

《战略经营一致性》联合咨询

一、联合咨询起源

疫情后时代，企业进入了低速甚至是负增长的阶段！如何解决企业盈利与发展，在市场环境中逆风而上，是当今企业必须思考的主要问题！

曾经企业投入大量的人力和财力参加学习，好的系统、模式和策略却难以转化，难以落地，对经营增长帮助甚微，主要是在落地中，缺少老师们的再次推进和辅导。

我们的导师团队历经近二十年，在全国一对一辅导百家企业，并且取得了很好的成果后，总结了一套《战略经营一致性》经营管理落地方案，从战略目标、战术策略、组合机制、事业梦想和赋能成长五大关键点，帮助企业厘清 3-5 年战略规划，并优化经营和管理体系，解决经营增长缓慢、动力不足、人才匮乏等问题，实现企业经营增长！

战略不对，努力白费！战略制定了，经营和战略执行如何落地？如果说战略制定是 1%，那么执行落地就是 99%。战略制定要站得高、看的远，是 1%的人要做的事。经营和执行就要脚踏实地，是 99% 的人的身体力行。

战略一旦确定，经营和执行就是核心，同时经营和执行要同战略保持高度一致性，推动战略实现！

二、联合咨询辅导成果

1. 清晰 3-5 年战略方向及增长点
2. 制定责权利清晰的目标责任系统
3. 充分挖掘团队潜能的经营策略系统
4. 激活团队的组合机制系统
5. 持续成长的人才赋能系统

三、联合咨询实施形式：

1. 每个月集中落地辅导 1 个模块，每次 4-6 家，共计 4 次，每次 2 天；
2. 方案班现场，授课占 40%，企业制作落地方案占 30%，导师和顾问辅导方案占 20%，成果复盘占 10%；
3. 制定出方案后，再追踪服务 8 个月，辅助落地实施；

四、落地流程

| 序号 | 项目内容 | 项目内容 | 时间周期 |
|----|------|---|------|
| 一 | 走访调研 | <ul style="list-style-type: none">● 董事长陪同，调研企业● 布置前期作业 | 1 天 |
| 二 | | 落地辅导—战略增长篇 增长之星——解决干什么的问题 <ul style="list-style-type: none">● 战略布局：厘清规划，设计三年增长路径● 盈利结构：重塑产品体系，精准定位客户● 战略目标：四纬一体，以始为终，安装导航仪● 年度/阶段目标：四看定三杆 天罗地网 责权利清晰 | 2 天 |
| 三 | | 落地辅导—机制激励篇 激励之星——解决干的动力压力问题 | 2 天 |

| | | | |
|---|------|---|-----|
| | | <p>★ 分配机制</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 优化绩效薪酬方案 ● 优化公司奖励激励方案 ● 建立经营绩效管理体系 ● 制定/优化岗位分红方案 <p>★ 用人机制</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 选人机制：核心人才模型设计 ● 晋升机制：晋级与晋升体系设计 | |
| 四 | | <p>落地辅导—战术策略篇</p> <p>策略之星——解决怎么干的问题</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 策略图制作七步法 ● 策略图-原因分析图 ● 策略图案例剖析并现场应用 ● 策略落地-作战计划/经营计划 ● 策略落地-兵棋推演 ● 策略落地-销售秘籍 | 2天 |
| 五 | | <p>落地辅导—赋能成长篇</p> <p>成长之星——解决持续干好的问题</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 如何建立人才生产线 ● 如何培养内部培训师 ● 如何设计内部培训课题 ● 如何设计内部培训内容 ● 如何搭建学习管理机制 ● 三大会议体系建设 | 2天 |
| 六 | 落地汇总 | <ul style="list-style-type: none"> ● 成果落地展示，顾问现场指导 ● 汇总形成经营管理系统方案 | 1天 |
| 七 | 追踪服务 | 持续跟踪，确保方案落地执行 | 八个月 |