

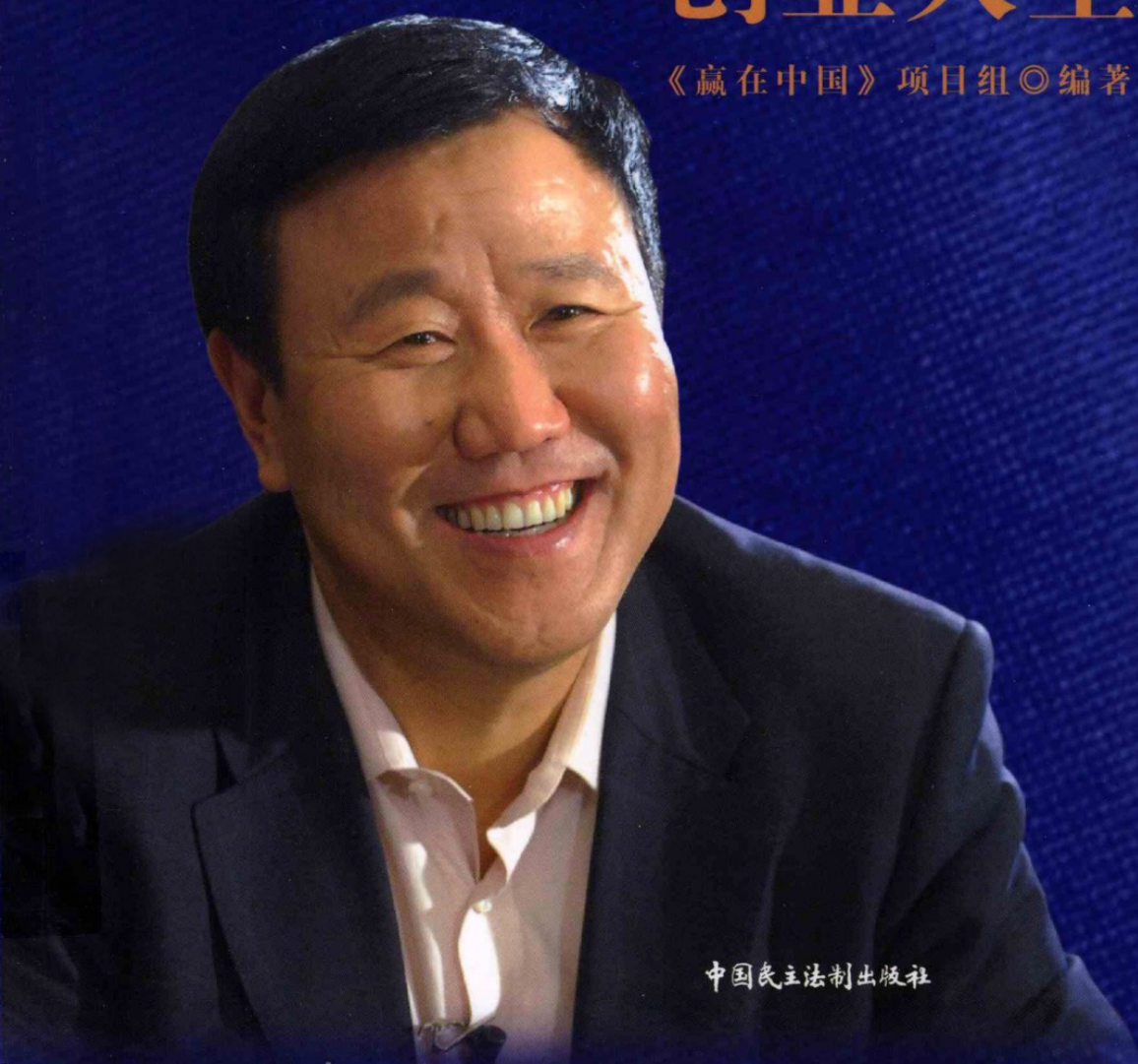
CCTV



朱新礼

创业人生

《赢在中国》项目组◎编著



中国民主法制出版社

朱新礼创业人生

CCTV《赢在中国》项目组 ◎ 编著

撰稿：刘世英 李良忠



中国民主法制出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

朱新礼创业人生 / 《赢在中国》项目组编著. — 北京: 中国民主法制出版社, 2009.1
ISBN 978-7-80219-265-2

I. 朱… II. 刘… III. 朱新礼一生平事迹 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 114964 号

书 名 / 朱新礼创业人生

作 者 / 《赢在中国》项目组 编著

出版·发行 / 中国民主法制出版社

地 址 / 北京市丰台区玉林里 7 号 (100069)

电 话 / 63055022 (编辑部) 63057714 (发行部)

传 真 / 63056975 63056983

经 销 / 新华书店

开 本 / 16 开 710 毫米×1020 毫米

印 张 / 16.5 字数 / 182 千字

版 本 / 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 刷 / 中原出版传媒投资控股集团北京汇林印务有限公司

书 号 / ISBN 978-7-80219-265-2/F·40

定 价 / 39.00 元

出版声明 / 版权所有, 侵权必究

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

我们国家需要成熟的企业家队伍

他是一个慈祥的长者，一个有魅力的企业家，一个富有亲和力和人，一个历经艰辛创业成功的人。他从负债千万到身价数十亿，从背煎饼出国到迁址北京，从三度联姻到香港成功上市，他憨厚而精明，外柔而内刚，低调而执著，他用他特有的企业家魅力，演绎了一个从负数起家创业到成为亿万富豪的传奇故事。

他就是《赢在中国》二三赛季商战篇的评委，北京汇源饮料食品集团有限公司董事长兼总裁朱新礼。他面带笑容，点评不愠不火，却又精辟独到，一针见血，直击问题的关键。透过他精彩的点评我们看到的是他丰富的人生阅历、渊博的学识以及爱才、惜才情怀。

朱新礼以儒家思想为指针，一贯提倡“先做人，后做事；会做人，才能做好事”。搜狐财经媒体曾评价他说，“山东人的热心肠和老大哥的作派，使朱新礼在商人圈子里有出名的好人缘。朱新礼的面相极为憨厚，有如沂蒙山区邻家的某位大伯。有人笑说正是这副忠厚长相在生意上帮了朱新礼不少忙。”然而，在他憨厚的面相背后，蕴藏着深刻的思想。业内人士评价他说：“朱新礼是一个内心力量巨大的人，他憨厚的笑容底下有着最丰富的思维。朱新礼一向处事低调，即使在聚光灯前亮相时，说话也仅仅是适可而止。他的内心非常丰富，但是很难挖掘出他内心中更深层的想法。也许这就是他如此成功的一

个最大因素。”

创业是艰辛的，创业需要执著的信念，永不服输的劲头，认准一条路，就要坚持走下去。

创业需要专注，需要有眼光，就像栽树一样，看准一个项目，就要往深处发掘，直到根深叶茂。

朱新礼选择了一条在中国市场上无人问津的路，他辞去“铁饭碗”，承包亏损的罐头厂，将“无鞋岛”视为“蓝海”。他改变人们固有的消费习惯，用果汁创造了亿万财富，换回“金饭碗”，把亏损千万的罐头厂变为拥有数十亿的商业帝国——没有一定的勇气、胆识、智慧和眼光是不可能做到的。

朱新礼的成功致富了上百万的果农，解决了数以万计员工的就业问题，将健康理念带给数以亿计的消费者。

创业需要有激情，贵在坚持。朱新礼说：“我认为创业者应该是充满激情、自信。对生活乐观的人，这样的人才能够适合创业。创业和做生意不一样，做生意是一买一卖，做完一笔你可以停下来，创业是停不下来的，创业是没有退路的，必须要坚持走下去。所有的人都要做好这样的心理准备，即使你失败了也得坚持下去，不能半途而废，一切贵在坚持，有时候你再坚持一下，就可能成功了。”

朱新礼精辟的点评、憨厚的微笑深受《赢在中国》选手和观众的尊重和爱戴，我们认为，一个评委的点评，并不单纯是在PK场上的就事论事，他的点评，其实是他人生经验、创业经历的总结。将朱新礼在《赢在中国》中对参赛选手比赛过程的精彩点评与他本人的创业实践结合起来，从中可以折射出朱新礼的创业思维，这其实是对朱新礼商业智慧最好的解析。

朱新礼说：“《赢在中国》它鼓舞着中国的青年人去创业，去实现自己的梦想。只有一个国家的企业家队伍成熟了，我们国家也就会在世界上更让人看得起了。”我们编辑本书，希望读者从中能够感悟创业，激励自我，开启创业的新思维，激发创业的灵感。希望更多的有志青年走在创业路上，希望我们的国家因拥有一支成熟的企业家队伍而繁荣、强大。

2008年10月

1. 创业启蒙

创业没有什么可怕的。从我这十几年的经历看，就是有很多困难。有时，甚至第二天都不知道怎么过。但是，到第二天醒来以后，有的困难就不是困难了。你只有勇敢地去实践，去创业，你才能够挑战你自己 / 2

延伸阅读

- ◎ “创业者应该是充满激情、自信、对生活乐观的人，这样的人才能适合创业”。 / 6
- ◎ “李嘉诚曾对我说，‘中国遍地是黄金！’机会太多了，关键就看你有没有眼光，敢不敢行动”。 / 13

2. 团队建设

你一定要把苦难装在心里，把乐观、自信放在脸上。这样，你的团队才有凝聚力，才有向心力 / 18

你是这个团队中最卖力的一个，最努力的一个，但是木桶装水的多少不在于高板。你团队中有太多的短板，所以你们失败了 / 21

延伸阅读

- ◎ “只有企业真正为员工着想，员工才会真正为企业出力。” / 23
- ◎ “个体的力量太单薄，需要团结，需要合力。没有团队的合作，个别英雄是难以成功的。” / 30
- ◎ “作为一个管理人员，一定要善于把游戏中的一些规则和乐趣引入到管理工作中去，让团队中每一个人都对工作产生兴趣，对事业充满激情。” / 32
- ◎ “如果一个管理者凡事亲力亲为，而不去锻炼他的手下，这个管理者就是失败的，是个不合格的管理者。不能带好兵，就不是将才。” / 34
- ◎ “我用人的原则就是给员工提供一个公平竞争、展示才能的舞台，让大家‘八仙过海，各显神通’，不唯学历，不唯资历，注重业绩，能者上，平者让，庸者下。” / 42
- ◎ “企业创始人要干到老。” / 45

3. 领导魅力

人的威信不是有权才有威的 / 48

延伸阅读

- ◎ “务实才能高效。讲求实际，开门见山，绝不扯皮。” / 53
- ◎ “人活着就要奋斗，不奋斗就失去了人生价值。” / 58
- ◎ “危机并不可怕，重要的是，是否能化解危机，并能把危机转化成促使企业发展的契机。” / 61

4. 品牌建设

为什么2007年2月在汇源香港上市以后发展了一个我们今天辩论的子品牌奇异王果？一是保护主品牌，二是细分市场，三是抢占额外的市场份额 / 68

延伸阅读

- ◎ “做品牌要有‘四专’：专心、专注、专业、专一。有专心，才有定力，才有成就大事业的恒心；有专注，才有突破和创新；有专业，品质才出众；有专一，才能成就永恒的基业。” / 71
- ◎ “品牌之所以是品牌，不仅在于它给消费者带来物质享受，更重要的是给消费者带来精神上的愉悦。” / 74
- ◎ “‘中国制造’特别是制造业这一块要注入品牌的意识。首先，品牌有一个强大的基础，这个基础就来自于质量。你如果没有一套很好的质量控制体系，你很难把品牌塑造出来。” / 76
- ◎ “品牌的根是企业文化。” / 83
- ◎ “品牌是企业发展战略的灵魂。” / 85

5. 营销攻略

营销的概念就在于一条龙的服务，是一个传达企业价值观的方式 / 90

我们的责任是既要关注结果，又要关注过程。 / 92

延伸阅读

- ◎ “要做好国内市场就必须占领一个制高点。有了这个条件，消费者在心理上更愿意接受。” / 94
- ◎ “零售商和供应商其实是左手和右手的关系，大家互相信赖、好好合作才能达成共赢。” / 100
- ◎ “市场营销做到最后就是做品牌，做影响力，改变人们的观念。” / 106
- ◎ “国内市场巨大，只有立足国内，才能放眼世界。” / 116
- ◎ “想到，做到，然后是得到。” / 120

6. 资本运作

如果说你的团队、公众、同行对你没有信心，风险投资是不愿意把钱交给你的 / 126

延伸阅读

- ◎ “新世纪的企业家必须重视合作精神。你要跟股东合作、团队合作、消费者合作、客户合作，有时候也需要跟对手合作。不要把对手看成仇家。今天是竞争对手，明天可能就是合作伙伴。” / 129
- ◎ “管理和运营一个大企业，凭的是能力而不是势力。精明的资本家要把钱放到能干的企业家那里才能钱生钱。” / 139
- ◎ “上市要以企业的发展战略为指导和核心。” / 142

7. 细节管理

任何麻痹和对细节的忽视都会给企业带来难以想象的后果 / 148

战略能帮助你事半功倍，细节决定成败 / 151

延伸阅读

- ◎ “管是亲，严是爱，放任自流才是害。” / 153
- ◎ “很多时候，我们不缺少雄才大略的战略家，而缺少精益求精的执行者；不缺少各类管理规章制度，而缺少按规章条款不折不扣地执行。” / 158
- ◎ “其实人与人交往，做生意，人家会从你的一言一行、从一些不经意的细节、小动作去观察你，你不用拍着胸脯去跟人保证你有多诚信。” / 160

8. 开拓创新

只有敢想有创新，敢干有行动，才能满载而归，才能创造更高价值 / 164

延伸阅读

- ◎ “创新是一个企业的灵魂，也是企业家精神的核心。有创新的思想，才有创新的行为。” / 168
- ◎ “企业必须随时随地都关注消费者的‘喜新厌旧’，永不停止地去满足永不满足的消费者，才能保证大船不翻。” / 171

9. 企业运营

不要靠着金山讨饭吃，而是要靠着金山挖出金子来。要懂得如何整合内部资源，汇聚外部资源 / 176

企业的竞争是不可能讲人情的，在很多方面是残酷的 / 179

延伸阅读

- ◎ “第一，一个企业家最重要的是要有发现资源的眼光，第二，企业家跟职业经理人不一样，要有整合资源的能力。” / 182
- ◎ “一个有创新和变革能力的企业，才具有可持续发展的动力。” / 185
- ◎ “一定意义上说，强化企业中层新思维，造就与时俱进新中层，已经成为中国大多数企业的当务之急。” / 186
- ◎ “干部就是一面旗、一盏灯、一团火、一级做给一级看，一级带着一级干。” / 189
- ◎ “有一些企业在面临政策变化时会陷入危机，是因为他没有看‘天气’，如果掌握了这种‘天气’，企业家就一定能撑过去。” / 191
- ◎ “汇源的历史就是一部用行动来书写的历史。面对问题和机会，我们总是不断地去做，去尝试，从失败中吸取教训，找到方向。” / 196
- ◎ “没有管理的管理是最高境界的管理。实现最高境界的管理靠企业文化。” / 197

10. 企业责任

企业的社会责任，不在于企业大小，只有一个关心国家、社会、人民、消费者的利益的企业才能够长久，才能够由小到大 / 204

高明的医生遇到病人，首先不是看病，而是创造一个很轻松的环境让你的心态恢复正常。这样，就可以比较客观理性地对待疾病，不再惊慌恐惧 / 210

延伸阅读

- ◎ “只有为国家、社会 and 他人做出了贡献，得到了大多数人的认可和赞誉，才是人生最大的成功和幸福。一定要符合国家的利益、人民的利益、社会的利益，这个企业才能长久。” / 212
- ◎ “如果我施恩是为了让你感激我，就降低了慈善的意义。” / 218

11. 成功创业

成功的三要素就是力气、才气和运气。失败最大的收获就是经验和教训 / 228

延伸阅读

- ◎ “成功创业的秘笈是：目标，坚持，学习。” / 231
- ◎ “先做人，后做事；会做人，才能做好事。” / 234
- ◎ “古人说，‘滴水之恩，当以涌泉相报’，我虽做不到

这一点，但我始终坚持‘投之以桃，报之以李’，时时处处想着别人，感激别人。” /235

- ◎ “一个没有诚信的人是没有朋友的，一个没有诚信的企业是发展不起来的。” /238

附录一：朱新礼经典语录 /241

附录二：朱新礼简介 /247

编后 /251



创业没有什么可怕的。从我这十几年的经历看，就是有很多困难。有时，甚至第二天都不知道怎么过。但是，到第二天醒来以后，有的困难就不是困难了。你只有勇敢地去实践，去创业，你才能够挑战你自己



现场简况

第2赛季商业实战篇第6场。

评委：朱新礼、牛根生、马云。

红队队员：2号牟文建、4号张华、7号窦大海。

蓝队队员：3号李书文、8号冯志刚。



商战任务

为思科的网真技术策划一种新型的网真商业应用模式。网真技术是思科推出的一种创新技术，以一种“面对面”的方式，通过网络传输视频、音频，再现真实的交流状态。远程会议是网真技术的一种典型商业模式，此外，还包括远程教育和远程医疗。

此次比赛两队开发的商业模式不应包括培训中介绍过的相关应用示例。比赛第三天选手需要在1小时内，在思科网真会议室实际演示应用过程。演示结束后向思科答辩评审团阐释其策划方案及商业前景，时

间为半个小时。

此次任务的考察重点，是红、蓝两队商业模式的创新性、可行性和市场潜力，同时考察该模式的业务影响、与思科网真平台结合的密切程度，以及两队在实际应用网真过程中的执行能力。

每队活动经费5000元，不允许动用任何原有社会资源。



现场回放（一）

牟文建：我们想主要还是通过政府采购，因为政府采购的量非常大。我们做过调查，这是根据我过去的经验和自己的调查结果。

朱新礼：你怎么认为政府现在有足够的财政支出来购买这些新产品？

牟文建：因为政府它还有大单采购，大单采购它会有对等谈判，价格会降下来。

朱新礼：你对目前政府的财政预算了解吗？一套这样的技术要30万美元，哪一级政府愿意花这个钱去买呢？

牟文建：思科还是可以根据它的规模来确定它的价格。

朱新礼：你知道政府的决策程序吗？哪一级政府是随口说一句就把几百万财政收入发出去了？

牟文建：所以说我们在商业模式里面就提出一个建议，比如说2008年奥运会北京市政府的安全保卫工作非常重要，我们建议思科先向北京市政府捐献10套，作为一个尝试、一个体验来切入这个市场，一步一步来。

朱新礼：红队你感觉你现在是胜利者位置还是失败者位置？

李书文：我感觉是处在胜利者位置。不但我们赢了而且还赢得非常漂亮。输了的话我要承担大部分主要责任，赢了我们俩就都胜出了。

张华：因为以我的理解，这个产品最大的客户应该是跨国公司。政府这一块，我确实觉得政府公关的难度是非常大的。所以，当时我的想法是先从市场切入，而不是政府。

朱新礼点评

2号队长（牟文建）你一直坚持政府采购，我并不认为你这个目标定得非常好。4号（张华）这一次在这里还起了一个非常好的作用。我感觉张华提的还是非常恰当的。



现场回放（二）

马云：各位选手，我想我们忘掉本场比赛，从36进12，到今天为止的比赛，你们已经相处很长时间了，我想请大家客观公正地提出，谁应该被淘汰，为什么？

张华：我很明确，就是我们的队长，牟文建。因为在一块待的时间很长了，我觉得很简单的一个理由，比较虚。

马云：这个虚是什么意思？怎么虚？

张华：虚就是为了这个节目本身，有时候甚至把比赛该做的事都忘了。再一个提出的很多东西，很大、很广、很散，落实不了。

牟文建：对于我这个人虚我不认同，因为我这么多场的比赛本身可以证明。我不需要多说任何一句话。

冯志刚：我觉得我淘汰牟文建，作为一个CEO，每个组员在执行上面是否到位，在这个检查上面做得不够。

窦大海：我个人意见，倾向于淘汰李书文。第一个原因，在整个真人秀的过程当中，有很多的地方，还是游走在比赛规则的边缘上做了一些事情。第二个原因，经常会忽视团队的作用，经常会一个人去做很多的事情。

李书文：我始终在两个人之间选，一个是牟文建，另一个是窦大海。淘汰窦大海是因为，他老实的面孔下面太有心计，我对有心计的人，我经常是战战兢兢，今天他第一个淘汰我，那我就不选他了。我选他纯粹是报复了。牟文建，那对不起了。我挺认同张华的观点，牟文建这人，我们在一块儿开会的时候，我说牟文建，我一定要给你一个中肯的建议，抽时间你读读MBA（工商管理硕士）。

牟文建：李书文，我也没有任何报复你的意思。我还是淘汰李书文。因为很简单，比赛进行以来，李书文的确用了很多红线边缘的手段，作为一个创业者，诚信是非常重要的。

窦大海：在两场我做队长的真人秀的活动当中，我充分发挥了团队成员的能力，每一个环节都能够得到有效落实，我觉得有资格、有能力再继续往下走几步。

张华：我觉得我是有学习力的，并且我可以凝聚到一帮志同道合的人。做一件事一旦我认准了方向，我会全力以赴的投入，并且坚持下去。

牟文建：首先我是一个具有强烈责任感使命感的人；第二，我觉得自己是有非常宽阔胸怀的人；第三，我是个敢担责任的人。

李书文：我是一个敢于负责、兑现承诺、做事情全部投入的这样一个人。

冯志刚：我非常渴望能够留在这个赛场上，因为我感觉每场比赛，我都学到很多东西。在五位选手当