第一图书网, tushu007.com

<<娃哈哈教父宗庆后>>

图书基本信息

书名：<<娃哈哈教父宗庆后>>

13位ISBN编号：9787560960852

10位ISBN编号：7560960855

出版时间：2010-6

出版时间：华中科技

作者：李爽

页数：244

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

他，是白手起家的神话创造者。
他，是全国乃至世界饮料界的巨头。
他，是目前中国最具争议的经济人物。
他，是诠释中国式企业家形象的成功商人。
他，就是杭州娃哈哈集团有限公司董事长兼总经理宗庆后。
只提到宗庆后这个名字，对商业财经不甚了解的老百姓可能会一头雾水，不知他是何许人物，但是提起他一手创立的娃哈哈集团，那就是无人不知无人不晓了。
娃哈哈集团是目前中国最大的食品饮料生产企业，全球第五大饮料生产企业，仅次于可口可乐、百事可乐、吉百利、柯特这4家跨国公司。
娃哈哈集团是目前中国最大的食品饮料生产企业，全球第五大饮料生产企业，仅次于可口可乐、百事可乐、吉百利、柯特这4家跨国公司。
在全国27个省市建有80余家合资控股、参股公司，在全国除台湾外的所有省、自治区、直辖市均建立了销售分支机构，拥有员工近2万名，总资产达88亿元。
公司拥有世界一流的自动化生产线，以及先进的食品饮料研发检测仪器和加工工艺，主要从事食品饮料的开发、生产和销售，已形成年产饮料600万吨的生产能力及与之相配套的制罐、制瓶、制盖等辅助生产能力，主要生产含乳饮料、瓶装水、碳酸饮料、茶饮料、果汁饮料、罐头食品、医药保健品、休闲食品等八大类60多个品种的产品，其中瓶装水、含乳饮料、八宝粥罐头多年来产销量一直位居全国第一。
2008年，娃哈哈实现了328亿的销售额和68亿的利税；2009年一季度，娃哈哈营收超100亿元，实现利税29亿元。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

宗庆后没有接受过任何正规的商科培训，但是却有无数科班出身的专家学者在研究他的战略原则和商战技巧。
宗庆后坎坷的人生经历和丰富的商战实践，使得他超越了一个又一个阻碍，在国内市场和国际合作中大显身手。
在使娃哈哈成为一个家喻户晓的品牌的同时，也使自己成为了中国企业界不能被忽略的人物。
　　那么这样的一个传奇式的人物是如何取得今日的成就的呢?当年那个连回城都非常艰难的知青盐工，是如何成长为浙江首富，并成为2009年福布斯中国富豪榜榜眼的呢?当年那个仅仅初中毕业的毛头小子是怎样一步步地创造如此伟业的呢?近几年轰轰烈烈的“达娃之争”到底有怎样的内幕?宗庆后使用了什么办法来管理他的公司?本书试图为您揭开这些谜底，解读这些鲜为人知的故事。

<<娃哈哈教父宗庆后>>

书籍目录

第一章　饮料大佬宗庆后　一、盐工14万的创业　　艰难的少年时代　　积淀的青年时期　　而立之年方回家　　不惑之年始创业　二、娃哈哈的诞生　　直觉制胜　　非凡控制力　三、常青老树　　产品技术创新　　管理理念创新　　销售模式创新　　创新赢得利润第二章　44岁的新起点　一、大器晚成　二、爱拼才会赢　三、企业家的使命　　铭记以人为本　　带动地方发展　　心系教育事业　　应对公共危机　　资助公益活动　　关怀弱势群体　　企业家的社会责任感　四、机会是为勤奋的人准备的　五、世界巨头魔掌下的生存挑战第三章　饮料王的成长　一、娃哈哈的崛起　二、资源整合之路　　品牌价值　　品牌延伸　　品牌兼容——多元化之阻　三、走多元化之路　　关于饮料的多元化　　多元化进程仍在继续　　多元化的选择　　多元化优势　　多元化的风险　　果断放弃　四、受挫的“娃哈哈”童装　　摸着石头过河　　娃哈哈做童装的原因　　未获认可　　……第四章　结网捕鱼第五章　缠绵的拉锯战第六章　宗式商业策第七章　宗式商业启示结语

章节摘录

在母亲向学校递交了要求提前退休的申请后，宗庆后终于回到了阔别15年的故乡——杭州。
但是由于学历问题，他并没有真正地接替母亲之前的工作成为一名老师，而是被安排到了同属教育系统的杭州上城区邮电路小学的工农校办纸箱厂当工人。
他每天的工作就是面对着一叠叠的纸板，不停地做纸箱。
同样是一份枯燥的没有技术含量的工作，这与之前又有什么不同呢？
宗庆后并不甘心于这样的工作。
在提了很多次意见之后，校厂办的负责人让他当了供销员。
这个校办小企业所谓的“ 供销员 ”，无非就是踩着三轮车卖卖冰棍、作业本、纸板箱什么的。
这活儿风吹雨打、吃苦受累，可宗庆后照样干得很带劲。
他每天蹬着三轮车，为不同的单位送货，跟各种各样的人打交道，渐渐地熟悉了做买卖的套路和窍门。
虽然做的都是不起眼的小生意，但宗庆后觉得很充实、很开心。
最底层、最艰苦的工作造就了宗庆后勤勉、执着的性格。
这种艰苦的经历，影响了宗庆后日后对工作和企业的深刻理解。
对员工的真切关心，成为其成功的重要因素。
不过，“ 天降大任于斯人也 ”的“ 考验 ”终会结束。
而关于这段时光，宗庆后回忆说：“ 这15年，尽管是我人生当中最年轻、最有成长希望的大好时光，看起来好像在农村没有什么作为,但对整个人生道路确实有很大帮助。
这15年艰苦生活磨练了我的斗志，能吃得起苦，也练就了比较好的身体，为我42岁以后再重新创业打下了比较雄厚的基础。
”万事俱备，只欠东风，而东风似乎有些姗姗来迟，在他42岁的时候才来到。
不过迟到总比不到好，这阵东风将宗庆后的人生彻底地改变了。
宗庆后带着两名退休教师，靠着14万元的借款，以代销汽水、棒冰及文具纸张开始了艰苦创业。
刚刚起步的经营部，做的都是一些别人不当回事儿的小生意，比如几分钱的橡皮、作业本，每件商品利润只有几厘。
但是，在宗庆后看来，因为利小，那些有实力的企业才不屑来竞争，这些获利微薄的小生意正是经营部的立身之本。
而这些微利的东西，需求量并不小，只要勤勤恳恳地做，聚沙成塔，照样可以淘到金子。
此时的宗庆后就像一个工作狂，不管刮风下雨、白天黑夜，只要哪个学校要货，宗庆后总是随叫随到。
他蹬着一辆三轮车，一个学校一个学校地亲自去送货。
没多久，杭州的条条道路就被他跑得烂熟于心，对上城区的所有小学更是熟门熟路。
而这些学校的总务主任对这位兢兢业业的“ 经理 ”也开始刮目相看，他们钦佩宗庆后的吃苦耐劳精神，相信他的经营部一定会发达起来。
仅仅几个月时间，宗庆后就在杭州的各所小学树立起了很好的口碑，许多学校开始认准向上城区校办企业经营部进货。
第一年，他实现了10万元的盈利目标。
要知道，当时一个校办企业一年能赚两三千元就很不错了。
在与小学生们做小生意的时候，他发现，很多小孩子零食吃多了以后，会产生食欲不振、营养不良等症状，令家长很头痛。
也许正是他过去困苦的经历，使他的性格越发坚韧，并且非常细心地发现了这其中蕴含的巨大商机。
宗庆后灵机一动想出了制造“ 儿童营养液 ”的主意。
“ 当时我感觉做儿童营养液应该有很大的市场。
”那个时候全国已有38种营养液，而这些企业，其实就是在生产同一种老少咸宜的全民营养品。
宗庆后认为与其做第39种营养液，还不如生产第一种可以做到细化市场、有的放矢的专用营养液。

宗庆后又了解到了当时的儿童普遍存在的偏食、挑食、厌食等问题。
在当时，其他营养液生产企业没有一家注意这个潜在的巨大商机，这给宗庆后留出了极大的市场空间。
1988年，宗庆后率领这家校办企业贷款创办了杭州娃哈哈营养食品厂。
宗庆后瞄准儿童口服液这一市场空白点，专门聘请专家组织研发了这个厂的第一个产品——娃哈哈口服液。
这就是后来风靡国内的一种以桂圆肉、红枣、山楂、莲子等天然食品为原料提炼精制而成的儿童营养口服液。
就在产品即将面世之际，宗庆后做了一件在当时看来十分突兀但现在看来却异常明智的事情。
他委托科研机构针对3006名小学生进行了一次营养状况调查，结果发现，有1336名小学生患有不同程度的营养不良症，而44.4 %的学生都有缺锌、钙、铁等营养元素的问题存在。
这份调查报告的市场价值是显而易见的。
由于娃哈哈是第一家生产儿童营养液的企业，且功效不错，亚洲营养学会、中国营养学会都对这一产品表示青睐和支持。
伴随着许多专家的鉴定、推介，娃哈哈儿童营养液的销量急速增长。
到了第四年就形成了年销售收入4亿元，利润7000多万元的规模，完成了娃哈哈的原始资金积累。
凭着敏锐的商业嗅觉，宗庆后挖到了创业的第一桶金，迈出了娃哈哈在中国饮料行业的霸主地位的第一步。

后记

就在国庆60周年的前一天，深受中法两国商界瞩目的达娃事件得到和解之时，这本书最后的修改也终告结束。
在漫长的写作过程中，达娃事件一直是本书的焦点之一，也是宗庆后先生能否继续创造辉煌的一只拦路虎，索性在此书出版之前一切能尘埃落定。
就在本书即将出版之际，欣闻宗先生荣登首富宝座，遥寄祝贺之意！
个人命运的沉浮昭示着时代的变迁，浙商宗庆后的经历正是改革开放三十年来本土商人命运转变的缩影。
本书记叙了这个立体的人和以及他所做的鲜活的事，记录了在中国这样一个变革的时代中宗庆后的成功之路。
本书即将出版，心中也是忐忑非常，如果本书所述的宗庆后先生的商路历程能给读者留下一些启示，那么这本书也就幸不辱命了。
至此出版之际，请允许我在这里，对所有在创作过程中无私帮助过我的人表达诚挚谢意。
感谢华中科技大学出版社领导和编辑同志们，想起初写本书的时候你们的称赞和鼓励，让我感到发自内心的喜悦，也令我有了很大的压力，时刻不敢放松，本书才有了今日的出版。

编辑推荐

《娃哈哈教父宗庆后》编辑推荐：《福布斯》2010年全球富豪榜，“ 中国大陆首富 ”。
我认为做企业要有：诗人的想象力、科学家的敏锐、哲学家的头脑、战略家的本领。
〈br〉做光明正大的中国人，为中国人创造财富。
在我看来，管理就是“ 管 ”和“ 理 ”，要把整个流程理顺，并按要求去管。
创业靠的就是感觉，我可能感觉比较准确吧。
我就是要大权独握，任何一张小小的单据我都要签字。
不签字的老板，不是一个好老板。
在与外资合作时，本土企业不要把自己当成羊。
而是要当成一只并不强壮的狼。
因为以羊的心态去迎合狼，狼的心理就变成如何吃掉你而不是如何合作。
中国人现在已经站起来了，中国人有自己的国格、人格。
老是用威胁、恐吓的口气跟我们说话，只能增加我们的愤慨……〈br〉宗庆后-娃哈哈，1945年出生：1978-1986年，担任杭州工农校办工厂业务员；1986-1987年，任杭州市上城区校办企业经销部经理；1987年组织开发出儿童营养液，并创建了杭州娃哈哈营养食品厂；1991年兼并了国有亏损企业——杭州罐头食品厂，组建了娃哈哈集团。
〈br〉经过十几年的努力，宗庆后把一个校办工厂发展成为目前中国最大的食品饮料生产企业，全球第五大饮料生产企业，仅次于可口可乐、百事可乐、吉百利、柯特这4家跨国公司。
成为目前中国最大、效益最好、最具发展潜力的食品饮料企业。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com