

湖南省经济和信息化委员会文件

湘经信中小发展〔2017〕282号

关于组织开展 2017 年中小企业“腾飞杯” 管理升级活动的通知

各市州经信委，有关企业和服务机构：

为切实帮助中小微企业加强管理、提高素质、增加效益，促进中小微企业转型升级发展，决定在全省范围内组织开展 2017 年中小企业“腾飞杯”管理升级活动。为提升管理升级活动的整体效果，实现服务供需对接市场化、项目建设内容标准化，现将有关事项通知如下：

一、保证咨询服务质量。经公开征集并综合 2016 年重点推荐管理咨询机构的服务情况，针对今年管理升级活动，确定重点推荐 13 家管理咨询服务机构（机构名单见附件 1）。各重点推荐管理咨询服务机构要主动对接企业需求，遵守服务市场秩序，规范自

身服务行为，保证咨询服务质量。

二、促进供需市场对接。经市州经信委推荐，我委经过审查筛选，确定 57 家企业参加 2017 年中小企业“腾飞杯”管理升级活动（企业名单见附件 2）。入围企业应根据自身实际情况，选择合适的服务机构及服务产品，鼓励企业选择我委重点推荐服务机构，同时尊重企业意愿自行选择其他优秀服务机构。任何单位和个人不得干预服务机构和企业之间的市场化对接。

三、加强项目跟踪协调。各市州经信委要做好项目的跟踪调度和协调服务，及时组织服务机构与企业市场化对接，督促参加专项活动的企业尽快启动实施项目。要求企业在 2017 年 6 月 1 日前与相关服务机构签订咨询服务合同，否则视为企业自动退出管理升级活动，我委将根据实际情况适时征集增补企业。各市州经信委务必在 6 月 10 日前将咨询服务合同复印件汇总报送我委。

四、明确项目技术要求。各项目单位要严格按照《湖南省中小企业管理升级项目评估与验收技术要求》（见附件 3）组织实施项目。项目完成后，我委将按照上述项目评估与验收技术要求组织项目现场验收。

五、支持企业项目建设。主要依据项目评估与验收情况，对在管理升级活动中完成较好的项目，2018 年省中小企业发展专项资金给予一定补助。

联系人：省经信委中小企业发展促进处 陈芷怡

联系方式：0731-88955551

电子邮箱：hnsmezc@126.com

- 附件：1. 2017 年中小企业“腾飞杯”管理升级活动重点推荐
管理咨询服务机构名单
2. 2017 年中小企业“腾飞杯”管理升级活动参加企业
名单
3. 湖南省中小企业管理升级项目评估与验收技术要求



附件 1

2017 年中小企业“腾飞杯”管理升级活动 重点推荐管理咨询服务机构名单

机构名称	联系人	联系电话
湖南福松企业管理咨询有限公司	刘志勇	18974855352
长沙曼顿管理顾问服务有限公司	卢响清	13397498105
湖南效果咨询有限公司	郝立清	13144841096
湖南启域方略企业管理咨询有限公司	来燕	18684887711
深圳市知行信企业管理顾问有限公司	唐叶	15907553905
深圳市鸿科管理咨询有限公司	徐长威	18397700345
安永（中国）企业咨询有限公司长沙分公司	王森林	13510678502
湖南湘楚财税咨询管理有限公司	谢丹	18008453663
湖南金科财智管理顾问有限公司	王颖	15377319898
湖南和湘君行咨询有限公司	吴雯	13667302113
湖南大成投资管理有限公司	彭术乔	13755056969
长沙轩荣财务咨询有限公司	李清容	13787032085
湖南兆富企业管理顾问有限公司	龚勋	13762336848

附件 2

2017 年中小企业“腾飞杯”管理升级活动参加企业名单

序号	市州	企业名称	需求内容	联系人	联系电话
1	长沙市 (0731-88666019)	湖南晓光汽车模具有限公司	生产计划管理、现场管理、品质管理、组织、人力资源、绩效奖励	刘会景	15111187692
2		湖南华腾制药有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销目标突破、品牌建设、团队打造、药物分子数据库建立	许慧	18229740817
3		湖南省力宇燃气动力有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、品质管理、组织、人力资源、绩效激励、团队打造	吴娟	13875825602
4		长沙桑铎特农业机械设备有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、品质管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、团队打造	张顺娥	15211050894
5		湖南奥润塑料制品有限公司	生产计划管理、商业模式创新、营销策划、品牌建设	张建国	13974865521
6	株洲市 (0731-28681025)	株洲科盟车辆配件有限责任公司	组织、人力资源、绩效激励	杜红萍	13007452312
7		株洲中车天力锻业有限公司	生产计划管理；商业模式创新；组织、人力资源、绩效激励；营销策划；营销目标突破；品牌建设	尹姣娇	0731-28465746 13907331186
8		醴陵陶润实业发展有限公司	生产计划管理、工程管理	李经文	13789074777

序号	市州	企业名称	需求内容	联系人	联系电话
9	株洲市 (0731-28681025)	湖南省大豪药业有限责任公司	工程管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、品质管理、财务管理、品牌建设、团队打造	童催鹏	13874112763
10		湖南省春程门业有限公司	生产计划、工程、现场管理, 顶层设计、产品管理, 商业模式创新, 目标、供应链、品质、财务管理, 组织、人力资源、绩效激励, 营销策划, 营销目标突破, 品牌建设, 团队打造, 展览馆/智能制造示范车间	钟媛	15116099398
11	湘潭市 (0731-58570556)	湘潭高耐合金制造有限公司	品质管理、组织、人力资源、绩效激励	楚琳玉	18670937793
12		湘潭市红太阳食品有限责任公司	生产计划管理、产品管理、品质管理、财务管理、营销策划、营销目标突破、品牌建设	刘威光	18173205813
13		湘乡市茶叶一厂	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	向琪	13347326201
14		湘乡市山枣机械制造有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	潘光明	13786207488
15		湖南新韶光电器有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	杨旻	13786253626
16	衡阳市 (0734-8857006)	中民筑友科技(衡阳)有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	杨建新	13875889548
17		湖南恒信新型建材有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造、知识产权管理	王杰超	18390229993

序号	市州	企业名称	需求内容	联系人	联系电话
18	衡阳市 (0734-8857006)	衡阳市龙都新型节能建材有限公司	品牌建设	肖钰婷	18307349333
19		湖南尚珂伊针纺有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	郝晓阳	18373418899
20		祁东美皇制衣有限公司	生产计划管理、目标管理、品质管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划	周依	17877723925
21	益阳市 (0737-4234890)	湖南新马制衣有限公司	现场管理、产品管理和品质管理	卜和平	18273732819
22		南县伟业机械制造有限公司	顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造、互联网营销及服务平台建设	刘建伟	13907375848
23		湖南湘燕食品有限公司	生产计划管理、目标管理	孙燕姿	13875319322
24		益阳胜希机械设备制造有限公司	生产计划管理，产品管理，目标管理，品质管理、财务管理，组织、人力资源、绩效激励，品牌建设，团队打造，知识产权管理体系建设	肖晓	18673771023
25		益阳强大机械制造有限公司	生产计划管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	曾永康	18673719333
26	常德市 (0736-7256629)	常德布艺样故事纺织品有限公司	生产计划管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	李磊	18711627784
27		常德宗辉门窗有限公司	生产计划管理、商业模式创新、目标管理、组织、人力资源、绩效激励、品牌建设	杨欣	18216178686 07362098969

序号	市州	企业名称	需求内容	联系人	联系电话
28	常德市 (0736-7256629)	常德市鼎城区天野竹业有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	唐启瑞	13807426771
29		湖南武陵酒有限公司	生产计划管理、供应链管理	张利春	17373639689
30		湖南湘宜环保科技有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、产品管理、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、营销策划、营销目标突破	吴晓霞	17769368671
31	岳阳市 (0730-8721339)	岳阳安泰起重设备有限公司	生产计划管理、现场管理	蔡泽峰	15073083910
32		湖南喜味佳生物科技有限公司	现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、品质管理、财务管理、人力资源管理、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	田明礼	13873089188
33		湖南华文食品有限公司	生产计划管理、财务管理、品牌建设	邹聪终	13908409099
34		湖南泰铭印刷包装有限公司	生产计划管理、产品管理、品质管理、营销目标突破	彭中文	13307308856
35		湖南现代家俱装饰有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	杨炯光	18373099939
36	邵阳市 (0739-5363885)	湖南省呈兴纸品有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	陈小英	13973903078
37		武冈市永锐电子科技有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	黄碧云	18711950925

序号	市州	企业名称	需求内容	联系人	联系电话
38	邵阳市 (0739-5363885)	邵阳市亮美思照明新科技有限公司	商业模式创新、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、团队打造	徐慧	18075936899
39		隆回县福鸿工艺制品有限公司	商业模式创新	刘鹏	13975892170
40		湖南军杰食品科技有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	曾晶	13975993745
41	郴州市 (0735-2368708)	郴州钊涛环保科技有限公司	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销目标突破、品牌建设、团队打造	吴冬云	13307351829
42		永兴众德环保科技有限公司	组织、人力资源、绩效激励、营销目标突破、品牌建设	武新宇	18173505318
43		临武县小徐瓜瓜食品有限公司	现场管理、品质管理	熊莹全	18670291118
44		湖南景湘源食品饮料有限公司	生产计划管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	欧阳政	15073599668
45		郴州市唐朝食品有限公司	生产计划管理、产品管理、组织、人力资源、绩效激励	李显院	18673505788
46	娄底市 (0738-8269819)	湖南映宏新材料股份有限公司	生产计划管理、现场管理、组织、人力资源、绩效激励、团队打造	贾文利	18975683565
47		湖南五丰机械有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	胡良田	13762846788

序号	市州	企业名称	需求内容	联系人	联系电话
48	张家界市 (0744-8289085)	张家界贵友环保材料科技有限公司	生产计划管理、产品管理、目标管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	廖明忠	18974418799
49		慈利县绿为装饰材料有限公司	商业模式创新、组织、人力资源、绩效激励、品牌建设	龚桂喜	13574436802
50		张家界福安家木业有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	肖甜	18707443777
51		张家界旅典文化经营有限公司	生产计划管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	丁世举	13974456126
52		张家界永兴玻璃有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、目标管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、品牌建设、团队打造	杨洋	18074400087
53	湘西州 (0743-8222426)	吉首市宗南重工制造有限公司	生产计划管理、工程管理、产品管理、目标管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	李园平	13574368749
54		古丈春风合民族食品开发有限公司	生产计划管理、现场管理、产品管理、商业模式创新、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、品牌建设、团队打造	彭骏	18608434377
55		湖南英妹子茶叶科技有限公司	顶层设计；生产计划管理；产品管理；品质管理；目标管理；商业模式创新；品牌建设；营销策划；营销目标突破	龙自刚	13974349197
56		古丈隆平有机茶有限公司	顶层设计；商业模式创新；目标管理；财务管理；组织、人力资源、绩效激励；品牌建设；团队打造等	文章	15074309245
57		凤凰县八八八唐桥食品厂	生产计划管理、工程管理、现场管理、顶层设计、产品管理、商业模式创新、目标管理、供应链管理、品质管理、财务管理、组织、人力资源、绩效激励、营销策划、营销目标突破、品牌建设、团队打造	麻碧凤	18474306130

湖南省中小企业管理升级项目评估与验收技术要求

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
一	管理升级项目 (评价关键节点,适用所有管理咨询项目)	1	咨询需求	企业对自身问题的描述,需要解决的事项,需要达到的目的和目标、计划投入资源(财务预算、人员投入、周期要求等)。	《需求申请单》(不限于)	所有成果输出需要双方签字确认,并提交审批,对材料进行评审
		2	调研与诊断	双方达成调研与诊断意向,确定调研计划,进行现场调研、出具调研报告、报告解读,双方达成合作意向。	《调研计划书》、《调研报告》、现场照片	
		3	项目合作	项目协议及项目计划书(咨询机构与企业就双方合作项目预期达成的目标、总体思路、与企业确定项目合作范围、内容规划、时间进程、报价等要素所制作的协议和计划书,项目效果需要有定性或者定量的评价标准和输出。	《合作协议》、《XX公司XX项目计划书》及照片	
		4	项目启动	项目启动会筹划与实施;项目组织机构、宣传、与培训;确定双方负责人,项目内外部参与人员相互熟悉,量体裁衣制定培训计划。	《项目启动会议及报告》、《xx公司xx项目管理制度》、培训实施记录、过程照片	
		5	项目过程实施、控制与会议	针对所开展的项目,对项目实施过程中实时成果、进度、时间节点进行监控。	《项目月度执行单》、《阶段总结会议及报告》、过程照片	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
一	管理升级项目 (评价关键节点,适用所有管理咨询项目)	6	成果总结、巩固与推广	项目实施过程中取得的成果形成文案,整理输出,形成标准;构建平台成果、定性定量的成果、可持续化成果;流程制度的优化成果、信息化固化成果等,并推广复制。	《项目成果总结报告》包括但不限于:定性和定量的效果如利润提升、收入提升、订单准交提升、库存降低、费用降低、效率提升、产品开发周期缩短、技术成果转化、产品开发项目、战略、商业模式、组织、流程制度的优化成果、产品管理体系、人力资源优化成果、信息化固化成果等等项目规定的目标;构建平台成果;可持续化成果)、《客户满意度企业确认函》、客户见证证明、过程照片、视频等	所有成果输出需要双方签字确认,并提交审批,对材料进行评审
		7	持续改善机制与建议	项目实施过程中,对已输出的项目成果颁布实施,实施过程中收集改善建议,持续优化改善、进一步合作意向。	《PDCA 不断改善机制》	
二	精益生产	8	生产计划管理推进	计划准备(企业计划体系构建,构建企业内部主计划流程管控体系,明确企业工厂类型、生产方式和计划数据)	《企业销售、产能的预测分析》、《计划体系》	1、验证方式参照第1点执行,查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容,依项目不同所包含的内容会有差异,具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准,带《》为定性目标,不带为定量目标。在项目合作阶段需确认,明确定性目标和定量目标,项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标,由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		9		计划制定(产销协调机制的建立,企业内部进行流程化订单管理,对库存进行缓冲设定,合理分配资源进行计划制定)	《产销协调机制》、库存降低	
		10		计划监控(企业内部严格执行计划管理,按时计划锁定、按需计划变更、实时进度控制)	《紧急插单处理及机制》、《生产异常处理机制》;准交率提升;制造费用降低	
		11		改善活动(订单准交率、计划准确率、设备开动率、浪费等改善机制建立及实施)	订单准交率提升、计划准确率提升、设备开动率提升、制造费用降低	
		12	工程管理(IE)推进	生产方式导入、生产线布局优化设计(根据企业实际甄选布局类别,对生产线、和工厂进行整体布局优化)	缩短工序距离、减少搬运、功能分区优化成果(前后对比,效率提升)	
		13		工艺物流优化(结合企业实际,对工艺进行分析,合理缩短生产周期、高效物料支持)	减少七大浪费、优化作业姿态、优化物料流动线路(前后对比,效率提升,创造收益数)	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
二	精益生产	14		设备效率优化（针对企业生产设备，对设备的性能维持、预防保养、提高设备综合效率）	《设备维护保养制度与流程》、关键工序设备产品质量提升、生产效率提升、设备维护费降低	1、验证方式参照第 1 点执行,查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容,依项目不同所包含的内容会有差异,具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准,带《》为定性目标,不带为定量目标。在项目合作阶段需确认,明确定性目标和定量目标,项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标,由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		15	现场管理推进	目标管理（制定现场管理目标并下达,完成目标控制管理,过程中跟进检查与评价/处理）	《目标管理体系》、《异常处理分析机制》、目标达成率、目标提升率、现场费用降低	
		16		安全管理（对企业进行安全制度完善、劳保管理、安全教育、检查及异常处理）	《危险识别表》、《安全巡视规则》、安全事故为 0	
		17		5S 管理（整理、整顿、清扫、清洁、素养）	现场目视化、现场定置规划、通畅整洁、库存合理（前后照片对比,库存降低、效率提升）	
		18		标准作业（制定生产过程中各工序的标准工作方式、标准并完善修订,对重要岗位进行定人定岗）	《作业标准书》、《关键岗位任职资格》、现场标准化作业执行率	
		19		技能训练（根据企业实际编制技能训练计划,建立技能训练标准,训后进行实施评价）	《基本技能标准作业书》、员工技能培训率（员工技能提升,生产效率提升）	
		20		作业管理（完成对企业的工程技术数据统计,进行作业分析改善）	作业充实度提升、工作效率提升	
		21		品质保证（编制质量检查项目、质量标准贯彻执行）	产品质量提升	
		22		设备管理（开展日常设备点检、设备维护保养）	《瓶颈设备识别表》、《设备点检表》、《设备保养表》、设备故障率降低;设备开动率提升	
		23		改善活动（开展小改善和班组改善活动,并进行成果推广）	改善课题数目;改善获得收益	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
三	精益管理	24	顶层设计	战略规划：公司现状与发展环境分析，公司的愿景、使命与价值观，公司的发展战略及目标分解，公司战略实施的保障措施。	《战略规划书》（包涵企业未来发展策略打造核心竞争力、加盟、联盟等模式）	1、验证方式参照第1点执行，查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容，依项目不同所包含的内容会有差异，具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准，带《》为定性目标，不带为定量目标。在项目合作阶段需确认，明确定性目标和定量目标，项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标，由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		25		管理体制：进行企业股权设计与激励，设计与公司发展相适应的股权激励方案，符合股权融资的挂牌要求；建立现代企业管理制度，明确三会一层的权责体系	《股权设计与激励方案》	
		26		《公司章程》、《三会一层议事规则》		
		27	企业文化	文化的提炼（企业使命、愿景、价值观等，最大限度降低企业生产经营过程中的各种浪费，实现低投入、高产出，涉及管理、财务、专卖、营销服务等各方面，使企业效益最大化。）	《文化手册及宣传单》、公司全面标语的展示（照片）、《文化宣传活动总结》、培训人数/时间、企业现场（前后对比）、员工离职率减少、员工满意度提升	
		28		文化宣传（通过内部刊物，手册，看板，标语，口号宣传）		
		29		文化成果的彰显（基业长青）		
		30	产品管理	创新战略管理（公司新产品战略与公司整体战略关系梳理、产品平台战略/市场及技术战略框架、创新方法管理、研发组织建设、激励机制、人才管理、任职资格等）	《XX公司产品创新章程》、《研发流程》	
		31		产品组合与市场管理（项目组合管理、现有产品组合分析架构、新产品组合管理框架、市场调研与产品定义、资源规划与能力管理）	《XX公司XX产品路线规划图》	
		32		新产品开发流程管理（新产品开发端到端流程梳理，形成标准，并应用于新产品项目）	《新产品研发流程》	
		33		新产品开发项目管理（项目目标的确定、计划分解、组织团队设置、针对所开展的项目，对项目实施过程中实时成果、进度、时间节点进行监控，及项目成果呈现）	《新产品开发项目任务书》、项目进度执行单、项目阶段总结	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
三	精益管理	34		研发费用管理及绩效评估	《研发费用预算管理制度》、《研发项目绩效评估》	1、验证方式参照第1点执行,查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容,依项目不同所包含的内容会有差异,具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准,带《》为定性目标,不带为定量目标。在项目合作阶段需确认,明确定性目标和定量目标,项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现变更项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标,由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		35		产品技术与生命周期管理(持续创新管理)	《技术管理规范》、《产品生命周期管理规范》	
		36	商业模式创新	重构市场交易结构,建立差异化竞争优势,构建市场壁垒。	《商业模式框架图》、《商业计划书》、通过市场验证证明,经营报表验证证明、增长模式的验证证明	
		37		重构企业价值链,优化资源配置,进行资源整合。(包含企业未来发展策略打造核心竞争力、加盟、联盟等模式;内涵式及外延式)		
		38		优化收入结构和成本结构,优化企业盈利模式并提升企业整体投资回报率。		
		39	目标管理	制定企业利润、竞争力、现金流目标。	《目标及目标分解体系》、《经营管理目标手册》 经营管理指标提升	
		40		目标层层分解到全价值链;建立经营指标体系。	《数据收集体系》	
		41		设置激励政策及淘汰机制。	《公司激励及淘汰机制》,收入、利润等提升、关键人员离职率减少、员工满意度提升	
		42	供应链管理	大供应链概念的导入(从客户的客户到客户到企业到供应商到供应商的供应商)	培训计划与效果	
		43		大供应链构建	供应链存在问题汇总、改善建议、《大供应链体系》	
		44		三流构建与打通(物流、信息流、资金流)	《三流管理流程制度》	
		45		内部小供应链准快低核心竞争力打造(营销接单、适应性开发、采购、生产、物流供应链目标确定、流程梳理、瓶颈与机会确定、准快低目标的实现)	《供应链目标体系》、供应链流程、改善计划、准快低目标提升	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
三	精益管理	46		供应商评价平台建立（评价标准，ERP系统开发自动计算、供应商导入、汰换、供应商门户网站、关系系统）；供应商能力提升（供应商稽核、供应商辅导、供应商定时定量交付管理、供应商信息流建立、新材料样品管理）；供应商大会，采购成本模型建立、采购招标管理、应付帐款管理、供应链外部物流管理、准时化生产导入	采购成本下降、采购周期缩短、供应商交付准时率提升、来料不良下降、A类供方占比提升	1、验证方式参照第1点执行,查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容,依项目不同所包含的内容会有差异,具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准,带《》为定性目标,不带为定量目标。在项目合作阶段需确认,明确定性目标和定量目标,项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标,由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		47		体系认证、培训（体系认证、体系应用培训、三级/四级文件表单应用）	体系认证、培训人数/时间	
		48	品质管理	品质系统【品质系统模型构建；工程品质7大模块体系（首/中/终检管理系统，品质关键点管理、巡查系统、监控系统、不良分析系统、稽核、数据/变更管理）；供应商质量管理流程（新供货商导入、质量源头管理、进料质量管理、质量检讨/辅导、供货商绩效管理）；品质人员能力提升（品质意识培训、品质工具应用、品质项目专项教导，品质团队管理方法导入）；品质追塑：条码规则制定、条码系统导入、追塑流程设计】	客诉率降低、制程不良下降、来料不良下降 品质失效成本下降	
		49		品质改善【专项改善管理：问题点分析，专项品质改善：品质管理工具导入（品控圈、品质七大手法、8D报告）；品质技术指导（无尘室建立、改善、管理；良率提升等）】	不良率下降、品质人员能力提升	
		50	财务管理	财务全面预算与预警机制（全面预算导入、经营数据的通报、预警机制设立）	预算体系及目标分解	
		51		企业融资方案策划与实施、效果评价	融资成本降低、融资效率提高、财务杠杆合理、效果明显程度、融资手段丰富情况	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
三	精益管理	52		财务制度建设。（制度建设、保本点明确与降低）	《XX 公司财务制度》	1、验证方式参照第 1 点执行,查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容,依项目不同所包含的内容会有差异,具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准,带《》为定性目标,不带为定量目标。在项目合作阶段需确认,明确性目标和定量目标,项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标,由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		53		现金流管理（现金流目标设置、现金流管控、贷款筹款）	企业现金流的充裕与利用	
		54		财税法筹划（企业财税法规范化、风险规避、财税法收益）	《财税法筹划方案》、财税法筹划为企业规避的风险与收益	
		55		管理会计的导入提升有效决策（财务数据转化为管理数据、管理数据有效促进决策、有效决策促进企业业绩倍增）	管理会计体系与决策体系	
		56		产品价格管理、投资回报率管理、应收应付库存管理（建立有效验收应付库存管理标准、日常管控、降低）	应收应付库存的降低、产品定价体系及收益、投资回报率提升	
		57	人才培养	星级班组 / 员工培养：（星级标准建立、管理实施制度、数据收集系统建立、理论及实操训练、综合评价运行、评价体系检讨及修正、标准运行、星级标准认证）；管理人才的培育（培育内容包括精益技术、解决问题的能力以及心态，培育方法从入门到实践再到改善）	《星级班组运营手册》、《企业人才培训手册》 员工离职率减少、员工满意度提升	
		58	组织、人力资源、绩效激励	流程优化	《流程管理制度》、流程框架、优化成果、流程制度、流程的信息化、效率提升	
		59		组织优化、定岗定编、招聘配置。	《企业组织管理手册》、新组织机构、部门职责、定岗定编、部门手册/岗位职责说明书编制（优化）	
		60		员工培训体系，绩效考核体系，薪酬福利体系建立。	员工培训方案及培训实施记录、《部门激励制度》、《薪酬管理制度》、关键人员离职率减少、员工满意度提升	
		61		员工晋升体系建立，劳动关系管理，企业文化打造。	《员工职业生涯规划》、《员工手册》、企业文化建设、劳动关系成果、关键人员离职率减少、员工满意度提升	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
四	精益营销	62	营销策划	市场调研(进行市场调研,通过企业设计和规划企业产品、服务、创意、价格、渠道、促销,从而提高企业销售业绩,包涵互联网营销和移动互联网营销)。	《市场调研报告》、营销目标、创造顾客的无力矩阵结构图、营销模式的新颖性、创造性	1、验证方式参照第1点执行,查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容,依项目不同所包含的内容会有差异,具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准,带《》为定性目标,不带为定量目标。在项目合作阶段需确认,明确定性目标和定量目标,项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标,由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		63		产品定位、客户定位(分析企业现有产品的优劣势,细分市场客户需求,把握市场需求,精准定位客户,优化产品结构)	《潜在客户向目标客户转化标准》、认知价值和市场定位	
		64		优化营销策划(优化企业在营销策划中市场细分、产品创新、营销战略设计及营销组合4P(产品、价格、渠道、促销)战术(组合)、互联网营销等五个方面的内容)	《营销策划书》	
		65	营销目标突破	销售目标制定及分解(对企业销售目标层层分解到各部门,各区域代表,建立以经营目标为中心的销售指标管控体系)	《销售目标管控体系》、《数据收集体系》	
		66		设置激励政策(建立以业绩成长到增量激励的激励政策,激发销售人员潜能,促进销售目标达成)	《营销激励机制》	
		67		营销突破方案制定(用户精准、创造客户、价值创新、壁垒设置、营销活动、销售程序、执行方案制定)	《营销突破方案》、《互联网营销方案》	
		68		实施与总结(对所制定的营销突破方案进行具体分项实施,实施过程中总结,不断改善)	销售收入提升、企业业绩增长	
		69	品牌建设	品牌思维重塑(帮助企业在信息碎片化、注意力网络化的时代,理解强势品牌,重塑品牌思维)	《品牌建设培训方案》及培训记录	

序号	项目名称	项目节点序号	项目内容	项目技术要求	验证材料	验证方式
四	精益营销	70		品牌定位、品牌规划、品牌形象、品牌扩张（提炼品牌价值主张，价值传播口号，传授品牌视觉生产力、品牌塑造四化模型及其应用方法）	《品牌建设项目书》	1、验证方式参照第1点执行，查阅过程资料、照片、视频等材料、必要时现场走访验证。 2、技术要求为项目管理推进的重要事项内容，依项目不同所包含的内容会有差异，具体以《项目计划书》为准。 3、项目验收标准依验收材料为准，带《》为定性目标，不带为定量目标。在项目合作阶段需确认，明确定性目标和定量目标，项目合作阶段目标设定与项目结案目标达成由专家组评审。 4、项目过程中出现更改项目目标需提前报备审批。 5、如出现在要求中没有明确的目标，由企业负责人和服务机构共同提交审批。
		71		品牌设计、宣传、维护（传授品牌设计和传播的五要素，指导企业构建品牌传播的关键要素，提高品牌传播的效率）	《品牌定位规划设计实施方案》	
		72		品牌资产管理（通过品牌资产建设、信息化建设、渠道建设、客户拓展、媒介管理等方法，实现品牌资产市场估值及价值放大）	《品牌渠道建设、客户拓展、媒介管理措施方案》	
		73		品牌推广活动（开展搜索力管理、市场活动管理、口碑管理、品牌虚拟体验管理，推广品牌，扩大品牌影响力）	《市场活动、口碑管理方案》、营销收入提升	
		74	团队打造	团队协作（开展对销售人员的培训和拓展活动，达成销售人员的共识，提高团队执行力、提高团队合作力）	《培训方案》、培训记录	
		75		团队激励（根据销售团队现状，挖掘人员潜能，制定与目标达成相关联的团队绩效方案并组织实施）	《团队绩效方案》	
		76		团队技能培训（专项开展销售技能、口才培训、交际礼仪培训、黑手党培训、销售程序等销售人员素质提升培训）	培训记录、销售业绩提升、关键人员离职率减少 员工满意度提升	

备注：每个项目目标至少需包含如下三项中的二项：1.平台建设：体系、流程、信息化等；2.量化指标改善：具体、可操作、可执行、可检核；3.可持续、固化（如：流程、制度、信息系统、工装、设备等）