**企业年度经营管理提升咨询项目**

**浙江省浙商研究会BOSS智库**

**一、企业为什么要做年度经营管理提升项目？**

许多企业几年十几年经营下来，感觉发展碰到瓶颈，绩效无法提升，团队士气低落，高层束手无策，通过专业咨询机构对企业经营管理现状剖析，全面应用《连锁宝典》系列工具，能帮助您进一步明晰以下问题：

公司为什么难以快速得到发展？

公司绩效提升难的原因是什么?有什么方法？

团队提升慢的根本原因是什么？

为什么高层管理方法越来越显得乏力?

为什么有能力的干部频繁跳槽？没能力的干部占着茅坑不拉屎？

为促进公司可持续发展，绩效稳步提升，公司应该做什么，应该如何做?

**二、企业经营管理提升作用有哪些？**

一是帮助找出企业经营管理上存在问题和困难，便于对准下药；

二是对企业存在问题有针对性地提出提升方案，补短板。并明确阶段性工作任务，何时完成，责任人；

三是有利于企业干部统一思想认识，从而明确各职能部门、各项目组织都能够清楚地了解自己该做什么，进而可以激励他们积极主动地完成目标；

四是全面推进预算管理、绩效考核、培训体系、营运督导、营销企划、增收节支项目建设，提升公司经营效益和核心竞争力。

1. **咨询项目的主要内容及工作日程安排**
2. 项目周期：十二个月；现场工作日：三十六天。
3. 阶段工作：

阶段 工作日 工作内容

提升报告阶段 30天 对企业现行经营数据，企业高层、中 层干部、车间或门店经理访谈、走访 总部、配送中心、车间、代表门店； 提出初步提升意见。现场3天。

战略规划阶段 30天 分析企业SWOT和当地经济社会发展 情况，了解竞争对手，规划制订企业 发展战略。现场3天。

财务预算阶段 30天 了解财务管理状况；制订完善相关制 度；启动和落实预算管理；现场3天。

绩效考核阶段 60天 了解企业绩效考核现状；分部门、车 间或门店绩效考核疏理；完善绩效考 核体系。现场6天。

培训体系阶段 60天 了解企业已有的培训课程；对各部门、 门店培训需求进行调查；搭建三大培 训体系；选拔内部培训讲师；组织一 次实战培训。现场6 天。

品类管理阶段 90天 分析疏理商品组织架构；分析商品 ABCD类别；分析商品动销率和订单、 要货满足率；培训交流品类管理方法； 全面推进品类优化工作。现场3天。

营运督导阶段 30天 了解营运督导现状；推进现场服务达 标；完善巡检督导方法；开展门店PK； 提升营运管理。现场3天。

总结回顾阶段 30天 对以上七个阶段工作进行总结回顾， 加以进一步完善。现场3天。

**咨询项目费用面议**

**注：1、所在企业必须对项目组经营信息开放；**

**2、项目实施企业负责项目组人员来回交通费及企业所在地食宿。**