

降本增效,是减动作,而不是减人

■ 创业酵母



最近这段时间,见了很多客户,在和他们沟通交流时,我们都不约而同地聊到了一个词:降本增效。

降本增效,这个词,成为了很多人的口头禅。

“今年企业效益不好,我们得降本增效。”有的砍了两条生产线,有的砍了两三个部门,把人员砍了一半。

看似重拳出击,结果一拳打在棉花上,有的人确实变得更好了,但也有很多人却过得越来越挣扎。

在我看来,降本增效,是减动作,而不是减人。到底该如何降本增效?

今天,就给你分享,我的3点建议,希望对你有启发。

战略上聚焦 好钢用在刀刃上

最近几年,越来越多的企业,随着过去的高速扩张和资源积累,原有的业务已经趋于饱和。为了企业持续增长,实现规模的扩大,利润的增长,什么好做,就做什么,美名其曰,走的是“生态型打法”。原来你是做酒店的,发现客户有喝茶的需求,就开始卖茶叶。喝茶,需要一个好的茶壶,又开始卖茶壶。预制菜好做,就开始做预制菜。围绕着主营业务,形成一套生态型的产业链。看起来,这些业务的扩充,带来了业绩增长。但实际上,却增加了很多的隐性成本。因为你是做酒店的,底下的人,都是做酒店的基因,现在要做新的业务,每个业务的打法,都不一样的。打法不一样怎么办?就扩充团队,既然要卖茶叶,那我要组建电商团队。结果,人是招到了,但因没有新业务的系统打法,导致新业务停滞不前,没有稳定的增长。每个月还要支出很多人力成本,成本在增加,业务却没有提升,使

得整个公司都受到了影响。所以,降本增效的核心,是战略要聚焦,集中优势兵力,好钢用在刀刃上。什么是主营业务,什么是创新业务,要有清晰的划分。

哪些业务,在分散你的精力、你的资源,你的人才、你的时间,该砍的砍,该回收的回收。

广积粮,缓称王,把主营业务打深打透。如何打深打透?

首先,所有企业,在业务上,都应该有自己的差异化打法。

就算是开奶茶店,这条街上有20家奶茶店,那你要做的是,怎么样才能和别人不一样?

但也要注意一个问题,不要为了差异化,就标新立异,你的差异化打法,必须对你的客户有价值。

其次,少谈第二曲线,专注在自己的曲线中,实现弯道超车。

如果你是行业第10,甚至第100,就别急着去做第二曲线,你应该想如何用差异化的打法,如何实现弯道超车?

很多企业,都没有把第一曲线跑通,没有在第一曲线,实现弯道超车,就开始找第二、第三曲线,这是很难实现持续稳定增长的。

成本想要下来 能力得要上去

也有很多人会问我,降本增效,对于我们这种小企业来说,一年成本也没多少,已经抠到骨子里,还怎么降本?

在我看来,节省成本这件事,不是从员工身上抠出来的,而是能力提升、长本事长出来的。

降本增效,不光有降本,还要有增效。因此,对于中小企业来说,精细化运营,就变得非常重要。

过去,餐厅的筷子,清洁消毒以

后,都会封装在透明塑料袋里。

既不经济,也不环保。因此,现在,不少餐厅,改成使用消毒筷子机。使用消毒筷子机,不仅减少封装环节、摆台环节,省掉塑料耗材,还优化了流程,减少了人工服务成本。作为顾客,你能亲手从机器里,拿出来干净的餐具,手中还能感觉到消毒后的温热,用起来,是不是更放心一点?成本虽然降低了,但用户体验,反而上升了。这就是精细化运营。成本是要降,但不能影响用户体验,否则,就不是降成本,而是偷工减料。当然,也有一句古话,与其会省,不如会赚。与其绞尽脑汁地去想如何省成本,还不如花时间去思考如何提升业绩,提升业务效率。

很多老板,一提到降本增效,就想着去控制人力成本,把人员从500人砍到100人。但你有没有想过,你把销售都砍了,谁来扩充业务?不要指望砍人,就能起到增效的作用。不是降低了成本,就提高了效率。提升员工的能力和幸福感,才是核心关键。对优秀的人才,你得做加法,得有薪酬投入。对能力不足的人,你要做乘法,通过建立SOP(标准操作流程),让好的经验沉淀下来,复制到整个团队。通过共性培训和个性化辅导,提升每个人的能力,让团队更具生产力。

想要降本增效 先用好业务流程

有句话说得很对,人+流程=人才。什么是人才?对于组织来说,人才不是能人,用好“人”是通过流程,把每一个平凡的人,变成快速协作的高效人士,创造不平凡的业绩。当你的公司业务无法流程化,公司就会变成能人型组织。所谓能人型组织,就像成百上千的野牛,听命于

头牛的指挥。

一旦头牛被射杀,整个组织就会原地打转,失去方向,陷入低水平勤奋。

每天都努力,业务却总是找不到抓手,产不出业绩,整个组织人效很低。

而头牛,就是企业的领导者。你不能指望每个员工,都能举一反三,一点就透。你要做的,就是把方法、经验,下降到让每个员工都能执行的流程。让每个员工,来项目了,都能快速上手。所以,流程重要吗?很重要。一个好流程,能把复杂的事情简单化,把混乱的事情规范化。你想要降本增效,就必须先用好业务流程。那对于公司而言,我们需要哪些流程?

公司级,有大流程。大流程,就是公司的商业模式设计。

打个比方,今天你要卖冰棍,冰棍从生产出来以后,怎么到达消费者手里?

第一个,你要采购生产资料。冰棍里,有几种原材料,奶从哪里来?水从哪里来?棍子从哪里来,外包装怎么弄?

同样加纯鲜奶,价格要降低30%,利润还要30%,应该加入什么样的鲜奶?

第二个,从加工工艺上,如何生产出成本又低,既健康、又安全的产品?从包装上,要打动哪些客户。

第三个,产品销售上,是走网红路线,还是走好吃路线?采用的是传统电商,还是采用的是直播电商?要不要找渠道商,要不要找店面?

每一个工种,都要有清晰的标准流程。生产工人,有生产流程。销售,有销售流程。设计,有设计流程。把经验流程化,你就会发现,每个人都是人才。

当面临大公司的门槛高不可攀,小公司的不确定性又让人踌躇不前时,不妨将目光投向国家的援手。接下来将为您介绍三个由国家主导的招聘平台,它们不仅信誉可靠,而且操作便捷。

一、国务院客户端

首先,对于高校应届毕业生而言,“国务院客户端”是不容错过的选择。通过搜索并进入“求职登记”页面,填写个人基本信息后,便可静待佳音。国家将为每位求职者提供免费的就业

指导、三次岗位推荐以及一次职业培训或实习机会,让您的职业之路更加顺畅。

二、国资小新

其次,如果您对央企、国企或事业

单位的工作情有独钟,那么“国资小新”将是您的得力助手。在平台的左下角“小新发布”栏目中,您可以轻松找到国家电网、中国移动、中国石油等知名国企发布的各类基础及中高端职位。此外,若您对央企和国企的区别感到困

惑,还可以在右下角的“政务服务”中查阅国内96家央企的详细名录。

三、国聘行动

最后,“国聘行动”作为国家牵头的大型招聘活动,汇集了众多优质的国企、央企和事业单位岗位,同时还有格力电器、京东方等获得国家认可的民营企业参与其中。在这个平台上,您可以放心大胆地投递简历,无需担忧遭遇求职陷阱。

希望这些建议能为正在寻找工作的您带来帮助。

帮你找工作

3个权威渠道赶紧看看

■ 于乐