

大型集团公司dste流程总体规划建设及实施方案

汇报人：文小库

2024-04-18

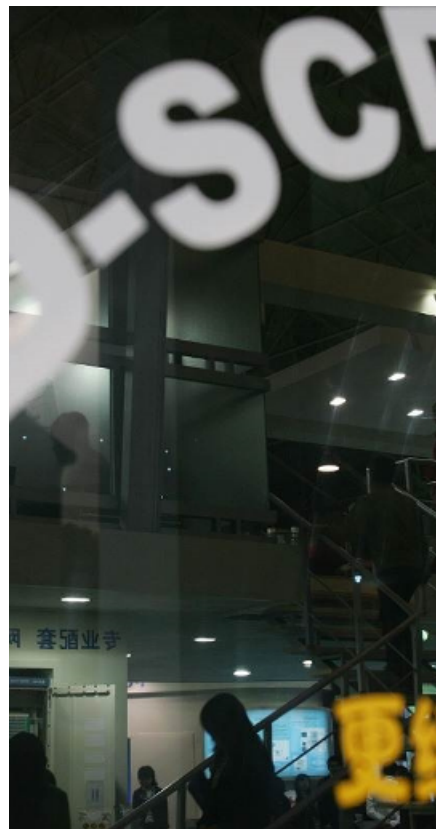
- 引言
- 战略金字塔三个层面战略规划
- dste流程体系构建
- 三大战略方法论在dste中应用
- dste流程与管理体制融合
- 实施方案与保障措施
- 总结与展望

目录

01

引言

项目背景和目标



项目背景

随着公司业务不断扩展和复杂化，原有的业务流程已无法满足高效、规范的管理需求，需要进行全面的优化和升级。



项目目标

通过dste流程总体规划建设，实现业务流程的标准化、规范化和高效化，提升公司的运营效率和竞争力。

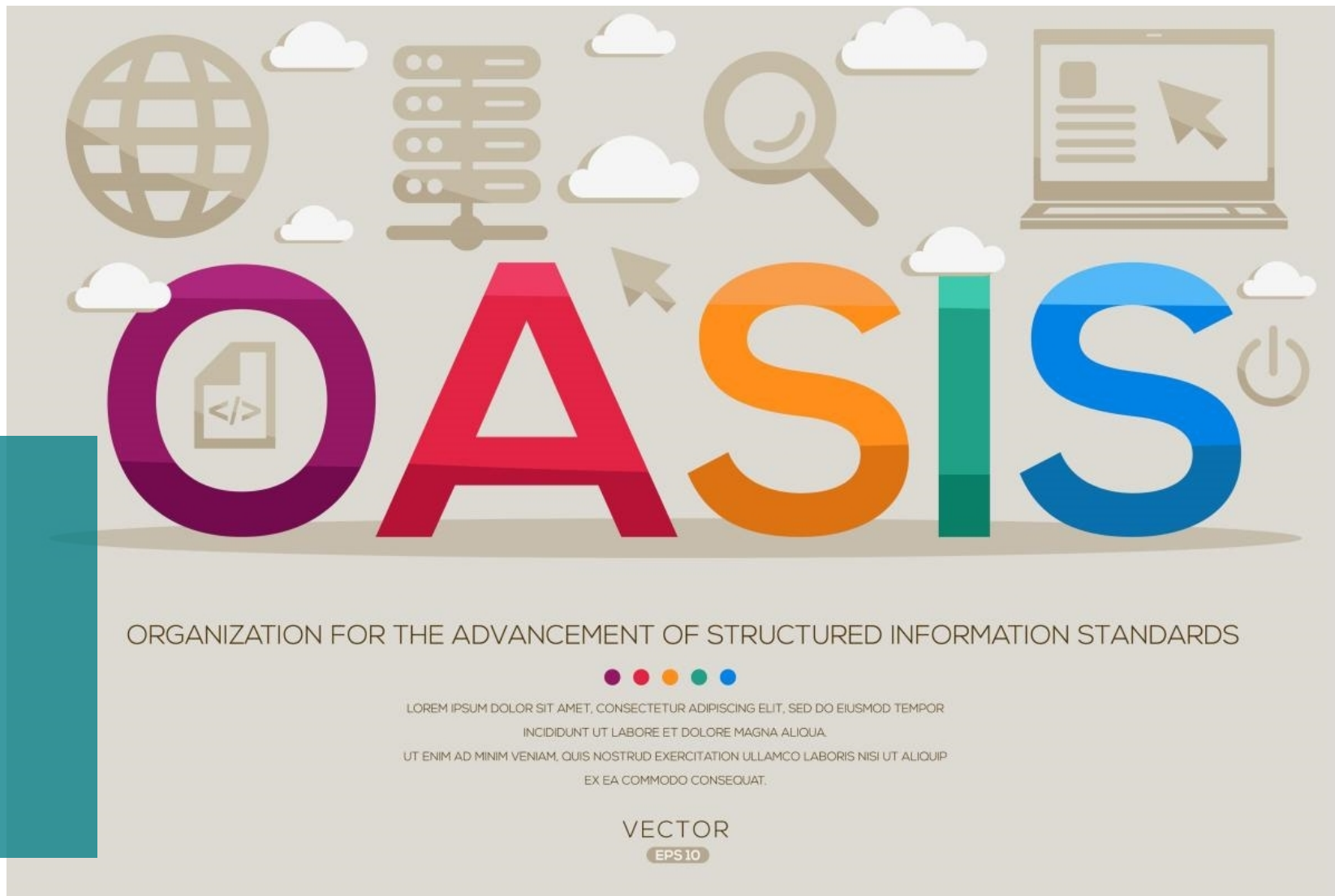
汇报范围和内容概述

汇报范围

本次汇报将涵盖dste流程总体规划建设的全过程，包括流程梳理、流程优化、系统实施、培训推广等各个环节。

内容概述

汇报将详细介绍dste流程的核心思想、建设原则、实施步骤和关键成功因素，同时结合公司实际情况，对各个环节的具体实施方案进行阐述。



02

战略金字塔三个层面战略规划

整理制作郎丰利1519



公司层面战略规划



01

确定公司愿景与使命

明确公司长期发展方向和核心价值观，为公司战略制定提供指引。

02

制定整体战略目标

基于公司愿景与使命，制定可量化的、具有挑战性的整体战略目标。

03

评估公司资源与能力

全面评估公司的资源、能力和核心竞争力，为战略目标实现提供支撑。



业务单位层面战略规划



确定业务单位战略定位

根据公司整体战略目标和市场环境，明确各业务单位的战略定位和发展方向。



制定业务单位战略目标

基于战略定位，制定各业务单位具体的、可量化的战略目标。



规划业务单位发展路径

针对各业务单位的特点和市场环境，制定切实可行的发展路径和实施方案。



功能领域层面战略规划



确定功能领域战略重点

根据公司整体战略目标和业务单位战略需求，明确各功能领域的战略重点。

制定功能领域战略目标

基于战略重点，制定各功能领域具体的、可量化的战略目标。

规划功能领域实施策略

针对各功能领域的特点和需求，制定具体的实施策略和行动计划，确保战略目标实现。

03

dste流程体系构建



一级流程概述

1

SP (战略规划流程)

明确公司长期发展方向和目标，制定战略举措和计划，为公司未来发展提供指导。

2

BP (业务计划流程)

基于SP的战略规划，制定具体的业务计划，包括市场分析、产品规划、销售策略等，确保公司战略得到有效落地。

3

战略执行运营流程

监控和评估战略执行情况，及时调整和优化业务计划，确保公司战略目标的顺利实现。





二级流程分解与衔接

SP流程分解

将战略规划流程分解为战略分析、战略制定、战略展开等多个环节，明确各环节的目标和输出。

战略执行运营流程分解

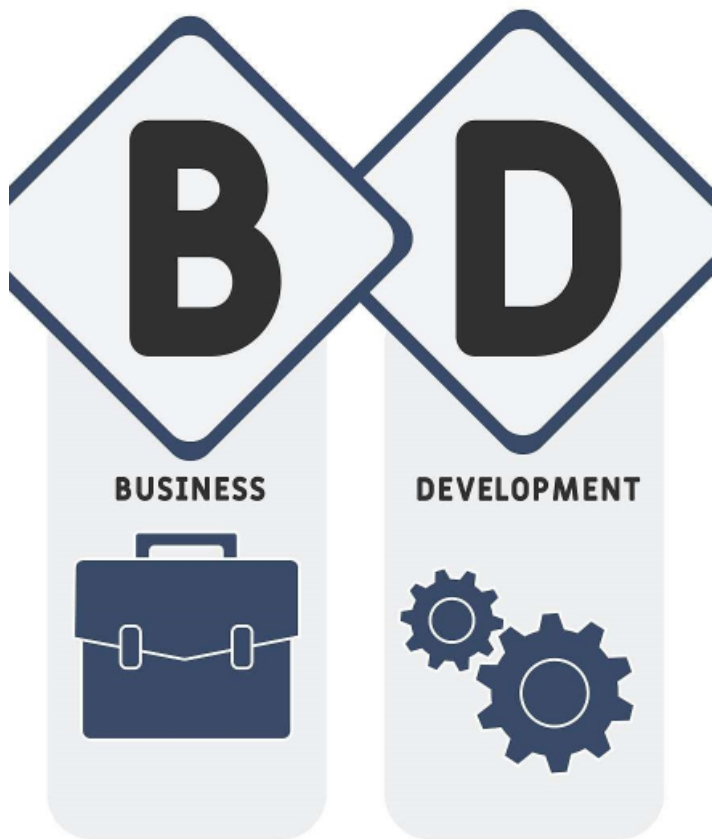
将战略执行运营流程分解为监控评估、业务优化、风险控制等多个环节，确保战略执行过程中的问题得到及时发现和处理。

BP流程分解

将业务计划流程分解为市场分析、产品规划、销售策略、资源配置等多个子流程，确保各子流程之间的顺畅衔接。

流程衔接

通过明确各流程之间的输入输出关系、责任主体和时间节点等，确保各流程之间的顺畅衔接和高效协同。





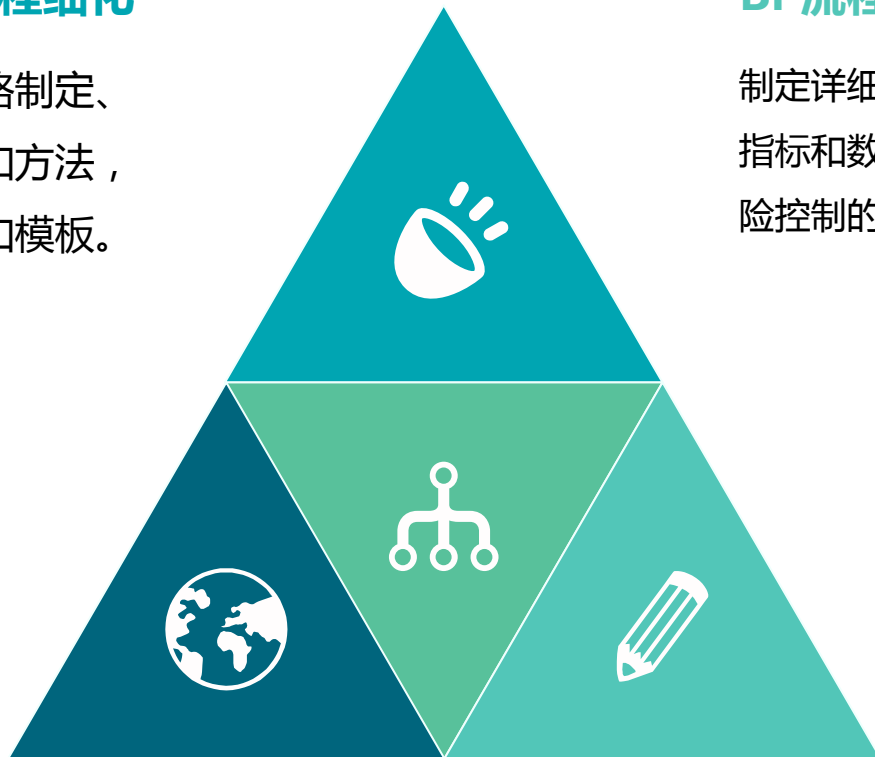
三级流程细化与实施要点

SP流程细化

进一步明确战略分析、战略制定、战略展开等环节的具体步骤和方法，制定详细的操作指南和模板。

实施要点

针对市场分析、产品规划、销售策略等子流程，制定具体的实施方案和行动计划，明确责任人和时间节点。



BP流程细化

制定详细的监控评估方案，明确评估指标和数据来源，制定业务优化和风险控制的具体措施和应急预案。

战略执行运营流程细化

强调流程执行过程中的关键控制点和风险点，制定针对性的管控措施和应急预案，确保流程的高效执行和风险控制。

04

三大战略方法论在dste中应用

blm方法论在dste中应用

市场洞察

通过市场调研和分析，识别行业趋势、竞争对手和客户需求，为战略制定提供输入。



战略意图

明确公司的愿景、使命和核心价值观，制定长期战略目标，并分解为可执行的短期目标。



创新焦点

确定创新领域和优先级，制定创新计划和预算，推动创新项目的实施。

业务设计

基于市场洞察和战略意图，设计业务模式和价值主张，明确公司在市场中的定位和差异化优势。



mm方法论在dste中应用



市场需求管理

收集、整理和分析客户需求，形成产品需求和市场需求文档，为产品规划和开发提供输入。

整理制作郎丰利1519

产品规划与开发

基于市场需求和技术趋势，制定产品规划和开发计划，明确产品特性和竞争优势。

营销与销售

制定营销策略和销售计划，明确目标客户、渠道和宣传方式，推动产品销售和市场份额提升。

生命周期管理

对产品进行生命周期管理，包括产品升级、维护和退市等，确保产品的持续竞争力和盈利能力。



bem方法论在dste中应用



业务执行监控

制定业务执行监控指标和计划，对业务执行过程进行实时监控和分析，确保业务目标的达成。



风险管理

识别业务执行过程中的风险点和潜在问题，制定风险应对策略和预案，降低业务风险。



绩效管理

制定绩效评价指标和计划，对业务执行结果进行绩效评价和奖惩，激励员工积极性和创造性。



持续改进

基于业务执行监控、风险管理和绩效管理的结果，制定持续改进计划和措施，推动业务不断优化和提升。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/915300332124011144>