

失敗與成功之探索

第12組

“執行力的三大要件”

▶ 組員:

醫電一甲 4A527007 王嘉祥

醫電一甲 4A527030 方韋凱

晶片一甲 4A537026 陳泓銓

網通一甲 4A536055 吳志原

計畫模糊不明 只會帶來失敗

▶ 執行戰略時，容易誤踩的地雷：

1. 計畫實施不夠徹底而招致失敗。
2. 空有計畫，執行者的想法和行動有落差。

為了預防計畫實施不夠徹底而產生了
誰(who)在何時(when)之前完成什麼事(what)
此三大要素來幫助實行計畫。

Who When What 用以何時?

(WHO)



(WHEN)



(WHAT)



針對目標 做出明確定義 What

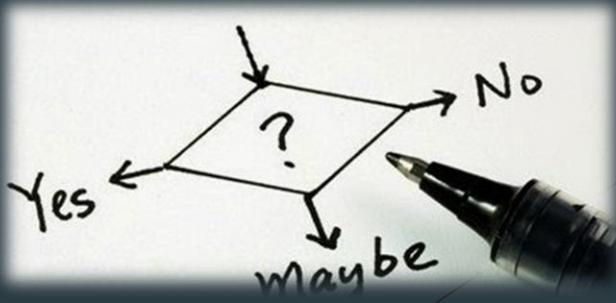
▶ 最常為人詬病的就是

「為開會而開會」、「為調查而調查」、「為報告而報告」。



企業本身不了解自身最終想達到的目的

▶ 商場上任何作為都必須對「決策」有所助益，或是具現出某些「行動」。



必備成功條件

- ▶ 為了能使企業能順利經營，就必須具備「協助事業成功的能力」。

民間機構



「協助事業成功的能力」

- ▶ 擬定經營計畫
- ▶ 與承包商的交涉能力
- ▶ 訓練專業領域人才……等

反之，就算執行了也無法看到成果，
事業體很有可能走向倒閉。

UNITED ARROWS

- ▶ 創立於1989年，已流行服飾為主，是目前日本已經營複合是品牌店為主的企業中，唯一股票上市的公司。
 - ▶ 成功的祕訣是以多品牌零售店「SELECT SHOP」經營
 - ▶ 1.企劃提案能力
 - ▶ 2.訂立全社指導方針，並以方針採購材料
 - ▶ 3.有獨立的SPA開拓與管理能力
- *SPA是一種從商品策畫、生產到零售一體化控制的銷售形式。*

戰略很重要 執行力更是關鍵

- ▶ 沒得到預期的結果的原因並非出於戰略上的疏漏，一切問題根源皆在「執行力」。
- ▶ 尤妮加株式會社的社長高原一郎曾提出「一對十，十對百」，意思是說：若要讓創意得以實現，執行要比創意思考多十倍的付出。
- ▶ 不能對必要資源做過低的預估。



給予回饋

適時檢測 執行力有效提升

- ▶ 切勿選定過多測定指標。如果要做得太多，最後可能無法排出優先順序導致每件事情都半途而廢。
- ▶ 單純訂出目標數值，以及宣布「檢視」，員工意識將隨之改變，大家也漸漸能夠提供靈感及創意，為公司創造更多營收。



*透過企業關鍵績效指標 (KPI) 檢測便能啟動執行力→→↗

(KPI) 通過對組織內部流程的輸入端、輸出端的關鍵參數進行設置、取樣、計算、分析，衡量流程績效的一種目標式量化管理指標。

速度延遲

阻礙公司發展與競爭

- ▶ 行動時，最重要的就是**速度**，快速的執行力能讓成果**盡早顯現**。
- ▶ 在短時間若能多執行幾次「**執行→分析→軌道修正**」的循環，即可協助提升工作內容的品質。
- ▶ 會議記錄這類的，僅可以有效使當天未參與的人能了解開會內容。

但如果將會議記錄當成金科玉律而不知變通，久而久之便失去隨機應變的能力。

顧客煩惱是需求訊號

預先解讀獲利最高

- ▶ 早一步了解顧客需求



- ▶ 將獲得的訊息快速通知其他業務負責人，負責人直接討論出最初草案



- ▶ 試探客戶反應，統整後找出最適合市場之提案



- ▶ 說服市場接受這個成果

改變一個決策 亦等同於全公司之同仁 在價值觀上需有相同之調整

總結

- ▶ 擬定計畫時，要明確決定由誰在何時之前要完成什麼事。
- ▶ 計畫的成敗關鍵在於能不能有效率的執行計畫。
- ▶ 透過檢測改變公司意識形態，量化管理指標。
- ▶ 當與對手旗鼓相當時速度的快慢就成為一個決勝點。
- ▶ 洞查顧客煩惱及需求並擬訂計畫來應對。

謝謝各位的聆聽

~~報告結束~~

