

Neocrm 销售易

后疫情时代 如何实现业务高质量健康增长？

蒋伟良 博士

6月29日

蒋伟良 博士

- 最受中小企业欢迎的流程型组织变革顾问
- 高维学堂·首席变革专家
- 原华为流程与组织变革专家
- 武汉大学 管理科学与工程博士

辅导案例

- ✓ 已辅导**超500家**企业成功变革：
- 国双科技、以萨科技、方太集团、来也科技、北森、公牛集团、海大集团、蓝月亮、中国人寿、苏泊尔、蔚来汽车、北森、南孚、腾讯、沪上阿姨、半亩花田、高义包装、卖家成长、美丽田园、海马体照相馆、数云科技...





Agenda

第一章：组织流程“破”“立”并举，让企业乘“统一大市场”之风健康成长！

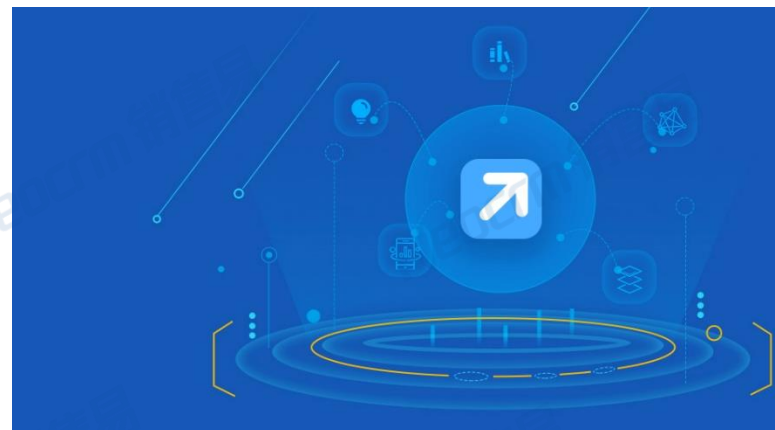
第二章：后疫情时代企业如何优化现金收入(LTC) 流程，才能加速增长行稳致远？

第三章：从粗放到精耕，企业如何借客户服务流程变革让利润奔跑？

02

PART

后疫情时代企业如何优化 现金收入(LTC) 流程, 才能加速增长行稳致远?



- 如何找到影响业务增长的瓶颈点
- 如何利用业务流程多打粮食
- 如何利用一流三性变革理念进行流程变革

虽然艰难时代，但增长的机会点依然无处不在

跨境电商

新能源

新技术

新基建

新零售

新消费

从线下到线上

内循环

从线上到线下

从2B到2C

从2C到2B

商业世界总是在不断地满足需求
关上一扇门的同时，又打开一扇窗

面对未来可持续的增长，你的客户结构正确吗？

01. 线下经销商
02. 线下终端门店（如社区零售、便利店、五金店等）
03. 来线下终端门店购物的消费者
04. 线下KA总部（如沃尔玛、家乐福、永辉总部等）
05. 线下KA终端（如某一个沃尔玛门店）
06. 来线下KA终端购物的消费者
07. 线上经销商
08. 线上终端门店
09. 来线上门店购物的消费者
10. 线上KA总部（如京东、天猫、唯品会等）
11. 线上KA终端（如天猫旗舰店）
12. 来线上KA终端购物的消费者
13. 定制To B客户
14. 海外经销商
15. 海外跨境电商平台（独立站、亚马逊、ebay）

*** 不同客户，不同的销售流程。

如何通过LTC流程加速增长飞轮？



流程变革的6大领域和4个阶段

①变革管理

②流程

③ IT/DT

④项目管理

⑤ 流程KPI

⑥评估管理

①启动阶段

②关注阶段

③发明阶段

④推行阶段

流程变革的4大阶段

01

启动阶段

- 评估流程成熟度
- 成立变革项目组
- 明确流程变革目标
- 确定项目范围

02

关注阶段

- 还原现状流程
- 分析业务痛点与根因
- 制定单流程变革目标
- 研讨变革策略

03



发明阶段

- 描绘新流程图
- 输出关键模板
- 修正组织结构
- 配套机制设计

04

推行阶段

- 制定流程推行计划
- 成立流程推行小组
- 宣传、推广、培训、考试
- 定期流程复盘
- 流程固化、持续成熟度提升



流程变革应该多条推进 还是一条条逐步推进？

问题

• 多流程的系统变革与单流程的局部优化，你认为哪种更合适自身企业？

时间

• 1分钟

输出

• 把你的选择直接打在聊天区

A 系统变革 B 局部优化

定范围：供给侧结构性变革

根本性思考：要从根因分析现在服务客户的流程，服务客户的逻辑，寻找组织存在的根本问题。并对根本问题进行变革，重新认识客户，认识客户的需求，定义连接客户的方式。

彻底性重整：将不合格，不符合客户需求的内容，全部改革。要有改革的勇气和决心，在时代浪潮和技术革命面前，抓住机会。

剧烈性收益：驱动100%的增长

定目标：你能实现综合改善100%吗？

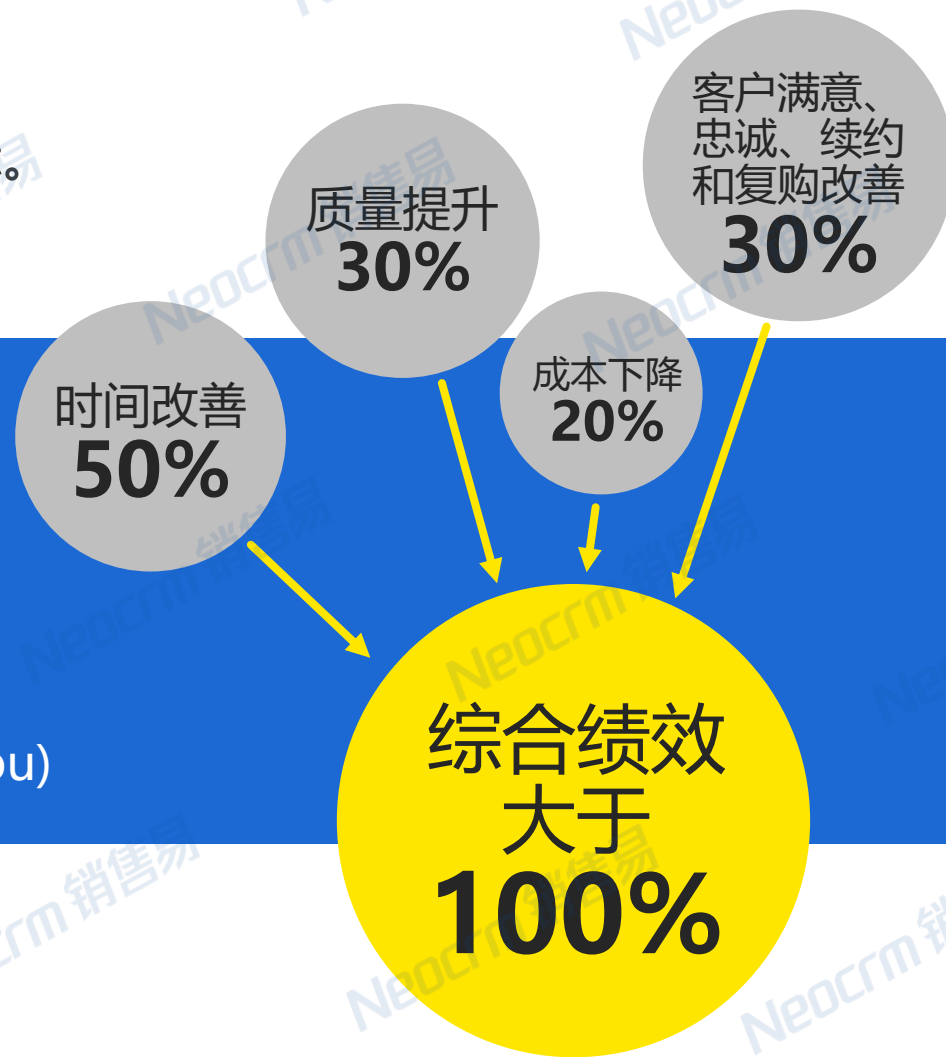
优秀的流程把满足客户快速、正确、便宜、容易作为目标。

过去传统的组织绩效已经难以为继！

顾客的需求是什么？

- 快速(fast)：及时提供我所认购的东西
- 正确(right)：是我想要的好东西
- 便宜(cheap)：少花些钱来满足我的订单
- 容易(easy)：容易与你做生意(easy to do business with you)

客户需求 驱动企业向流程型组织 转变





流程变革的关键策略

流程变革策略分析（1）

第·1·条

(必选) 把段到段流程整合成端到端流程

第·2·条

(必选) 确认一条龙经理和一条龙团队

第·3·条

增加增值活动（指客户会为其付款的、直接作用于实现目标结果的工作，如产品验证、专利检索、销售策略等）

流程变革策略分析（2）

第·4·条

由串行结构变为并行结构，实现高效协同

第·5·条

提升关键人才技能
(一条龙经理、高P高T员工、干部)

第·6·条

企业间的X再造
(跨出公司的任何再造，如联合开发、产业互联网等)

好流程的4大判断标准

端到端

01

一条龙
经理
负责制

02

围绕流
程绩效
综合提
效100%

03

有
增值
活动

04

Neocrm 销售易

Thank you



400-050-0907
www.neocrm.com