



从计划到绩效：让 2025年度运营计划 保持正轨的8大策略

借助这 8 种执行策略，让 2025 年度运营计划（AOP）保持正轨。了解如何强化问责制、适应市场变化以及推动有意义的业务成果。

年初已经过去，你的2025年度运营计划（AOP）是否还在按部就班地推进？

现在的挑战在于让 AOP 保持正轨——在必要时进行调整，强化问责制，并确保日常运营与战略目标保持一致。

如何确保您的 AOP 取得成果？以下是 8 个重点领域，帮助您保持主动性，并确保您的组织能够有效执行 2025 年计划。

通过结构化节奏强化执行纪律

AOP 不是一份“一劳永逸”的文件。强大的执行节奏——每周、每月和每季度的回顾——有助于确保协调一致、问责制以及及时的路线修正。

行动步骤

实施一个结构化的回顾流程：

- **每日/每周**：前线团队跟踪运营绩效与 AOP 目标。
- **每月**：领导层回顾财务状况、关键绩效指标 (KPI) 和关键举措，尽早解决差距。
- **每季度**：战略回顾确保长期举措保持相关性。

未达目标应触发结构化的问题解决，而不是指责。目标是持续改进，而不是僵化地坚持一个可能需要重新调整的计划。

锐化财务可见性以保持敏捷

保持财务纪律比以往任何时候都更为关键。能够快速对财务绩效趋势做出反应的公司将更具优势。

行动步骤

- 加强对成本结构、现金流和营运资本的实时跟踪，避免出现意外。
- 使用滚动预测，而不是静态预算，以适应变化的市场条件。
- 如果出现成本差异，迅速深入探究根源——是与劳动力相关？原材料驱动？还是流程效率低下？

财务敏捷性在于尽早发现问题，并在问题升级之前做出战略性调整。

关注“关键少数”举措的举行

随着现实情况的出现，资源过于分散可能导致整体表现不佳。现在是时候评估您是否真正专注于那些能够推动变革的关键事项。

行动步骤

重新审视您的战略优先事项，并思考：

- 是否在“关键少数”优先事项上取得了实质性进展，还是陷入了执行瓶颈？
- 是否需要暂停、重新优先排序或取消低价值的举措？
- 是否有效地分配资源以实现最具影响力的目标？

如果专注度有所下降，重新校准并确保团队加倍关注最重要的事项。

劳动力计划与运营需求一致

AOP 通常假设劳动力可用性和生产力处于一定水平，但劳动力市场状况和运营现实可能会发生变化。如果劳动力计划与运营需求不匹配，绩效将受到影响。

行动步骤

- **检查劳动力效率**：劳动力水平是否与生产或服务需求相匹配？
- **监控离职风险**：员工是否因工作量不匹配而变得不投入或精疲力竭？
- **重新评估交叉培训计划**：更好的劳动力灵活性是否可以减少瓶颈并提高效率？

根据实际条件而非原始 AOP 假设保持劳动力计划的一致性，以确保持续执行。

确保成本效率始终是优先事项

大多数企业在年初都设定了激进的成本目标。但到了年中，效率努力可能会失去动力，浪费又会悄悄回到运营中。

行动步骤

- **定期评估销售、一般和行政费用 (SG&A) 的效率。** 当员工离职时，进行“空座位”精益活动——该职位是否需要被替换或重新分配？
- **推动供应商成本优化。** 原材料价格是否波动？采购团队是否重新审视供应商协议以发现节省成本的机会？
- **重新评估自动化投资。** 技术是否实现了预期的投资回报率，还是手动流程又悄悄回来了？

成本优化不是一次性的举措——它应该是一个持续的审查过程，融入到日常运营中。

利用数据进行更明智的决策

很多时候，企业跟踪指标是为了报告目的，而不是用于实时决策。在 2025 年，利用预测性见解和实时数据对于让 AOP 保持正轨至关重要。

行动步骤

- 超越滞后指标（例如，收入、过去的财务绩效），专注于领先指标（例如，销售管道强度、供应商交货时间变化、员工离职风险）。
- 在适当的情况下使用人工智能和预测分析——尤其是在维护、需求预测和供应链风险管理方面。
- 赋予前线团队数据，以便在正确的层级实时做出决策。

积极利用数据——而不仅仅是用于回顾——的公司能够更快地应对挑战和机遇。

领导层需对路线修改负责

如果执行未能达到预期，领导层需要承担调整的责任。这并不是要指责个人，而是要认识到何时需要完善策略，并确保领导团队积极参与路线修正。

行动步骤

- 领导者是否在日常决策中强化关键优先事项？
- 中层管理者是否被赋予权力来升级问题并推动解决？
- 团队之间是否有透明度，以确保问责制和协调一致？

当领导层积极参与 AOP 执行时，团队将保持专注，绩效也将保持正轨。

保持销售与运营能力一致

许多公司在 AOP 中设定了激进的销售目标，但到了年中，销售与运营之间的脱节会引发瓶颈——导致错失收入机会或服务失败。

行动步骤

- 回顾客户需求预测与运营能力。我们是否看到了订单模式的变化？
- 使销售工作与运营优势保持一致。我们是否在销售我们能够高效交付的产品，还是创造了不必要的复杂性？

- 跟踪错失的机会以获取见解。流程改进是否解锁了之前不可行的销售潜力？

在销售和运营对齐方面保持主动性，可以防止最后一刻的匆忙，并确保收入目标仍然可实现。

AOP 的有效性取决于其执行背后的纪律性。始终回顾、优化和调整计划的公司将在应对 2025 年不断演变的挑战和抓住新机遇方面处于更有利的位置。

通过强化执行纪律、锐化财务敏捷性、保持劳动力计划与需求同步以及利用数据进行更明智的决策，商业领袖可以确保他们的 AOP 保持一个动态的、高影响力工具——而不仅仅是一份被搁置在架子上的文件。



Zheng Shang (尚征)

副总裁