

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ «Я
ХОТЕЛ, ЧТОБЫ ВСЬ
МИР ПОКУПАЛ
СОСА-COLA»**

Библиотека КнигиКратко

Краткое содержание

«Я хотел, чтобы весь мир покупал Соса-Кола»

Серия «КнигиКратко»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358566
DG Win&Soft;*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Я хотел, чтобы весь мир покупал Соса-Кола». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Роберто Гисуэта – знаменитый глава компании «Кока-Кола». За 16 лет его правления рыночная стоимость организации выросла с \$4,3 млрд до 180 млрд – на 3500%. Он сделал миллионерами тысячи служащих и акционеров компании. Он обещал, что «Кока-Кола» будет самым популярным напитком, и сдержал свое обещание.

Всеобщего внимания Роберто Гисуэта был удостоен не только за свои достижения на посту руководителя главной американской компании, но и за решение изменить то, что, казалось бы, должно оставаться неизменным. Речь идет о секретной формуле «Кока-

Колы». В то время как весь мир наслаждался сладкой и шипящей «Колой», Гисуэта спокойно и планомерно пытался изменить вкус самого популярного в мире напитка. Он изменил формулу, чтобы его компания развивалась быстрее, он изменил рецепт ради личного и корпоративного успеха.

Гисуэта ввел новые способы управления, и многие руководители во всем мире подхватили его начинания. Он использовал стимулы в работе, чтобы выжать максимум из своих подчиненных, и сам заработал в 1991 году, когда «Кока-Кола» показывала наивысшие результаты, \$86 млн, и более \$1 млрд за всю свою карьеру. Он строил стратегические планы, отталкиваясь от той суммы, которую мог заработать, а не от того, сколько это могло стоить. Он превратил быстрое получение информации в конкурентное преимущество. К концу своей карьеры он вырастил достойного преемника. В результате цена на акции «Кока-Колы» за годы его правления росла постоянно, что было беспрецедентным случаем в истории американского бизнеса. Роберто Гисуэта дал понять, что знает ответственность человека, стоящего во главе компании, перед акционерами. Он сделал их миллионерами, а Уоррена Баффета – крупнейшего частного держателя акций – миллиардером. Очарованный Гисуэтой, он дал ему прозвище – «Постоянный». Гисуэта заслужил такую похвалу благодаря простой формуле. Используя всю свою энергию, ум, деньги, он продавал больше «Кока-Колы» максимальному числу людей каждый день. Гисуэта добился присутствия «Кока-Колы» почти в каждой стране на планете. И то, к чему он действительно стремился, – это продавать больше 1 млрд бутылок в день по всему миру.

В середине 1970-х, когда Гисуэта только начинал свой путь к вершине, в рекламе «Кока-Колы» молодые люди разных национальностей пели песню на вершине горы: «Я хотел бы объединить весь мир в песне. Я хотел бы купить „Колу“ для всего мира и поддержать компанию». Это была классическая реклама, и она отражала настроения того времени. Но для Гисуэты, возможно, слова звучали не совсем логично. Он не хотел покупать «Колу» для всего мира. Он хотел, чтобы весь мир покупал «Кока-Колу».

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

Роберто Гисуэта «Я хотел, чтобы весь мир покупал Coca-Cola»

Человек, который напоил весь мир «Кока-Колой»

Роберто Гисуэта – знаменитый глава компании «Кока-Кола». За 16 лет его правления рыночная стоимость организации выросла с \$4,3 млрд до 180 млрд – на 3500%. Он сделал миллионерами тысячи служащих и акционеров компании. Он обещал, что «Кока-Кола» будет самым популярным, самым дешевым и самым предпочтительным напитком, и сдержал свое обещание.

Всеобщего внимания Роберто Гисуэта был удостоен не только за свои достижения на посту руководителя главной американской компании, но и за решение изменить то, что, казалось бы, должно оставаться неизменным. Речь идет о секретной формуле «Кока-Колы». В то время как весь мир наслаждался сладкой и шипящей «Колой», Гисуэта спокойно и планомерно пытался изменить вкус самого популярного в мире напитка. Он изменил формулу, чтобы его компания развивалась быстрее, он изменил рецепт ради личного и корпоративного успеха.

≈≈

Детство Роберто Гисуэта провел на Кубе. Его дед, иммигрировавший из Испании, вбил ему в голову немудреные пословицы: «Лучше быть головой мыши, чем хвостом льва». Он проповедовал осторожность, говоря: «Рыба попадается на крючок, когда открывает свой рот». Следующей пословицей Роберто руководствовался, когда принимал решение о кардинальной смене стратегии «Кока-Колы»: «Лучше пойти на компромисс, чем вообще ничем не рисковать». Роберто восхищался деловой хваткой своего деда. Трудолюбивый и бережливый сеньор Кантера привил своему внуку любовь к наличным деньгам и отвращение к долгам.

Роберто не торговал лимонадом и не разносил газеты, как многие начинающие бизнесмены в юном возрасте. Его привилегированное положение в обществе не позволило бы ему этого. Учась в самой престижной школе на Кубе, а затем на химическом факультете Йельского университета, он постоянно заучивал формулы из учебников. Он собирался использовать их, работая на сахарных заводах отца, но устроился в «Кока-Колу».

≈≈

В 22 года он искал работу, и не просто какой-нибудь за-

работок. Будущее место должно было не только обеспечить еду, одежду и крышу над головой для его семьи. Оно должно было принести независимость от отца, соответствовать полученному образованию и удовлетворять амбициям. Изначально у Гисуэты было много вариантов трудоустройства. Он мог устроиться в компании отца или тестя – богатых предпринимателей. Но год работы в качестве помощника у отца дал понять Гисуэте, что он не сможет добиться чего-либо в жизни, оставаясь сыном или зятем хозяина: «Для меня было очевидно: что бы я ни сделал, все меня хвалили бы как сына хозяина. И я бы навсегда им остался. И никогда не смог бы разобраться, стою ли я чего-нибудь на самом деле».

Прочитав объявление о вакансии, открытой в «Кока-Коле», Гисуэта ею заинтересовался. Он успешно прошел собеседование и согласился работать в компании, несмотря на некоторые препятствия. У отца он получал вдвое больше, чем предлагала ему американская корпорация, к тому же предстояло много разъездов. И все-таки Гисуэта согласился занять должность ответственного за качество кубинской «Кока-Колы», производимой на трех заводах. Многие осудили его поступок. Молодые кубинцы пожертвовали бы всем, чтобы работать на семейном предприятии, иметь гарантированный доход и обеспечить свое будущее. Но Гисуэта решил пойти своим путем. Уход от отца стал первым смелым шагом на пути к личной свободе. Перед тем как Гисуэта начал

работать в «Кока-Коле», отец дал ему совет. «Ты не должен работать на кого-нибудь, кроме себя», – сказал он и посоветовал купить 100 акций предприятия, одолжив на это \$8000.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.