

转型案例

客户行业：医疗设备

客户期望：快速增长 | 资金周转 | 团队成长

提升思路：

- 从战略规划和商业模式入手，打造并成功实施从零部件配套商向ODM转型、以性价比优势突破重围迅速占领市场的企业战略，并在2022年当年实现了销售额翻倍增长
- 导入精益生产单元，在现有设备与人员不变的情况下产能翻倍
- 搭建公司的研发作战室，将新产品研发以目视化的方式进行统筹管理，显著提升新产品质量并降低成本。公司的研发作战室，已经成了客户、供应商、合作伙伴和投资人的“网红打卡点”



2022年对比2021年：

销售额增长82%、营运资金周转提高217%、核心岗位人岗匹配度提高80%

战略规划和商业模式转型，提高人效，加速新产品研发进程，跨越式提升新产品性价比，抢占市场

持续推动精益文化，提升整体团队能力

第一阶段

2022

阶段重心：快速增长 资金周转 团队成长

第二阶段

2023

阶段重心：日常管理 建立市场开拓流程 研发管理

增长



22年3月
战略部署

22年7月
战略分解和点检会

22年11月
战略规划

23年1月
战略分解

销售额增长 82%
营运资金周转率提升 217%
人岗匹配度提升 80%

运营

22年7月
组装线标准作业

22年8月
快速产品开发

22年9月
采购降本

22年11月
研发项目管理

22年12月
调试组流动生产单元

23年1月
财务预算

22年8月
质量全景图

22年10月
组装测试线流动生产单元

22年11月
仓库布局



23年3月
产能规划

组织人才

22年5月
销售薪酬绩效