



## 上海安越企业管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称： 上海安越企业管理咨询有限公司  
 企业常用简称（英文）： EasyFinance  
 企业常用简称（中文）： 安越咨询  
 所属国家： 中国  
 中国总部地址： 上海市浦东新区张杨路707号生命人寿大厦1208室  
 网址： www.easyfinance.com.cn  
 所属行业类别： 专业能力发展、财务管理  
 在中国成立日期： 2004年4月18日  
 在中国雇员人数： 110

### 业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、机械制造、化工与石化

2、曾服务过的客户案例：

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习、专业能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户公司财务团队专业能力提升培养；</li> <li>2. 汽车经销商总经理弥补财务短板，提升企业经营分析；</li> <li>3. 为经销商搭建学习平台，提升经销商能力与水平；</li> <li>4. 业务财务相互融合，向经营管理要绩效；</li> <li>5. 管理的核心是决策，让经销商财务人员更懂业务，为决策提供支持；</li> <li>6. 提供工具和行动方案，让项目落地，提升经销商的风险管控和盈利能力。</li> </ol>



具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 为客户公司内部各部门主管、经理、高级经理、总监提供财务有关知识提升；</li> <li>2. 为客户公司凯迪拉克、雪佛兰、别克汽车品牌的经销商总经理、财务经理及销售管理人员提升财务有关培训和企业营利能力提升</li> <li>3. 为客户公司财务团队提供公开课及内训财务专业培训。</li> </ol>
服务成果	以探索企业盈利能力提升为目的，探讨在微利时代下，汽车经销商如何将财务分析用于支持经营战略，来帮助经销商调整的经营管理方式，提升经销商的管理效率，实现企业战略目标，加强企业竞争优势。以往的经销商管理模式在新形势下急需变革，主机厂应与经销商形成利益共同体，协同发展。

### 客户案例二：

所提供的服务类别	领导力发展培训、专业能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车零部件
客户当时的需求	客户跟安越一直有合作，从08年的公司财务分析的公开课到10年11月第一次非财内训合作至今，连续5年采购安越预算类课程，连续2年每年采购安越2期非财，每年整个中国区公司跟安越都有合作。
具体服务内容	客户集团总部内部每年都会给员工开放培训平台，从财务的预算课程到针对员工开放的非财务经理的财务管理课程，其中非财每年合作至少有2期以上，逐年在增加，合作一直持续到现在。
服务成果	非财和预算一直获得大家好评，对安越的讲师也非常认可。

### 客户案例三：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	希望通过培训使财务管理向专业财务、业务财务和财务共享三足鼎立的方向发展，并形成财务管理专业化、财务核算集中化、财务业务一体化的格局与趋势
具体服务内容	<p>依据客户公司财务部的组织架构及职能分工的需求，专业拟定培训课程，为企业培养财务管理人才，为企业经营提供有力的决策支持。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 通过培训，定位财务领域，拓展全新视野 战略财务意识、精细财务管控、绩效管理、业务财务无缝对接</li> </ol>

	<p>2. 通过培训，打造资金管理新模式，打通企业“命脉” 战略选择资本市场、营运资金管控实现盈利</p> <p>3. 通过培训，提供财务分析与决策支持 专业财务、业务财务、税务筹划</p>
<p>服务成果</p>	<p><b>【财务思维】</b>构建全面的企业财务管理思维，提升企业经营绩效</p> <p><b>【资金管控】</b>打通企业“命脉”，把控营运资金管理，实现价值创造</p> <p><b>【管理风险】</b>找到企业运营的高风险区域、掌握改善现状和防范风险的有效方法</p> <p><b>【业务财务】</b>通过财务数据透视企业经营，实现业务财务融合，推动战略落地</p> <p><b>【税务筹划】</b>掌握日常经营管理的税务管理与筹划方法</p>

档案内容更新于2017年3月