

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22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！

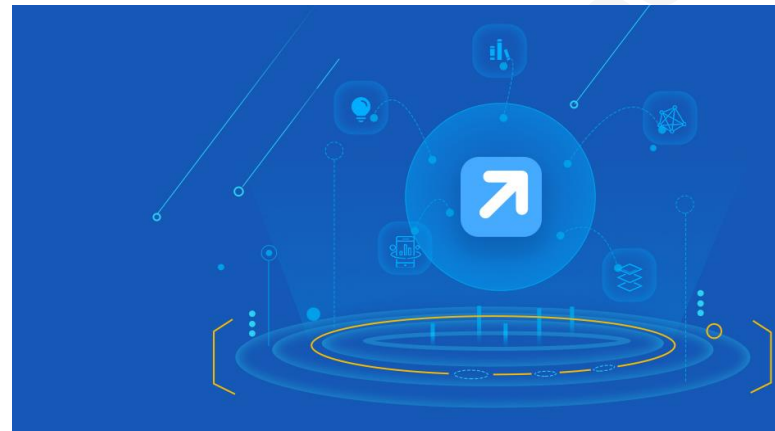
第二章：后疫情时代企业如何优化现金收入(LTC) 流程，才能加速增长行稳致远？

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？

01

PART

组织流程“破”“立”并举， 让企业乘“统一大市场”之 风健康增长！



- 如何打破阻碍增长的部门墙
- 如何找到企业增长的确定性逻辑
- 什么是实现客户价值的核心关键力量

你的企业今天遇到了这样的现象吗？



公屏互动 · 请把对应的序号直接打在聊天区

每个企业都会遇到成长的瓶颈，
突破瓶颈的关键手段是什么？



听客户的声音 谁说大象不能跳舞

前IBM总裁： 路易斯·郭士纳



问题 • 造成组织低效的原因有哪些?

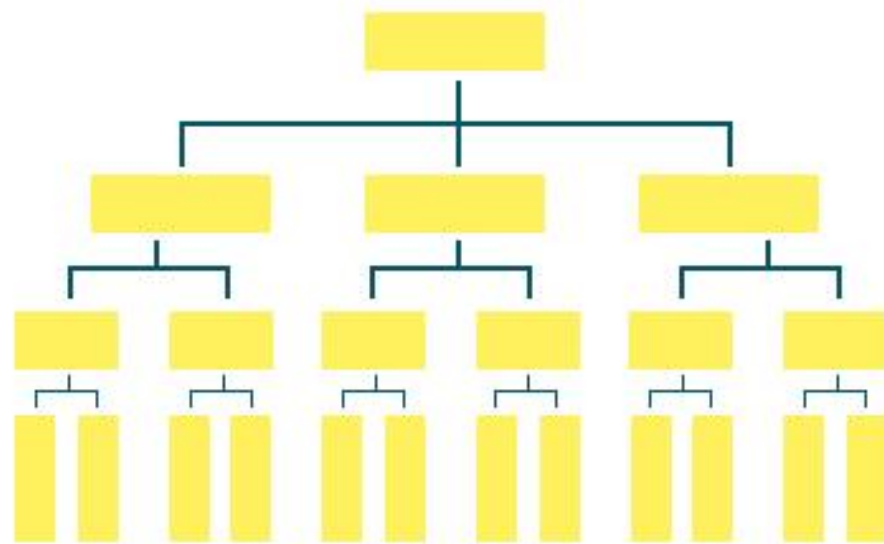
时间 • 2分钟

输出 • 把你的思考直接打在聊天区

组织低效的两大根因



① 分工细（虫瞰思维）



② 金字塔结构



什么是流程？

为什么是流程？



实现客户成功的第一要素：
流程是一套完整的端到端，为客户创造价值的活动连接集合

哈默

问题 • IPD集成产品研发流程的“端到端”应该是？

- A. 客户需求→产品商业成功
- B. 客户需求→产品生产成功
- C. 市场规划→产品商业成功
- D. 市场规划→产品生产成功

时间 • 1分钟

输出 • 把你的思考直接打在聊天区

面对未来的增长需要 我们对流程型组织的思考

① 我们的客户应该是谁？

② 我们应该有哪些流程连接客户？

③ 我们应该有哪些职位连接流程？

④ 我们应该如何设计组织结构和HR体系？





如何建立高效的 业务流程系统？

问题 • 你所在企业的业务形态是B2B还是B2C?

时间 • 10秒

输出 • 聊天区回复：2B企业回复1，2C企业回复2

建立一条龙经理对事负责制

组织传统的工作做法是部门连接，部门串行，A干完给B，B干完给C等；每个部门都是部门内领导为中心的流转，效率低下；

- **简单工作：**一条龙经理
- **中等工作：**一条龙经理 + 一条龙团队
- **复杂工作：**一条龙经理 + 一条龙团队 + 委员会（EMT经营委员会、MPC市场与产品委员会、供应链委员会）

回答：我们的组织内要通过一条龙经理建立基于流程的授权，基于流程的团队以及一条龙经理对事负责制的机制。

什么是一条龙经理

一条龙经理
Case worker

Who
是员工



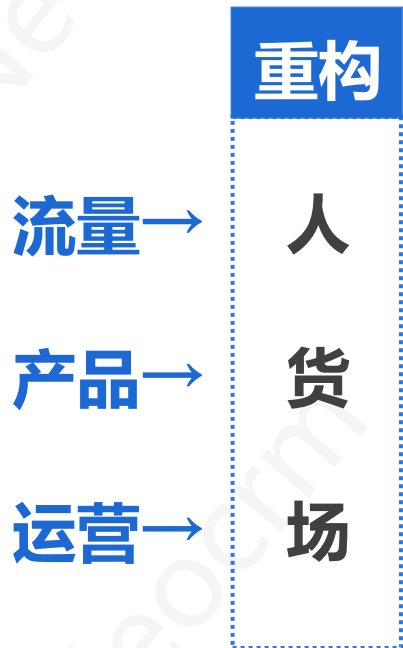
Duty
对流程端到端结果负责

Tips • 一条龙团队 (Case team) 配合一条龙经理完成流程工作

B2B业务的核心主流程



B2C业务的核心主流程



1. DSTE战略规划到执行流程
2. MM市场规划到执行流程
3. IPD集成产品开发流程 (产品/货)
4. I到N定制快反开发流程 (产品/货)
5. 门店开业成功流程 (流量)
6. 战役活动运作流程 (流量)
7. 新媒体策划和运营流程 (流量)
8. (线上/线下) 门店运营流程 (场)
9. 供应商开发与管理流程 (货/产品)
10. OTD订单履行交付流程 (货/产品)
11. 会员服务流程 (私域) (流量)
12. ITR问题到解决流程 (流量)
13. (线上/线下) LTC销售流程 (流量→转化率)

Neocrm 销售易

Thank you



400-050-0907
www.neocrm.com