

咨询服务 – Quick Win 快赢项目

3-6个月的时间，诊断、聚焦立竿见影改善点、快速解决单点问题
以小胜积大胜，建立团队信心，为推广复制打样

致力于将源于丹纳赫DBS的世界级经营系统
应用于中国企业

咨询服务 – Quick Win 快赢项目

3-6个月的时间，诊断、聚焦立竿见影改善点、快速解决单点问题
以小胜积大胜，建立团队信心，为推广复制打样

01

战略支撑

战略目标明明很清晰，
却总是落不了地？

用丹纳赫战略成功最
核心武器，为战略找
到落地支撑点、得到
团队承诺

02

组织活力

人员不少，创新突破
却没有腰部力量支撑？

用组织健康度模型，
优化结构，责权利明
晰激发组织活力

03

产品创新

产品创新不足，项目
延期，设计标准化不
好，成本居高不下？

丹研会创新工具包，
解决从市场需求、到
产品订单全流程问题

04

销售攻坚

业绩靠几个“老炮”
支撑，销售团队动力
不足、能力不足？

从目标到激励、从透
明管理到能力提升，
建设一支能打胜仗的
销售队伍

05

效率倍增

人效只有三五十万，
质量问题反复被客户
投诉，产能提升不上
去，精益推行不下去？

精益的核心在于取得
立竿见影的效果，建
立信心

06

提质降本

质量起起伏伏、质量
成本高企，客诉不断
解决了又重复发生？
市场很卷，但供应链
降本力度不够？

质量和供应链工具包，
帮助稳质量、降成本

致力于将源于DBS体系的世界级经营系统

应用于中国企业



2018年开始，丹研会致力于帮助中国制造业企业向高质量转型和成长

我们经过几年的实践，成功地将源于丹纳赫经营系统（DBS）与中国制造业企业现状融合，建立了一套适合本土制造业企业的赋能式经营系统。它涵盖了赋能式经营系统搭建的模型，涵盖从企业战略、研发、营销、生产、供应链、质量、财务、人才发展的工作剧本，以及近100个实操工具。

我们帮助企业，通过核心价值驱动，目标牵引，将战略转为行动，将行动转为成果。在这个过程中总结经验，将经验化为内功，建立自己的经营系统，让经营从不确定到稳定、可预见的业绩结果，直至到业务飞轮闭环。我们希望找到和成就一批具有产业雄心和赋能能力的“专精特新”企业，成就一批中国的“丹纳赫”。

为了帮助客户锻造完整的经营系统，我们组建了一个覆盖全管理职能的顾问团队，我们的顾问均来自世界五百强企业，有超过20年的实际管理经验。基于这样的经验，我们给我们的客户导入的不仅是体系和方法论，更是经营系统的落地实施、业绩增长，全程教练式的指导与纠偏。成立至今，服务超过50家本土制造型企业，客户行业细分于工业装备、医疗医药、新材料等领域。目前有60%的客户与我们合作超过三年的时间，取得50%以上的业绩提升。

丹研会赋能以来，多家企业先后登陆科创板、中小板、北交所。2023年，丹研会持续赋能的一家企业以10亿人民币估值被来自海外的产业基金收购。优秀的丹研会成员企业不仅自己践行赋能式经营方法论，还在产业中开展赋能式并购。像丹纳赫一样用聚焦、效率和创新改变所在产业。



增长
Grow

聚焦好市场，开发好产品，深耕大客户，实现高效率，取得高速增长



搭建
Build

在实现增长的同时，搭建经营系统，从依靠个人向团队致胜转型



吸引
Attract

吸引和发展优秀人才，以实现经营管理自循环、和更高的突破与成长



值钱
Value

可预见的增长，高毛利的业务，良好的现金流，完善的经营系统和数智化工厂，让企业值钱

我们的客户为 快速成长的**制造型企业**

Our client base are fast-growing manufacturers in various industries around China

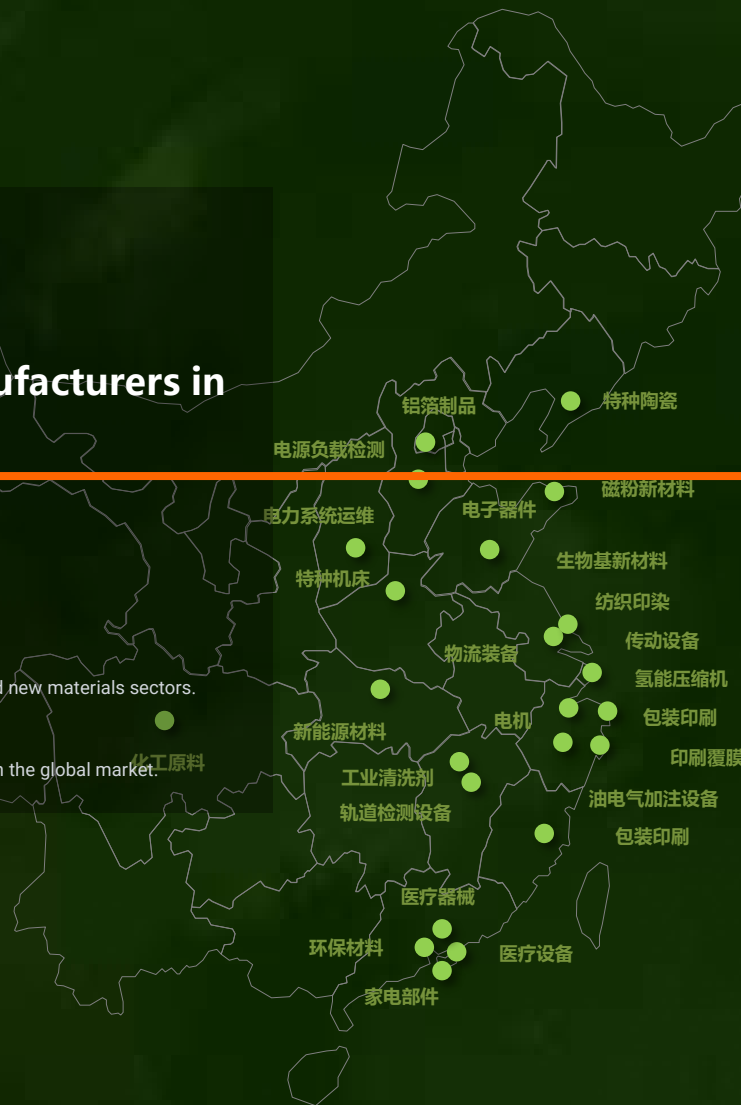
我们重点关注**工业装备、医疗医药、新材料**细分领域
有产业整合大志的**拟上市、上市公司**

我们的国际化视野也能帮助客户企业更好地与国际接轨

We focus primarily on industrial equipment, medical device and pharmaceuticals, and new materials sectors.

We aim to support companies with aspirations for industrial integration .

Our international perspective helps our clients' businesses thrive and align better with the global market.





丹研会赋能式经营系统工具箱，共计约100个工具。涵盖企业经营全方位，有针对性解决制造业企业日常90%的问题，帮助企业经营业绩跃升





快赢项目时长一般为**3-6**个月，专家进行诊断、聚焦立竿见影改善点、并快速解决单点问题。

快赢项目分六大类别，从战略部署、到运营提效，共计二十余个主题。涵盖制造业企业最迫切提升的领域。

可根据企业具体情况，**进行定制化服务。**





战略支撑与绩效闭环

„ 让战略落地成为组织常态 “

- 建立以CVD指标衡量企业成长的目标体系，瞄准标杆，制定突破性战略目标。构建五大战略支柱，确保目标落地，并制定优先改善事项：
 - 销售支撑：从客户、产品、细分市场几方面，确保目标实现有支撑
 - 利润支撑：实施成本穿透分析，优化产品价格、产品组合策略
 - 资金支撑：平衡应收应付，分析库存库龄
 - 质量、准交支撑：实施VSM价值流分析，识别端到端交付和质量提升计划，规划提升路径，制定精益转型路线图
- 将公司目标层层分解到部门，制定部门KPI目标，和行动计划
- 为关键岗位制定绩效目标，纵向穿透、横向拉通，实现全员战略对齐，形成绩效闭环
- 战略目标支撑率90%，部门目标承接率100%



组织健康度提升

„提升人效、责权利清晰、加强腰部力量“

- 组织健康度诊断：人效、架构完整度、部门编制、汇报关系、管理幅度、腰部力量、直接/间接比、成本利润结构
- 明确部门职责边界，明确岗位责权利，降低跨部门协作难度
- 人效提升至140万/人，腰部力量增强30%，跨部门推诿扯皮降低50%

岗位胜任力模型

„明确识人用人标准“

- 建立关键岗位胜任力模型，提取绩优者关键行为，让招聘和晋升不再凭经验
- 让从业务骨干晋升管理岗的“新经理”们：分目标、码任务、带团队、懂激励、会协调、打胜仗
- 关键岗位招聘准确率提升35%，人岗匹配度提高50%

利润中心核算

„划小核算单元，提升自主经营权“

- 建立不同产品线 / 工序 / 研发项目 / 销售分组...的成本中心，科学统计成本、合理分摊费用
- 通过部门/成本中心的预算机制，降低费用，提升团队主观能动性
- 成本/费用降低10%

授权审批流程再造

„大钱管的住，小钱省精力“

- 权限分级，优化成本（料工费）、费用（管理/研发/营销）的支出和审批流程，不让组织陷入层层事务性审批却无暇思考战略的怪圈
- 优化OA、差旅、生产辅料、办公用品等高频支出的管理工具和方法，释放组织效率、降低合规风险
- 事务性流程时间缩短30%，成本费用可控性提升30%



销售目标与激励

„ 公司战略往哪里指、销售团队往哪里冲 “

- 告别销售分目标一刀切，根据市场、客户、区域、产品、司龄、薪资...合理分配销售目标
- 根据公司战略目标和聚焦方向，优化销售激励机制，确保销售团队有动力、方向正确，真正发挥激励机制的指挥棒作用
- 销售任务达成率提升30%（最大程度降低“吃大锅饭”、目标压不下去、新客户开发动力不足的情况）

销售漏斗与赢单

„ 提升销售线索、提升转化率、提升透明度 “

- 梳理销售标准动作，建立销售漏斗，促进机会池建设
- 动态分级管理销售线索，将精力聚焦高质量线索，缩短成单周期，提升转化率，让机会池和成单过程透明化
- 机会池数量增加30%，成单周期缩短20%（让目标达成更“有谱”，不再依靠月底“踩油门”，保护公司客户资产）

战略大客户开发

„ 摆脱小客户依赖，打开大客户开发突破口 “

- 分析客户池结构，识别“现金牛”和“高潜力”战略性客户，制定支撑未来三年发展的销售策略
- 建立战略客户档案，洞察客户决策链，传授大客户开发战法。识别胜任力模型、组建跨部门大客户开发团队
- 大客户销售额占比提升30%，大客户年合同金额提升50%

销售实战陪访

„ 客户现场带训，提升销售实战能力 “

- 全程指导销售团队的客户拜访前准备、拜访中督导、拜访后复盘与纠偏，实战中将销售理论巩固落地
- 让销售团队从“倾听客户声音”，进阶到“客户洞察”
- 机会赢单率提升20%，新人留存率提升50%



产品线规划

„ 打造爆款产品，让产品创新拉动企业增长 “

- 选定目标市场、洞察客户需求、明确技术路线、形成产品路线图
- 通过典型客户的现场实地调研访谈，对比产品与客户需求匹配度，深入洞察客户痛点、技术趋势，形成差异化产品定义
- 新产品活力指数提升30%，新产品平均销量提升30%

产品模块化设计

„ 打造 ‘乐高式’ 产品平台，让定制化成为可复制的创新 “

- 搭建产品平台模块化架构，搭建模块库，并定义模块的功能边界、互换性、接口
- 建立产品模块化相关的管理流程和绩效机制，确保模块化设计理念的落地
- 零件种类减少50%，研发效率提升40%

设计降本VAVE

„ 革命性降低产品成本 “

- 消除产品设计的“十大浪费”，从功能、结构、材料、加工制程、标准化等方面，降低产品成本的同时提升产品可靠性
- 建立VAVE项目漏斗，设计验证机制，把设计降本形成常态化工作、持续推动
- 大客户销售额占比提升30%，大客户年合同金额提升50%

快速新产品开发

„ 从想法到订单 - 缩短新产品开发周期 “

- 明确新产品设计输入，建立新产品开发里程碑标准作业、跨部门评审机制，让供应链和运营早期介入、并行工作
- 建立研发作战室，通过目视化方式将项目进程目视化、及早暴露问题，促进跨部门协同，提升研发工作效率
- 新产品开发周期缩短50%，新品量产质量问题减少60%



工厂有序+安全

„打造可视化、标准化、零隐患的现代化工厂“

- 制定《5S可视化标准手册》，开发《安全风险地图》。建立长效管理机制，设置5S与安全巡查和积分榜，开展“隐患随手拍”活动，48小时闭环整改，鼓励员工参与隐患提报与改善
- 6S达标率提升至90%以上，重大安全事故归零，微小事故减少80%

生产人效地图

„让每个动作都创造价值，实现人力成本革命性降低“

- 分析人员配置与工作负荷，绘制《人效地图》，通过多种精益工具组合拳，提升工作负荷率。识别自动化机会，生成自动化升级规划
- 直接人工效率提升25%，加班费减少40%

标杆生产单元

„打造精益标杆，建立推广复制模式“

- 从单元化生产、标准化作业、可视化看板、多能工、自动化、快速换型和TPM，多点深入，打造精益标杆单元。开发《标杆单元搭建手册》，发挥标杆力量，让模式复制推广至全公司、迅速实现精益转型成为可能
- 试点单元精益成熟度提升50%，生产效率提升30%

设备利用率提升

„换型时间减半，小批量生产成为可能“

- 换型操作流程优化，采用快速夹紧装置与参数预存技术，将传统换模流程重构。开发《换型标准化手册》，形成可复用的知识资产
- 换型时间缩短70%，最小经济批量从500件降至50件

组装效率跃升

„打破传统流水线瓶颈，让人员和设备高效运转“

- 实施单元布局，推行“单件流”模式，建立标准化作业，平衡工位间负荷，消除七大浪费。应用人机联合作业分析，优化设备与人员配比，提升直接作业、增值作业时间占比。根据精益原则，重新搭建产线，让生产线焕然一新
- 生产效率提升60%，在制品库存降低75%，负荷率从65%提升至90%



质量波动降低

„系统性提升产品质量的稳定性“

- 识别波动来源，实现精准控制：通过流程图与因果图系统识别并深挖波动根源，建立变化点分类机制（C/N/X），实现针对性精准管控。
- 构建数据驱动的管控体系：运用SPC工具监控过程稳定性，建立异常快速响应机制，让质量状况透明化、可预测。
- 实现质量与成本双赢：提升首次通过率，降低质量成本与生产周期，构建持续改进的质量文化。

客诉管理闭环

„构建以客户为中心的质量改进体系“

- 建立标准化流程：统一客诉收集与缺陷代码，通过柏拉图分析精准定位重点问题，驱动改进资源精准投入。
- 实施闭环追踪机制：组建跨职能团队开展目视化管理，结合临时围堵与永久对策，确保问题从发现到根治的全流程受控。
- 推动系统预防提升：将客诉数据反馈至研发、采购等源头环节，形成持续改进闭环，降低外部不良，构建质量第一文化。

年度采购降本计划

„系统化采购降本路线图“

- 精准定位降本机会：通过品类与供应商分析，识别价格差异与整合潜力，锁定高价值降本项目。
- 系统规划降本路径：制定品类GMTE策略与VAVE专项，建立金额达目标1.5倍以上的项目漏斗。
- 闭环追踪确保落地：明确里程碑与资源投入，通过月度复盘与保龄球图动态管控，保障目标达成。

供应商池策略与发展

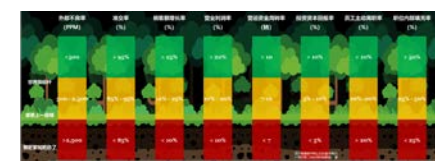
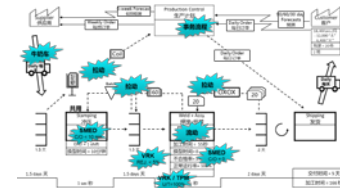
„构筑战略供应链：从交易伙伴到价值引擎“

- 精准分类，策略协同：通过供应商分类模型，将资源聚焦于10%的战略型供应商，实现精准管理与深度协同。
- 绩效驱动，闭环管理：建立3x3绩效评估体系，实现从数据收集到改进落实的全流程闭环管控。
- 优化结构，提升价值：持续优化供应商池结构，强化早期介入与关系发展，实现总成本最优与供应安全。



快速掌握赋能式经营系统最有价值的内核：

- 如何激发团队，实现以战略为牵引，可预见的增长
- 如何识别战略目标实现的支撑点，让战略落地成为可能
- 如何做到目标和行动的层层分解，上下同心，行动一致
- 如何做好过程管理，在目标和行动执行过程中不断纠偏
- 如何让战略能力可复制、可放大 – 掌握实用工具



序号	名称	单位	现状	目标	差距	原因	措施	责任人	完成时间
1	营业收入	万元	1000	1200	-200	市场开拓不足	加大营销力度	张三	2023.12.31
2	净利润	万元	200	300	-100	成本控制不严	优化生产流程	李四	2023.12.31
3	客户满意度	分	85	90	-5	售后服务不到位	加强客户培训	王五	2023.12.31
4	员工流失率	%	15	10	5	薪酬激励不足	完善绩效考核	赵六	2023.12.31
5	安全生产事故	起	5	2	3	安全意识淡薄	加强安全教育	孙七	2023.12.31
6	环保达标率	%	95	98	-3	环保投入不足	增加环保设施	周八	2023.12.31
7	研发投入	万元	50	80	-30	研发预算不足	增加研发投入	吴九	2023.12.31
8	品牌影响力	分	70	80	-10	品牌宣传不足	加大品牌宣传	郑十	2023.12.31
9	供应链稳定性	分	80	90	-10	供应商管理不善	优化供应链管理	冯十一	2023.12.31
10	数字化转型	分	60	80	-20	数字化投入不足	加大数字化投入	陈十二	2023.12.31

XX公司数字化转型实施路线图2023-2025年路线图

一、背景

二、实施路线图

阶段	年份	重点任务	预期成果
第一阶段	2023	完成数字化转型顶层设计，明确战略目标与实施路径。	制定数字化转型战略规划，明确各部门职责。
第二阶段	2024	推进核心业务系统数字化改造，提升运营效率。	实现ERP、CRM、SCM等核心系统上线运行。
第三阶段	2025	深化数字化转型应用，实现数据驱动决策。	构建数据中台，实现数据互联互通与智能分析。



年度	季度	月度	周度	日度
2023	Q1	1月	1月1日	1月1日
2023	Q2	2月	2月1日	2月1日
2023	Q3	3月	3月1日	3月1日
2023	Q4	4月	4月1日	4月1日
2024	Q1	5月	5月1日	5月1日
2024	Q2	6月	6月1日	6月1日
2024	Q3	7月	7月1日	7月1日
2024	Q4	8月	8月1日	8月1日
2025	Q1	9月	9月1日	9月1日
2025	Q2	10月	10月1日	10月1日
2025	Q3	11月	11月1日	11月1日
2025	Q4	12月	12月1日	12月1日

优先改善事项行动计划

序号	事项名称	负责人	优先级	开始时间	结束时间	当前状态
1	提升客户满意度	张三	高	2023.10.01	2023.12.31	进行中
2	降低生产成本	李四	中	2023.11.01	2024.03.31	未开始
3	优化供应链管理	王五	高	2023.10.15	2024.01.31	进行中
4	加强安全生产	赵六	高	2023.10.01	2023.12.31	进行中
5	提升员工技能	孙七	中	2024.01.01	2024.06.30	未开始
6	加大研发投入	周八	高	2023.10.01	2024.03.31	进行中
7	提升品牌影响力	吴九	中	2023.11.01	2024.02.28	进行中
8	优化数字化转型	郑十	高	2023.10.01	2024.03.31	进行中
9	提升供应链稳定性	冯十一	高	2023.10.15	2024.01.31	进行中
10	提升环保达标率	陈十二	高	2023.10.01	2023.12.31	进行中

L1	L2	L3
生产现场	基础厂长	班组长/操作工
顾客短/市场通过率100%	事故通过率100%	LPA符合率100%
计划人库完成率100%	计划人库完成率100%	计划按时完成率100%
一次交检合格率>96%	一次交检合格率>98%	一次交检合格率>99%
库存周转率>6倍	在制品及成品库存周转<45天	在制品库存<2天 成品<40天
每平米工效率提升15%	每人工时产出提升>20%	每人工时产出提升>20%

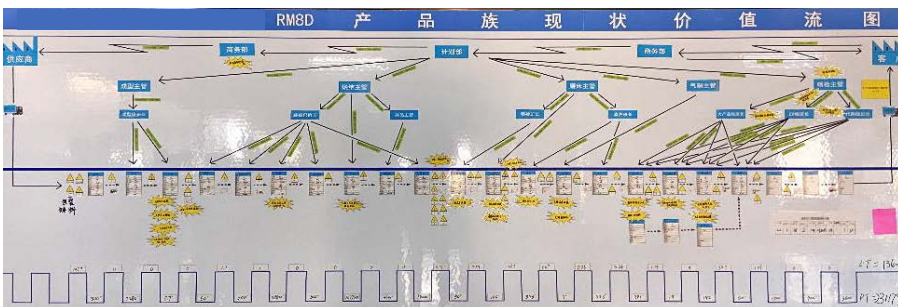
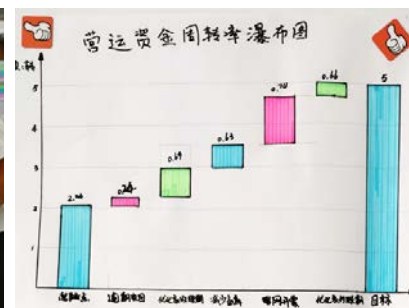
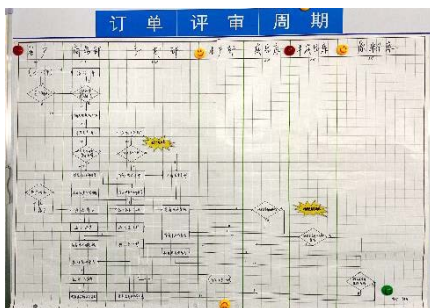




案例：电子部件企业

结果：以10亿人民币，12倍估值，被来自海外的产业基金收购，被尽调团队评价战略方向清晰、可落地性强，战略流程与世界级企业接轨

- 两年销售额翻倍（100%增长）
- 营业利润率提升4.2%
- 在客户应收账款持续加长的情况下，通过降低库存（50%降低 / 10转），将营运资金周转率提升1转
- 质量外部不良率降低60%
- 人效提升75%



卖得好

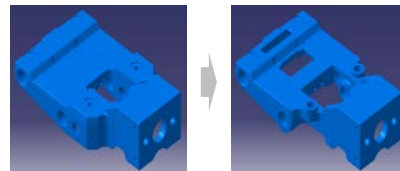
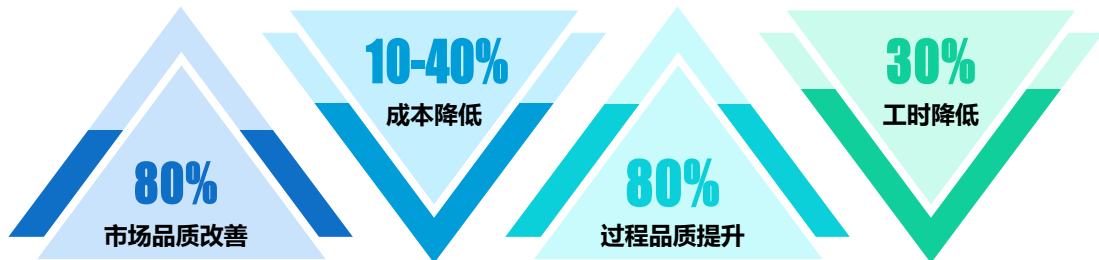
更好地满足客户需求
最少品质不良和客诉

好利润

与竞品间有显著差异化
最佳设计带来最低成本

好制造

供应商好管理、物料好采购
质量直通率高、**生产效率高**



节省33%的材料



9个零件合并为3个零件

成本是设计出来的

- 70%的产品成本来自设计，复杂的设计无法在生产中“精益”
- 总成本不仅是零件和加工成本，也包括质量、库存、投资等隐形成本

质量是设计出来的

- 50%-80%的质量问题，是可以在设计过程中被预防的
- 在设计阶段，要做更具成本效益的可靠性设计

KISS (Keep it Super Simple) “极简”设计理念

遵守产品设计的**7**大原则、考量完全成本，消除设计中的**10**大浪费

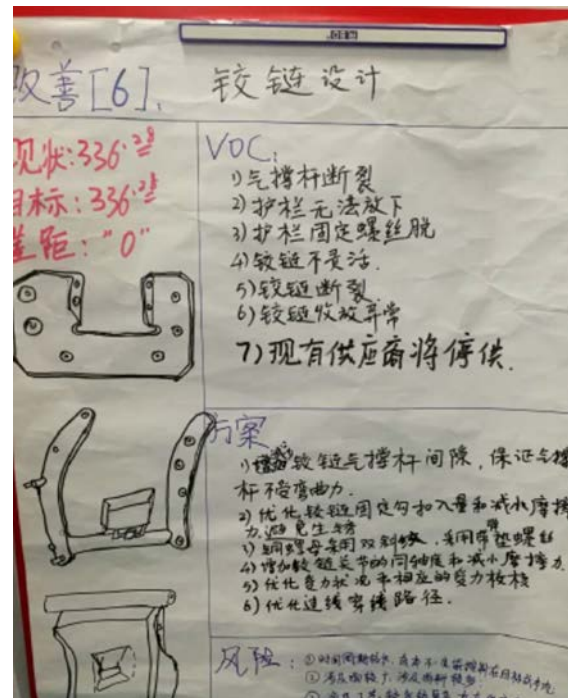
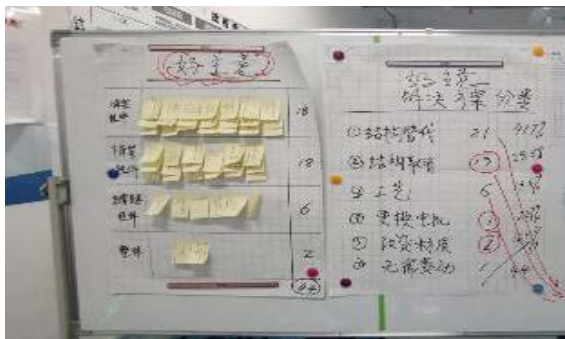
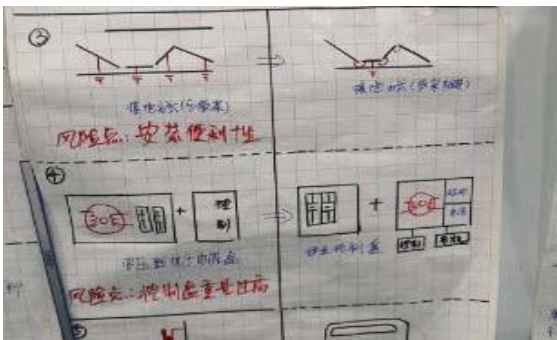


案例：医疗器械企业

面临问题：产品毛利低，市场竞争力不足；产品设计可制造性不好，导致生产效率低、质量问题频发

改善结果：

- 识别产品成本降低机会 33.7%，实际达成15.8%
- 物料种类减少27%，物料数量减少21%
- 工具种类减少47%，生产效率提升10%





精益转型中，需要榜样的力量 – 快速打造可复制的高效生产标杆



精益转型可以很快

- 6个月的时间，将传统生产班组打造成符合精益原则的新型生产单元
- 实现效率、库存、质量和交期的跨越式提升

标杆要有可复制性

- 信·愿·行，发挥榜样的力量，让全员看到精益的可能
- 可学可复制，发挥标准化的力量，建立标杆单元的明确标准、手册，让快速复制和评价得以实现

Model Cell Progress 模范单元进程

单元名称:	启动日期:	更新日期:	模范单元进程:	44%
Standard Work 标准化作业	<ul style="list-style-type: none"> SW combo & SW sheets displayed 演练出来的标准化工作组合参照标准化工作表 Take time is properly calculated 计算正确的节拍时间 Standard WIP in place 标准半成品或成品数量 Operator loading charts at mouth of cell 单元入口处加载操作员负责 "Playbook" created 制定了单元的“剧本” Cell manned as loading charts indicate 单元运转完全遵照负责表 			
Layout 布局	<ul style="list-style-type: none"> U shaped cell U型单元 Product flows Counter clockwise 产品逆时针流转 No barriers to operator flow 操作员行动无障碍 Proper tool presentation 工具/夹具摆放正确 Unobstructed view from mouth 单元入口无视线阻挡 Equipment adj to operator height 设备调整到操作员高度 			
Quality 质量	<ul style="list-style-type: none"> Pictorial method sheets 图片化指导书 Sample product with Critical to Quality Characteristics 包括关键特性的零件样品 PPM measured at end of line 线头输出产品的PPM Rolled throughput yield tracked 滚动节拍生产率 Poka Yoke 防呆防错 Jidoka 自働化 			
Total Associate Involvement 全员参与	<ul style="list-style-type: none"> "Several" skilled operators 多名“工” Operator cross-training matrix 操作交叉培训矩阵 Training plan in place 完整的培训计划 Communication board 管理看板 Operators update visual mgmt boards 操作员自主更新目视化管理板 "Universal" skilled operators "万能"工 Cell members conduct Problem Solving 单元员工进行“问题解决” 			
Visuals, control 目视化/管控	<ul style="list-style-type: none"> Andon 安灯 (黄色指示灯) Aisle, equip, & matl markings 通道、设备、物料标识 Matl locations & cont. labeled 物料位置、数量标识 Defective product area 不合格品区 			
Visuals, measurement 目视化/衡量	<ul style="list-style-type: none"> Production control board 生产计划看板 Quality, Delivery, Cost tracking 质量、交付、成本看板 Countermeasures / newspaper 对策、对策看板 			
5S	<ul style="list-style-type: none"> No unnecessary items 无不必要物品 A "home" for each item 物品有“家” Daily 5S activity with checklists 每日5S点检 Cell free of debris, oil, etc 单元内无垃圾、油污等 Item locations set by freq of use 物品摆放按使用频率摆放 No enclosed or nonvisible cabinets 无封闭或看不见内部柜门 Equip mod to reduce cleaning 改造设备以减少清洁工作 Mgmt/cross cell audits 管理/单元互检 			
SMED 快速换模	<ul style="list-style-type: none"> Changeover times tracked 跟踪换模时间 Documented process 程序文件化 Internal converted to external 内部“转”外部 Internal tasks minimized 内部“工作”最小化 External tasks minimized 外部“工作”最小化 Changeover within TACT time 节拍时间内完成换模 			
TPM 全面生产维护	<ul style="list-style-type: none"> OEE tracked 跟踪设备综合效率 Maintenance performed off shift 非生产时间保养 Scheduled (predicted) maint 计划性维护 Autonomous 自主维护 			
Materials 物料	<ul style="list-style-type: none"> Basic level loaded schedule 基本级的计划均衡 Point of Use material presentation 物料POU存放 Adjacent storage (grocery store) 物料“超市”存放 Schedule level loaded within lead time 交货期内的计划均衡 Kanban / sequencing 使用计划看板 True mixed model scheduling 真正的混流生产 			

表示最低要求 表示没有做到 表示做了，但是不完善 表示做得很完美，并连续坚持三个月

标杆单元的10大标准



案例分享 – 标杆生产单元



快赢项目
Quick Win

案例：包装生产企业

面临问题：传统流水线生产方式，现场杂乱，生产效率低，产能和场地不足

改造结果：

- 生产效率：93.5% 提升
- 在制品：99.9% 减少
- 生产面积：90%缩小
- 物流距离：87% 减少





丹研会核心团队成员覆盖全职能，均有超过20年世界五百强企业的实际管理经验，有整合跨行业企业的成功实践，和服务50余家本土制造型企业的经验



刘危平

丹研会战略和财务专家，注册会计师，毕业于中央财经大学。先后在普华永道、辉瑞投资、丹纳赫集团从事管理工作，擅长预算管理、业财结合和数据分析、战略部署和指标点检。



张玮琼

丹研会供应链管理专家，太原理工大学学士，美国普渡大学电子计算机工程硕士、密西根州立大学供应链管理硕士。10+年的供应链管理经验。擅长供应链体系搭建、供应商开发、供应链成本管理。



张敏

丹研会生产管理专家，天津大学MBA，丰田技术中心认证TPS讲师。有17年丰田整车厂工作经验。擅长生产工艺、质量、设备管理的精益导入。



饶颂丹

丹研会研发专家，上海交通大学机械电子学士，法国国立高等工艺学院 (ENSAM) 工业工程硕士。曾在丹纳赫、库卡、施耐德从事产品和研发管理工作。15年以上产品路线图、产品生命周期管理、研发项目管理、产品工程化及研发团队管理的经验。



郎云

丹研会精益生产专家，西安交通大学学士。20多年电产、丰田、施乐等500强企业的生产管理经验。擅长生产计划、交期管理、运营基础流程搭建、质量改善、设备管理和精益导入。



刘新

丹研会组织发展专家，北京理工大学工学学士，国际关系学院法学硕士，City University of Seattle MBA。曾任职于牛津剑桥国际集团、北大光华管理学院、美国特雷克斯、联想集团等多家知名企业。在市场营销、项目管理、人才发展领域拥有丰富经验。



魏星

丹研会营销专家，毕业于中南大学。长期在丹纳赫集团任职。拥有丰富的销售管理、售后管理等多方面的实践经验。擅长销售团队管理，大客户销售，销售策略的落地实施，售后服务及售后业务管理。



郭欣浩

丹研会营销专家，毕业于哈尔滨工业大学。深耕工业产品销售及销售管理领域超20年，长期在丹纳赫等多家知名企业任职。擅长营销管理、渠道管理和市场开拓。



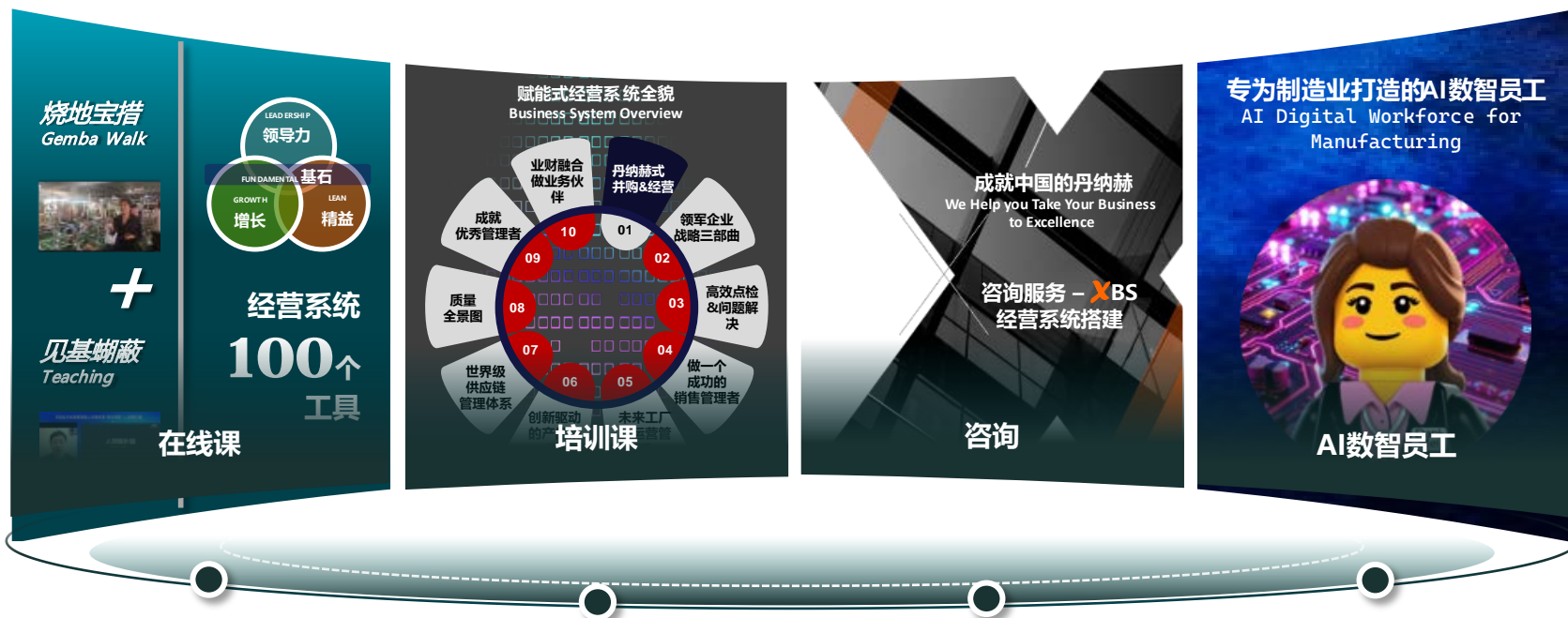
王丽

丹研会财务专家，毕业于天津财经大学，长期在丹纳赫集团从事财务管理工作。擅长市场战略分析、预算计划、成本跟踪与分析ERP和业务数据衔接。



邬春俊

丹研会市场及产品专家，香港大学MBA。长期在丹纳赫等世界500强企业从事研发和产品管理工作。擅长产品开发流程、客户VOC、竞品分析、市场趋势分析、产品生命周期管理。



在线课

共61节课程，覆盖基石、成长、精益与领导力四大板块。

支持企业账号开通，全员统学，每节课约60分钟，助力员工快速XBS工具箱中的100个实用工具。

培训课

每门课程为期1-2天，内容可根据企业实际需求灵活定制。

通过案例教学与实战演练，帮助团队掌握XBS核心理念与落地方法，提升整体执行力。

咨询服务 - XBS经营系统搭建

完整XBS系统导入与落地服务，涵盖从战略、营销、研发到制造等全链路模块。

通过系统诊断、试点、推广与移交四个阶段，帮助企业构建自我驱动、持续增长的运营系统。

AI数智员工丹小美

一款基于AI Agent技术打造的软件产品，专为制造业企业量身定制。

深度融合最新AI技术与丹研会专家对制造业的深度理解，为企业提供智能决策支持与效率提升。



精一正北（北京）科技有限公司 Polaris Management Consulting

北京市朝阳区望京SOHO T1B座 1501室
Room 1501, Tower 1B, Wangjing SOHO
No.10, Wangjing Road, Chaoyang District
Beijing 100102
P.R. China

联系人: 刘新 Steven Liu
Mob: +86 186 0051 3384
EMail: liuxin@danyanhui.com
Web: www.danyanhui.com



Beijing Office



关注丹研会公众号，获取最新赋能式经营系统资料



丹研会创始人 - 陈勇 韩焱，所著《赋能式经营 - 以丹纳赫为研究案例》一书

以丹纳赫近40年跨产业并购成长历程为核心案例

拆解其最具核心竞争力的DBS赋能式经营系统

提炼可为中国企业学习借鉴的经营方法论

打造以企业创新增长、精益运营、领导力提升为内核的完整工具箱

为提升中国企业核心竞争力注入内驱力

覆盖战略、营销、研发、供应链、生产、质量、人力资源、财务、投并购9大经营板块

详细讲解100个实用改善工具、海量经营管理模板即学即用

直观图文对照营造轻松高效的阅读体验

