



咨询产品手册

CONSULTING PRODUCT
MANUAL



仰望星空 脚踏实地
开拓创新 追求卓越

ABOUT THE COMPANY

企业简介

广州星空巨石企业管理咨询有限公司（原：广州后起商业服务有限公司）总部位于广州，致力于为全国中小型企业提供商业咨询服务。

秉承“人才是第一生产力”的理念，吸纳众多具备丰富国际咨询经验的高精尖人才，以“帮助企业实现健康长远的发展”为使命，助力企业加速转型升级，提升业绩，增长利润。

我们借助云技术，采用N2N的创新服务模式，实现降本增效，让中小型企业可以用更少的成本获得更专业的商业咨询服务，加快中小企业成长脚步。

展望未来，我们会继续聚焦在战略咨询、效率提升、利润增长方面为客户持续创造价值，与客户一起乘风破浪！

使命

帮助企业实现健康长远的发展

核心价值观

仰望星空 脚踏实地 开拓创新 追求卓越

愿景

成为国内咨询公司领航者

企业精神

专业 高效 协作 创新 尊重 极致

COMPANY MESSAGE

企业寄语

企业如人，人希望自己是健康的、长寿的，企业也一样。如今大多企业是不健康的，往往存在很多明显的缺陷及潜在风险，故此其中很多使命愿景也难以走得更远。企业不具备成为健康企业所需要的基本条件，经营者在为企业续命中疲于奔命、在焦虑中等待机会翻盘是很多中小企业的现状。这对创业者来说，牺牲太多。



中国已经过了机会主义盛行的时代，很难再挣快钱，未来将是拼基本功的时代。只有把基础做扎实了，健康的企业才能跑得快、跑得远。

帮助企业实现健康长远的发展，是星空巨石的使命。

企业要实现健康长远的发展，正确的战略、健康的组织、优秀的人才队伍、良好的财务状况等条件都必不可少。企业需要局外人破局，借助外部更专业的团队、用更丰富的经验来让企业少走弯路。



星空巨石CEO



TEAM INTRODUCTION

团队介绍

星空巨石咨询团队拥有丰富的企业管理咨询经验，团队成员皆来自国际知名咨询企业、四大会计师事务所、世界500强等。我们引导企业逐步实现企业管理从人情管理到制度规范管理，从粗放式到流程化与精细化，实现单点强到综合强转变，为企业健康长远发展打下坚实基础！

团队介绍 | TEAM INTRODUCTION

企业家信任 是前行动力



邓继发

星空巨石企业管理咨询CEO

后起商服创始人

十几年的商业咨询生涯里，为了服务更多中小企业，创新服务模式，让企业花小钱也能得到专业的服务，亲自调研过近千家企业，服务过近200家企业。建立企业家的信任、专业的团队与高效的协同是我们的“三大核心”，我们需要聚集最优秀的人才为企业创造更大的价值。我们致力于帮助中小企业转型升级、增长利润，让企业实现健康长远的发展。

团队介绍 | TEAM INTRODUCTION

强体系 强组织 才能抢业绩

吴劲通

星空巨石企业管理咨询副总裁
后起商服联合创始人

10年企业咨询策划执行经验，资深业务开拓&管理、数据化业务体系搭建专家。从销售一线到公司联合创始人，参与研究分析企业1000多家，成功服务企业100多家，拥有丰富的业务开拓、数据化业务体系搭建和企业落实执行经验。



团队介绍 | TEAM INTRODUCTION

导入体系 助企业后来崛起

陈盼娣

星空巨石企业管理咨询

资深销售导师

10年500强企业团队管理及培训经验，参与多个日企项目从0到1搭建及落地工作，通过数据化管理、标准化流程，建立良好的团队氛围及高效工作方法。通过整合模式，共累计为企业创造千万美元业务价值。改革创新，是企业自我超越的核心，落地行动则是关键第一步。



团队介绍 | TEAM INTRODUCTION

彩虹风雨后 成功细节中

严天杰

星空巨石企业管理咨询
首席运营官

10年企业咨询管理经验，资深企业管理、精益管理专家。曾任职凯捷咨询，负责众多世界500强集团项目交付。曾任职Parker Randall香港会计师事务所，负责超过50多家各类型企业审计及国内百亿制造业专项审计。具有丰富SAP、Oracle、JDE及企业系统平台搭建和实施落地经验。



团队介绍 | TEAM INTRODUCTION

数据驱动决策 优化资源配置

邹晓丹

星空巨石企业管理咨询
高级咨询顾问

曾任职普华永道中天会计师事务所，
主要服务客户：A股上市的金融机构、
在H股上市的大型互联网企业（美的集团、腾讯年度财务报告等）。

项目经验：与三大运营商洽谈全球机房建设合作，跟踪执行，助力大型互联网公司（华为、腾讯等）大数据、云应用等项目建设。





ANNUAL STRATEGY (CONSULTING) OF PROFIT GROWTH

利润增长年度战略咨询





利润增长年度战略咨询是星空巨石针对企业经营进行全方位提升核心竞争力及盈利能力的项目。

通过对企业进行深度调研最终实现经营管理数据化，同时进一步挖掘数据背后显性与隐性问题，从而精准直击企业每一阶段的痛点。帮助企业及时调整并优化组织管理体系及资金运作管理方案，实现资源最大程度上转化生产力的持续效果，快速可视化地达到企业利润增长的目标，同时赋能企业成为行业内整体数字化转型的先驱者。

真正帮助企业在项目推进阶段更有效控制成本、更大程度降低经营风险和损失，以此达成让企业健康长远发展的使命。

为企业全方位 赋能十大价值

强执行

强体系

强资金

强组织

强业务

强复制

强变革

强战略

强文化

强人才

企业痛点 | ENTERPRISE PAIN POINTS

项目难以落地			业务不能快速扩张
企业人才短缺			企业如何转型
业绩增长，利润下滑			企业何去何从
沟通协同困难			业绩下滑，成本上升
工作效率低下			产品很好，但利润薄

解决方案 | ENTERPRISE SOLUTIONS

绩效推动	搭建人才体系	成本控制 科学预算 规范财务系统	组织架构优化
优化业务流程	建立可复制模式	专业分析 精准决策	战略规划



01

IN-DEPTH RESEARCH

深度调研

通过内部访谈、现场观察、资料查阅等方法对企业现在的业务模式、组织管理、业务流程、运营效率等方面进行分析，在此基础上对企业的核心竞争力、优势进行判断。

多维度的具体访谈将根据访谈目的和对象进行问题设置。主要包括：组织架构、企业目标、企业业绩、企业产品和服务内容、产品和服务的优劣势、个人主要工作内容和流程、当前工作开展的困难、对于公司的建议等。

深度调研报告包括企业概况、企业现状分析、企业诊断及建议，全方位剖析企业存在痛点。

02

ORGANIZATIONAL PROCESS

组织流程

梳理企业的组织架构与工作流程，通过以下主要模块的分析与建议，赋予企业从0到1搭建团队、开展新业务、业务模式迭代时具备更优质的人才体系、更高的效率及更稳固的业务支撑等综合能力，最终实现效益最大化。

- | | |
|------------------------------------|------------------------------|
| 1 / 整理业务流程，发掘问题与优化组织结构 | 5 / 搭建组织文化，全方位提升企业价值 |
| 2 / 岗位权责划分，减少项目交付变动成本 | 6 / 完善招聘体系，降低招聘成本 |
| 3 / 全方位提高岗位效率，降低用人成本 | 7 / 人才梯队建设，提高业务推进效率 |
| 4 / 建设团队、协同办公、打通沟通障碍、降低沟通成本 | 8 / 量化绩效KPI，提高人均投入产出比 |

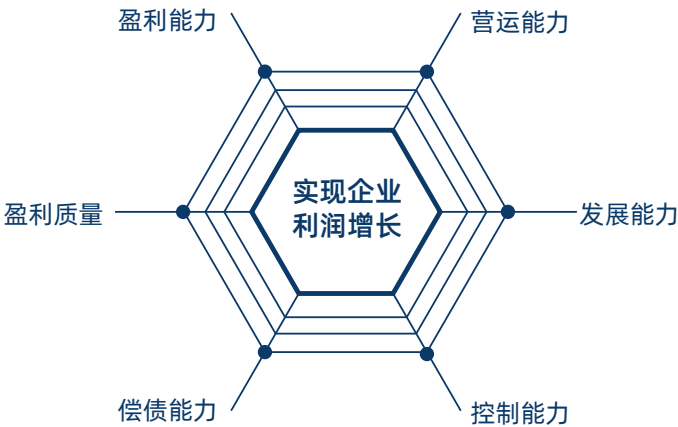
组织发展直接影响企业发展的高度与持续性，团队通过多种专业分析与建议帮助企业少走弯路、走得更远。

03

FINANCIAL ANALYSIS

财务分析

ASPG 通过盈利能力、盈利质量、偿债能力、营运能力、发展能力、控制能力等 6 个维度及 30 多个指标进行全方位分析。



从单个核心指标出发，进行指标拆解，深层次多维分析，切片切块，通过结构分析法、趋势分析法、比率分析法、比较分析法等数据分析方法定位到数据中的异常点，不断完善企业数据多维可视化建设。

通过模型分析，让企业高管清晰边际利润率变动情况及最大利润额实现点，更及时更准确地判断与分析资金状况及其风险，实时调整成本结构及预算方案，最大程度上优化资源配置，培养企业管理层与员工从普通记账分析向财务管理方向发展。

04

STRATEGIC VISION

战略远见

战略远见报告以企业持续健康的利润增长为前提作出有针对性的迭代方案，主要涉及内容：行业分析、对标公司分析、企业分析、企业战略等。

1 / 行业分析

行业宏观环境分析、供需格局、竞争格局、消费趋势、市场潜力等；

2 / 对标公司分析

市场定位、经营现状、战略调整、市场竞争等；

3 / 企业分析

财务分析、业务经营分析（业务优劣势及业务流程图）、产品定位分析、组织情况等；

4 / 企业战略

业务方向（产品战略、优化业务流程、推广方案等）、组织效能、财税合规、风险控制等。



05

BUSINESS ANALYSIS

经营分析

季度经营分析主要涉及内容：业务、财务、人力及流程等。

业务 Business

各环节业务量的情况，如：客户的转化率及订单量、关于生产的进货量及出货量、现存产品的价格及订单产品结构情况、设计及安装效率、交付周期、客户回款情况、推广渠道及预算等方案分析、组织人效统筹等。

通过对经营数据的追踪，可以清晰地把握企业现况，找到深层次的短板和问题，灵活适应市场的变化，为企业决策提供准确

财务

Finance

销售业绩趋势及同比环比情况、经营现金流增长趋势及环比同比情况、收支结构及环比同比情况、成本结构及环比同比情况、利润趋势及同比环比情况、应收账款及应付账款分析、季度预算方案等。

各项指标的变化情况可以直观地反映出企业经营效率和效益走向，以便企业调整成本预算及年度现金流预算，对业务运营提供有效财务管理支持及持续的利润增长。

人力资源及工作流程

Human Resources And Workflow

组织：根据各职能部门考核标准进行人效分析，并制定、实施人员调整方案，统计全员学习及培训情况，以实现用人成本的最优化迭代。

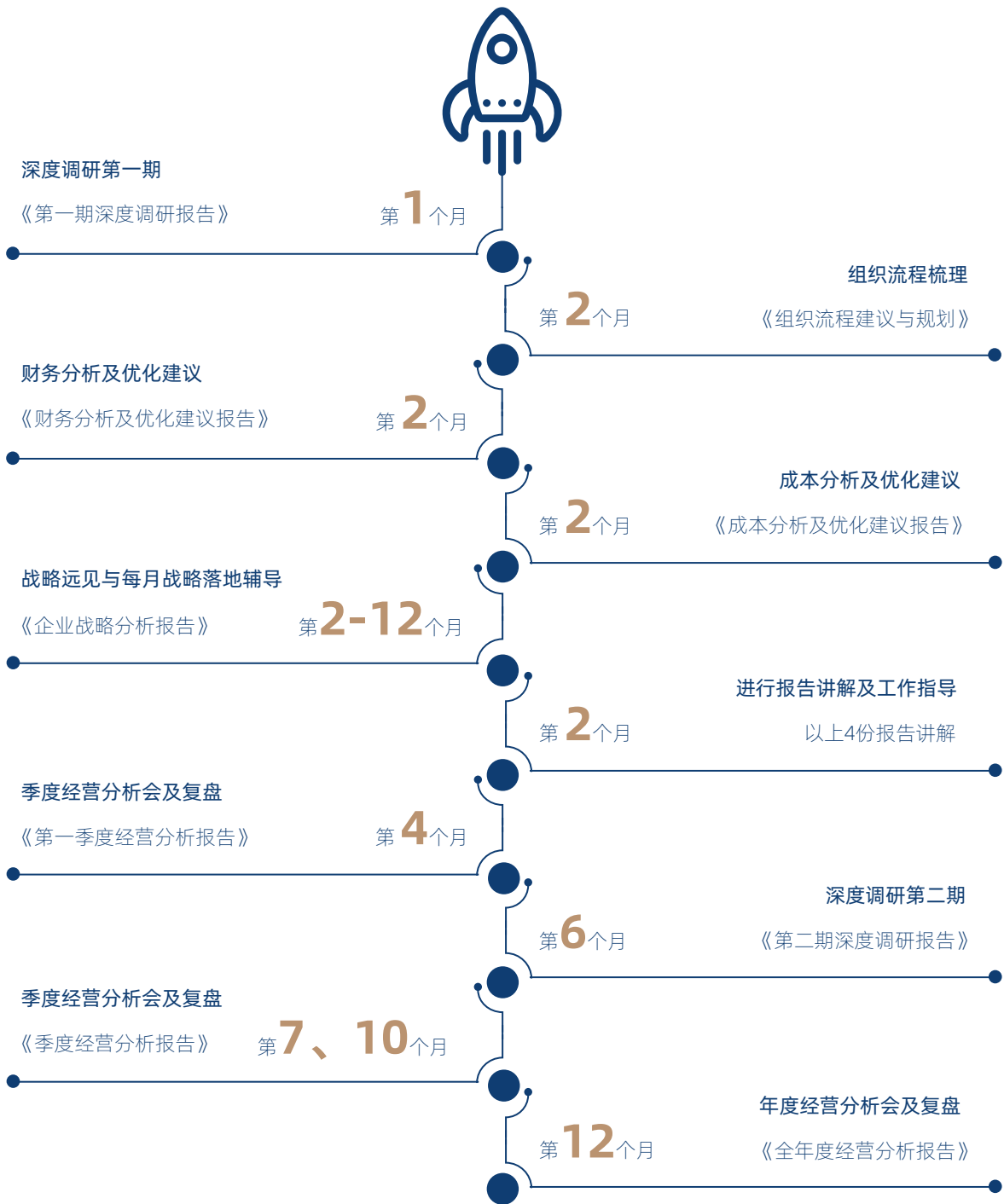
业务流程：发掘痛点、优化业务流程，进一步明确各部门及个人的工作职责和工作节奏，推动团队更加科学高效的协作，达到持续优化项目投资回报率的目标。





通过ASPG全方位赋能企业
实现更完善的体系、更高的效率、更强的竞争力
最终完成持续健康盈利的目标

利润增长年度战略咨询（ASPG）项目交付明细

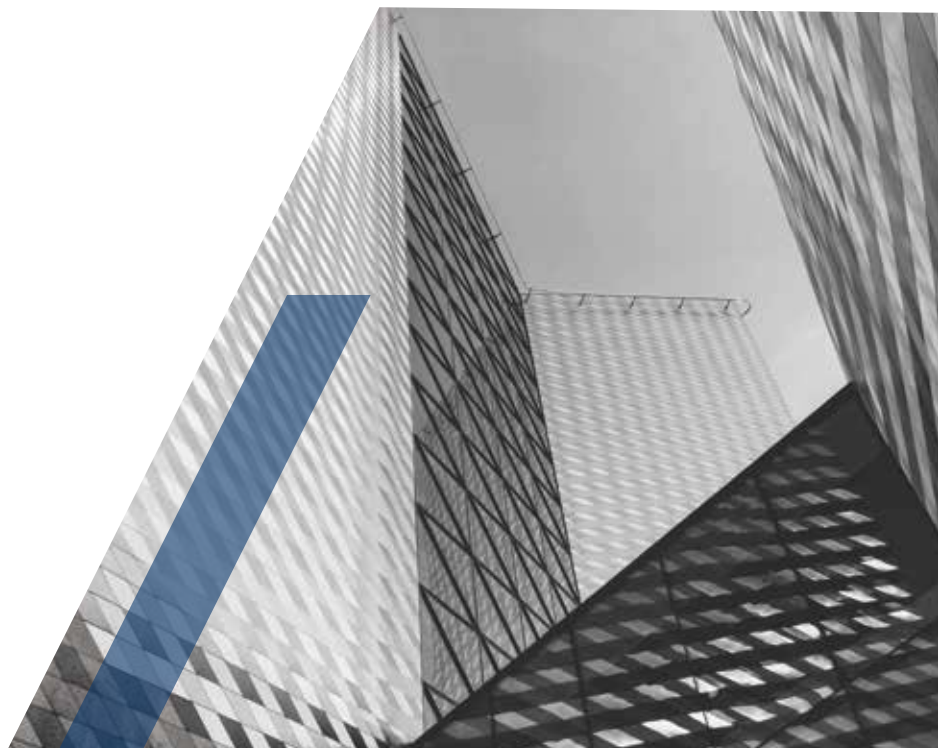




DATA BUSINESS STANDARD PROCESS

数据化业务标准流程





DBSP-数据化业务标准流程，致力于帮助中小企业进行业务流程数据化升级。很多企业历经重重困难，渡过从0到1的阶段，就止步不前，往往是因为组织缺乏从1到10、10到100的能力。

星空巨石团队十年磨一剑，专注中小企业数据化业务标准流程的深入研究及落地实践工作，并卓有成效！过去10年我们已经帮助数十家企业完成业务流程数据化升级，星空巨石团队秉承“帮助企业实现健康长远发展”的使命，希望能帮助更多的中小企业完成业务流程数据化升级，为企业业绩持续增长保驾护航！



企业痛点
ENTERPRISE PAIN POINTS



解决方案
ENTERPRISE SOLUTION

Q: 招商缓慢, 方式单一

A: 定制策略

Q: 团队松散, 管理无序

A: 完善制度



Q: 团队搭建难, 培养周期长

A: 系统培训

Q: 无用功太多, 团队没信心

A: 优化流程

Q: 新人衔接断档, 经验无法传承

A: 提供数据化解决方案

Q: 招商只能靠高手, 业绩基本靠老板

A: 搭建可复制、可持续体系



DBSP 五定

定策略

定流程

定方法

定监督

定执行



01

STRATEGY CUSTOMIZATION

策略定制

■ 人才策略

招商组织架构搭建

建立和完善岗位培训考核体系，帮助企业搭建完善人才梯队。

薪酬待遇机制

通过特定的方法与管理体制，完善岗位工资制度，建立合理的分配激励机制，培养员工积极进取的心态。

文化管理建设

通过PK文化、蓝红对抗演练、团队文化建设，全方位建立归属感，赋能团队超越自我的驱动力。

■ 招商策略

目标市场区域划分

结合行业和公司产品情况，精准选定目标市场。

目标客户画像模型分析

将用户标签化，分析客户属性，精准锁定目标客户。



02

DAILY WORK MANAGEMENT

日常工作管理

日常工作流程优化

规范做正确事情的顺序，增强科学合理性，从而提升工作效率。

会议管理导入

增强组织凝聚力，规范工作追踪与管理，全面提升工作效率。

线上工作平台管理导入

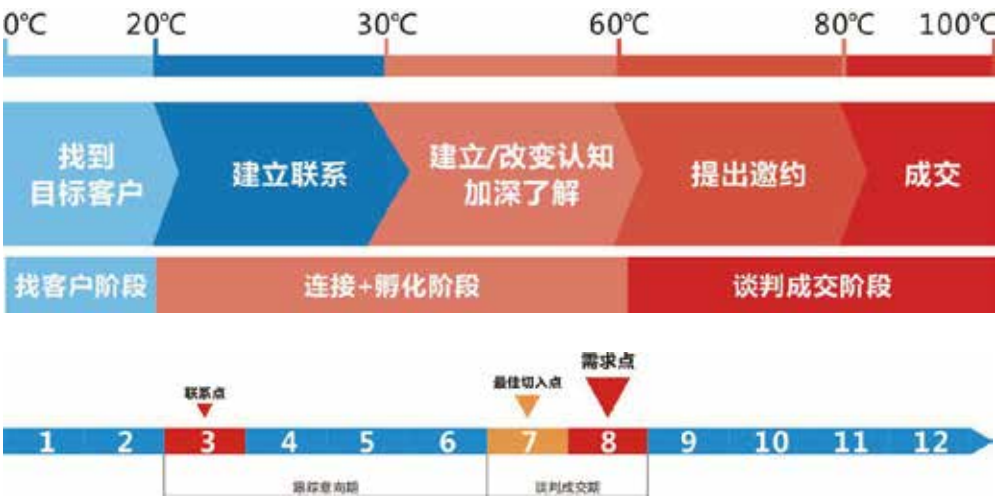
搭建线上管理平台，将工作成果共享化。

应用工具导入

数据化运用管理，使团队高效运转。

■ 销售方法论

- **销售流程学习：**从系统掌握销售逻辑，围绕销售目标，有目的地将客户的或然选择，转化为必然推理。
- **销售理论思维：**导入思维，提升认知。阶段性调整销售人员心态，提升对销售工作的信心。



- **销售金字塔：**建立模型，科学分析。找到各环节问题，优化和改进，提高成功率。

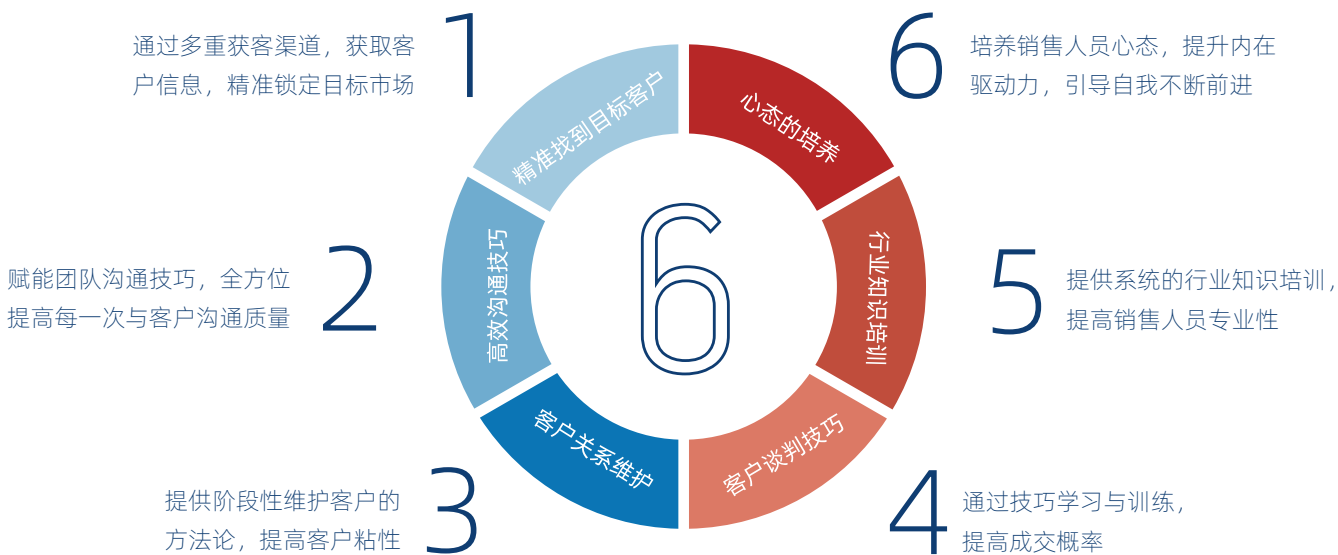


03

TRAINING 落地培训

■ 销售实战技巧

针对销售金字塔模型五个阶段每个关键节点进行20多项有针对性的专业培训，针对各环节根本问题进行剖析与培训指导。





04

COUNSELING AND SUPERVISION

辅导与监督



全方位辅助企业导入招商系统，针对客户异议与疑难问题等，通过专业且及时的深度指导，提升团队的有效沟通及专业性。

- | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| 1 / 电销基础话术
百问百答设计 | 2 / 每日/周/月数据分析
总结与指导 | 3 / 意向客户推进
策略协助 |
| 4 / 一对一点评 | 5 / 录音点评 | 6 / 疑难解答 |

通过一系列辅导与监督，促进项目落地性，大大提高客户流量，为成交奠定扎实的根基。



COOPERATION BRAND

合作品牌

专注企业咨询 **9** 年

服务企业 **100 +** 家

调研企业 **1000 +** 家



TATA木门

威盾门窗
WIND WINDOWS & DOORS

HOMINTEC
Windows & Doors 宏明泰

LEANSDO
林安饰都 铝木门窗

M Shining
美尚系统门窗

ZBON
众邦门窗

HAIYING
海鹰门窗

五木门窗

研和门窗
YUMHERALO

研几
YANJI

美沃门窗



科鲁特门窗
KILUT DOORS & WINDOWS

行影旅行
XingYing-CN™



BAILIMA 百利玛

OOOY 欧的

* 部分合作品牌展示

CUSTOMER REVIEWS

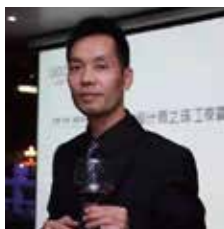
客户评价



HOMINTEC
Windows & Doors 宏明泰

董事长 | 周幸军

后起邓总是我们转型实战军
师，对我们成功从工程转型
家装帮助很大！



OOQY 欧大印

总经理 | 冯宝威

后起的年轻团队做事很用心，很注重落地。



研和门窗
YIHU

董事长 | 陈国东

邓总的团队值得依赖，对我们帮助很大，让我们走出了自己的路。



美沃门窗

董事长 | 洪长林

后起为我们搭建的招商体系很管用，对提高招商效率帮助很大。



五木门窗

董事长 | 程炎林

邓总的团队很专业，专业人做专业的事，在他们身上花的钱都能帮我挣回来。

* 部分合作客户评价展示



客户满意是检验交付质量的唯一标准



* 部分合作项目展示



帮助企业实现健康长远的发展



战略咨询 | 经营分析 | 品牌设计

ASPG - 利润增长年度战略咨询

DBSP - 数据化业务标准流程

广州星空巨石企业管理咨询有限公司

地址：广州市海珠区金菊路10号云顶同创汇西座

电话：020-89115385