

转型案例

客户行业：电子部件制造

面临问题：（1）企业利润不错，但是增长缓慢，经营了多年始终没有过亿；（2）质量不稳定，经常遭客户投诉，质量成本高；（3）家族企业，管理精细但是欠规范，管理主要靠老板，中层管理层力量薄弱，企业发展后劲不足

客户期望：加速增长 | 提高质量水平、降低质量成本 | 建立经营体系

提升思路：

- 从战略入手、利用月度点检发现问题、找到根本原因，通过改善提升效率；
- 在追求高目标实现的过程中，帮助企业建立起“用数字说话”的规范化管理模式；
- 建立起与市场接轨、能与标杆比肩的人才评估、激励和管理体系；
- 聚焦研发，提升产品质量并降低成本。

销售额年增长61%、利润额增长114%、外部不良降低59%

企业亮眼的经营业绩、规范化的管理体系和坚实的腰部管理力量，引起海外投资机构的注目

在2022年末，以远高于行业的PE倍数，引入投资人，成功实现了企业增长和创始人回报的双丰收

