

转型案例

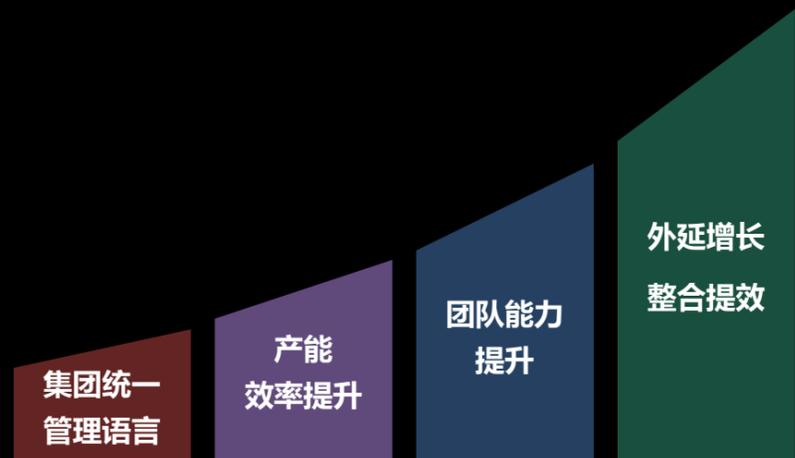
客户行业：新能源关键材料

客户期望：

进入细分市场第一梯队 | 发展行业头部客户 | 提升品质稳定性 | 建设人才梯队

提升思路：

- * 从单个工厂管理到形成集团统一管理语言
- * 提升现有工厂管理水平，依托核心能力快速建成全新生产基地
- * 提升现有团队管理能力和效率，满足全新生产基地的管理需求



行业飞速发展，核心团队管理能力、管理效率年复合提升：
A类产品成品率提升24%，外部不良降低21%
销售额三年6倍，产线数量翻番

陪跑第一年

2020

阶段重心：统一管理语言，提高工厂管理水平

陪跑第二年

2021

阶段重心：稳定质量，建立核心能力

陪跑第三年

2022

阶段重心：提升管理效率，扩大生产基地

陪跑第四年

2023

阶段重心：产能提升，内生&外延增长

增长

20年3月
战略目标制定与分解

20年7月
销售管理

21年2月
战略目标分解

21年4月
大客户销售战法

21年5月
产品组合与定价

21年7月
年中战略复盘

21年9月
战略定位与规划

21年9月
销售管理

21年10月
战略部署

22年5月
潜在标的工厂尽调

22年5月
点检会辅导

22年12月
战略规划

23年1月
战略部署

23年2月
销售目标&行动计划

23年2月
销售工作流程

23年3月
销售工作流程

运营

20年7月
设备自主保养

20年10月
设备自主保养

20年06月
自主保养

20年11月
VAVE

21年3月
质量全景图

21年3月
财务预算

21年5月
质量VRK

21年6月
价值流

21年9月
质量VRK

21年10月
质量体系文件

22年2月
客户验厂辅导

23年2月
新产线投产项目管理

23年2月
产品成本模型

23年3月
投产启动流程及数据
化问题解决

23年3月
月度财务分析

23年3月
数字化基础

组织人才

21年11月
组织盘点

21年11月
薪酬绩效设计

22年1月
绩效设计

22年7月
组织架构调整

23年2月
集团化管控模式

23年3月
职级体系