

深圳市兴远咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：深圳市兴远咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：XY Consultant
 企业常用简称（中文）：兴远咨询
 所属国家：中国
 中国总部地址：深圳市龙岗区天安云谷3栋D座903
 网址：<https://www.xyconsultant.cn/>

所属行业类别：领导力发展培训、专业能力发展
 在中国成立日期：2010年6月2日
 在中国雇员人数：52 人

业务详情

1、主要客户所在行业：金融服务（如银行，保险，财富管理等）、IT信息技术，半导体及通讯、汽车及零部件、生命科学（如医药，医疗器械等）、快速消费品

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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	面向该企业中长期战略规划，从本部事业方针及目标出发，基于OJT-STEP和OJT-MAP制定以组织任务为导向的人才培育计划，以达成有高度、且贴合业务实际要求的培养目标。 拟采用全球顶级的高商业价值人才培养系统，帮助该企业第一事业部打造有清晰目标、有管理流程、有执行准则的强作战团队，提升特约店服务能力。



<p>具体服务内容</p>	<p>针对该企业商业企划项目的规划，兴远咨询结合各个科室实际工作与业务场景，用“运营提升”和“商品企划”两个方向设计2022年度突破型商业企划的项目流程：运营提升类主要围绕增量市场来做各个科室的在运营项目的评估、定量及定性分析，基于业务推进的全局来评估现状、盘点资源、拟定竞争策略和突破策略的拟定；商品企划类主要针对各个科室现有在做的产品可提升的空间和待探索的客户画像，用产品推动特约店的整个客户画像确认和价值设计。具体操作如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 训前：兴远咨询通过线上碎片化学习的方式，采用线上课程来进行训前的学习，让参训学员带着对该项目基本的工具方法的认知，有准备的加入到工作坊中，并且我们鼓励大家在进入线下培训之前规划好各个科室的项目来进行线下工作坊的实操工作。 ● 训中：兴远咨询通过三天的定制工作坊去统一参训学员的沟通语言、分析内外部环境、探索客户价值提升的场景、评估现有项目的优劣势、拟定项目进化可行性的基本方针；以及洞察客户、对客户需求分层分级的划分、围绕客户的真实需求来做创新和评估，达成初步的落地构想。 ● 训后：在两天定制的工作坊结束之后，我们去给大家做行动学习的作业模板，把所学带入到工作场景，搜集课题相关的客户画像数据，以及真实存在的问题，来进行可能性和可行性的辅导，去围绕定性和定量来跟进和推动。操作的方式我们通过线上每个小组1小时的辅导、线下一天的复盘工作坊和项目汇报。
<p>服务成果</p>	<p>通过《商业企划能力提升学习项目》的学习，在结业汇报阶段围绕“商业模式画布”和“设计思维”2大主题、共23个课题进行，23个小组参与汇报，参与的全体学员模拟项目汇报的真实场景，通过项目所学进行了精彩呈现；并赋能实际业务场景，为后续业务提升打下基础，并通过科学的方法工具事半功倍的推进和达成业务成果。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>领导力发展培训 专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>在2021年该企业已面向全员做了战略的梳理、战略规划、战略传达，大家对公司战略目标、战略策略、战略落地已经有了清晰的认知，随着商业环境日益复杂、行业的竞争持续加剧，该企业亟需赋能大区经理——基于战略的夯实客户价值、模式价值以及生态价值的的能力，确保该企业国在医疗医药行业的持续增长和领先地位。因此计划在以下方面进行赋能提升：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 关注业务结果，以业务结果为导向，洞察客户、市场，实现



	<p>资源的精准分配和投入；</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. 关注客户体验和价值，优化客户粘性，有效的影响客户； 3. 关注团队价值，带领团队在拓展市场策略下达成结果，并进行有效的团队激励； 4. 关注商业，在市场环境日益复杂、竞争加剧的背景下，提升商业敏感度和市场、客户洞察力； 5. 赋能团队和组织，在战略目标指导下，积极开展业务模式创新，实现业务的增长。
<p>具体服务内容</p>	<p>针对该企业的目标学员群体的赋能培养需求，兴远咨询与该企业联合设计了创新项目。通过对该企业高层、学员对像进行访谈，充分了解各层级人员对能力提升的需求、目标及期待。采用线上、线下结合行动学习的形式开展项目。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 训前：兴远咨询对学员、学员上级、公司高管进行了充分访谈，了解需求、目标，以精准定制案例及课程结构设计。同时以线上学习的方式，提前输入商业模式设计及价值设计的基础理论知识。并引导学员订立业务课题，为集训做好准备。 ● 训中：兴远咨询通过商业模式画布2.0系列两天的定制工作坊，以该企业的业务产品条线为小组实战研讨课题进行集中训练，基于该企业业务发展、战略，对齐业务模式全局的认知；以对商业环境、行业趋势的洞察，和该企业的发展计划为驱动，发现各省市级别的模式创新可能性；以商业全局观、商业敏感度、客户洞察、价值设计的核心内容赋能大区经理； ● 训后：通过3个月的行动学习，大区经理实际拜访客户，开展客户访谈、客户洞察，对所获取的客户信息、数据进行系统化整理和分析。输出客户洞察报告，并基于此，结合各自区域实际业务环境设计创新业务模式。3个月的行动学习中，按月度进行内部汇报，同时，兴远咨询项目组顾问对学员开展辅导。
<p>服务成果</p>	<p>通过《业务模式创新》项目的学习，每位参训大区经理均梳理并输出了所服务客户的洞察报告、以及所负责业务的模式创新报告，进行项目结果汇报。通过项目所学，大区经理充分掌握客户洞察的方法和系统工具，并在实际工作中得到充分运用；</p> <p>学员们通过客户洞察充分了解所服务客户的Jobs和Pain，采用系统的价值设计方法改进、设计了其对应的价值主张，并基于此，对业务模式进行创新，有力地推进和落地新的业务策略。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>专业能力发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>为顺应消费趋势和市场环境，提升企业自身的行业竞争力，赋能团队骨干以支持支撑业务发展，该企业计划面向市场营销团队开展培训；</p>



	<p>团队成员业务重心聚焦于：大客户服务、营销策略的设计与落地以及对客户服务流程进行设计与升级；学员群体已经接受了大量的关于专业技能、管理及领导力等种类的课程培训，但是关于商业创新维度上的赋能依然缺乏；所以希望通过此次培训，提升团队成员基于客户洞察的创新思维，激发对用户价值提升的思考，为业务的发展与升级创造更多的可能性。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对该企业市场营销团队的赋能培养需求，兴远咨询为企业定制了《创新系统构建工作坊》，围绕【创新系统构建】设计的定制工作坊，是以设计思维方法论为底层架构逻辑，旨在提升学员对于客户的洞察能力，并基于对客户的洞察结果，进行营销策略的设计与客户服务流程的规范化与品质化升级；通过对参训学员的商业思维与创新力的训练，激发对客户价值的思考，从而创造更多的可能性；</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解创新设计中沉淀发展出来的商业创新设计维系统的来源和特点； 2. 从商业创新维度对棘手问题进行厘清并设计解决方案的能力； 3. 通过多个维度分析客户所面对的处境，并探索如何施加关键引导； 4. 掌握发掘客户深层动机与痛点的工具与系统方法论； 5. 解构客户的决策旅程、探索影响顾客决策的关键节点，并提出关键价值假设，以此作为产品与服务的创新价值设计的起点； 6. 通过协同整合创新的头脑风暴，设计出了待验证的产品/服务原型； 7. 为后续测试其商业价值以及迭代的可能方向，设计验证方案，并定义关键节点；

档案内容更新于2023年8月