

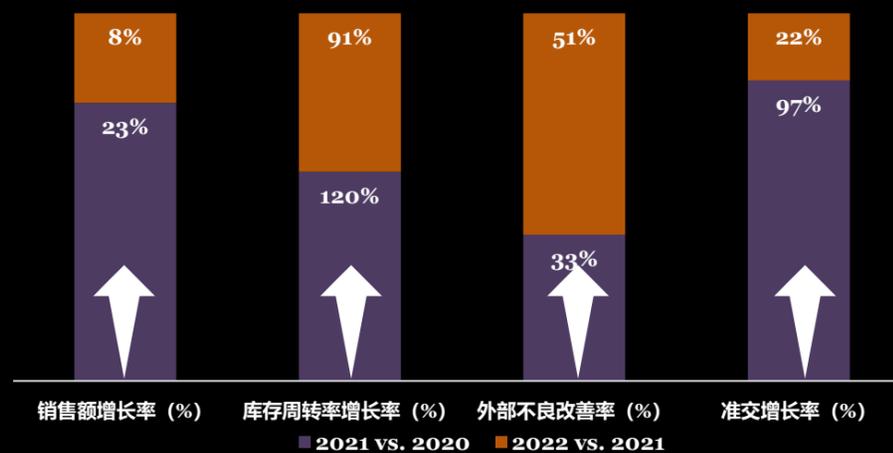
# 转型案例

客户行业：通用工业部件

客户期望：三年上市| 产业内并购整合与赋能

现实挑战：(1) 拓宽销售渠道，以经销商为主转向行业大客户销售；(2) 内部运营效率不高：质量、交期长期存在问题、库存居高不下；(3) 财务数据准确性很低；(4) 全自动化智能工厂建立后，因为内部信息化基础薄弱，系统和数据很难打通，发挥不出智能工厂的优势

提升思路：战略规划：业务聚焦、预算管理 | 内部运营：质量提升、库存管理 | 财务：财务成本结转管理、ERP系统重建 | 流程数字化：内部流程再造、数据清洗、系统建设和打通 | 组织：组织人才规划、激励体系重塑、领导力发展



**销售额逐年增长：第一年23%+第二年8%**

**库存周转率逐年增长：第一年120%+第二年91%**

**外部不良率逐年改善：第一年33%+第二年51%**

**准交率逐年增长：第一年97%+第二年22%**

## 陪跑第一年

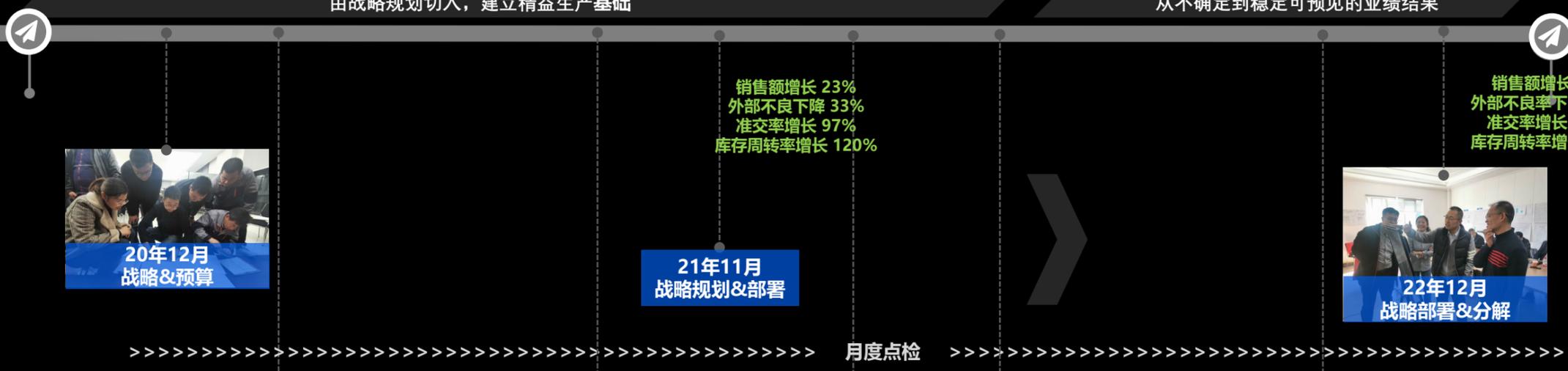
2020-2021

阶段重心：聚焦基础流程、基石工具  
由战略规划切入，建立精益生产基础

## 陪跑第二年

2022

阶段重心：建设经营体系、领导力  
从不确定到稳定可预见的业绩结果



销售额增长 23%  
外部不良下降 33%  
准交率增长 97%  
库存周转率增长 120%

销售额增长 8%  
外部不良率下降 51%  
准交率增长 22%  
库存周转率增长 91%

增长

运营

组织人才

21年3月 价值流/精益生产标准化

21年5月 供应链基础

21年7月 目视化生产计划

21年9月 生产布局

22年2月 质量全景图  
财务预算

22年6月 TPI流程改善

22年7月 成本结转

22年7月 ERP再造

22年8月 数字化流程建设

22年8月 质量问题分析解决

22年7月 组织&人才规划

22年9月 领导力训练营

22年11月 能力模型 职级体系