



2025 Annual Operation Plan

2025年度运营计划

Success is the ability to go from one failure to another with no loss of enthusiasm.

策划人：Li

目录

CONTENTS



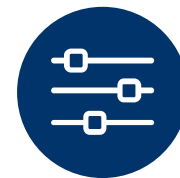
PART 01

管理方面



PART 02

战略规划



PART 03

总结



01

行 政 部

Success is the ability to go from one failure to another with no loss of enthusiasm.

Administration Department

01

行政部

Administration Department



企业文化宣传

将继续秉承公司业务文化-培养下属，共同创业，关注员工成长价值意义远大于关注业绩增长



公司官方小红书运营

主要用于企业宣传以及人才招聘





人才密度提升

Talent density increases



建立企业内训部门

- 企业文化
- 价值观培养
- 综合技能提升
- 业务能力提升



提供必要学历提升通道

- 本科



建立清晰的沟通机制

- 定期会议：设立固定的周会或月会，确保双方能够及时沟通项目进展、遇到的问题以及解决方案。
- 沟通软件：建立专门的沟通群组，方便快速交流和技术支持请求。



明确职责分工

- 责任矩阵：制定详细的职责矩阵，明确每个项目的负责人及其对应的职责，避免职责不清导致的工作推诿。
- 专人对接：为每个事业部指定一名技术部/市场部的专属联络人，负责处理日常的技术/市场支持和问题反馈，确保沟通顺畅。



优化问题响应流程

- 工单系统：引入工单系统，事业部可以通过该系统提交技术/市场支持请求，技术/市场部按优先级处理并跟踪解决进度。
- 反馈机制：每月技术/市场部反馈调研评价



提供培训和支持

- 技术培训：定期为事业部员工提供关于电脑使用、软件操作等方面的培训，提升其自我解决问题的能力。
- 知识库建设：建立内部知识库，收录常见问题及解决方案，事业部员工可以自行查阅，减少重复性问题的发生。



加强项目管理

- 项目管理系统：引入项目管理工具（如Jira、Trello等），将所有项目进展透明化，双方可以实时查看项目状态和任务分配情况。
- 里程碑设定：为每个项目设定关键里程碑，并在达到时进行评估和调整，确保项目按计划推进。



定期反馈与改进

- 满意度调查：定期对事业部进行技术/市场支持满意度调查，收集意见和建议，不断改进跨部门协作质量。
- 总结会议：每季度或半年召开一次总结会议，回顾合作中的亮点和不足，共同商讨改进措施。



资源共享与协同工作

- 局域网共享平台：创建资源共享文件夹，技术/市场部可以上传最新的技术文档、工具包等资源，事业部可以随时下载使用。事业部也可以上传与客户在沟通过程中所得到的素材，放入局域网共享平台，此时市场部可以同步最新素材以及对业务掌控度，促进投放处于最前线以保障获取最新客户资源
- 跨部门协作：鼓励技术/市场部和事业部成员参与对方的团队活动或项目，增进彼此了解，增强协作默契。

01

建立审计部门

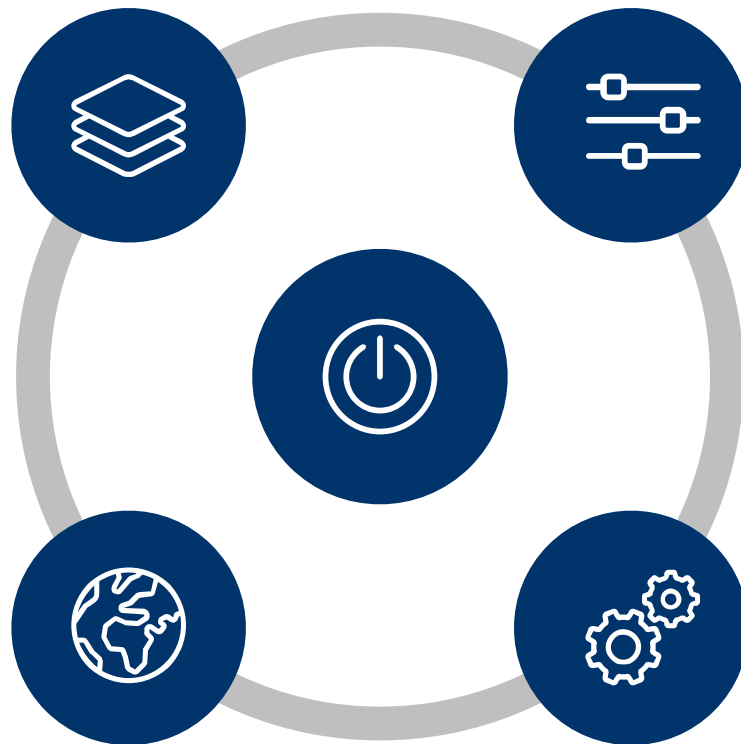
Establishing an audit department

审图

减少沟通成本，提高工作效率，避免被客户行为不当受影响

出纳

确保财务合规性、防范财务风险，优化财务管理



财务

检查每月公司财务报表，避免出现数据错乱，

员工行为规范

确保合规性、防范舞弊与不当行为、提高工作效率、提升员工责任感、促进公平公正



企业帮扶

Enterprise support

企业帮扶

- 为全面提供公司员工生活水平与质量，公司将继续推行我们的购房车补贴政策，符合政策条件前提：通过在公司工作赚取的薪酬购房车
- 个人年度销冠住房补贴继续推行

为维护公司所有合伙人，股东，员工权益，建立公平公正，互帮互助，公平竞争，团结一心的办公氛围，特设立合伙人原则约定，反不正当竞争条例，约定范围：包括但不限于传播公司负能量，挑拨团队之间信任，传播恶意谣言，故意抹黑公司企业形象及任何合伙人，股东形象



反不正当竞争 条例补充

1

禁止团队内部挖人，可以协调调度但不能直接挖人



净化机制

2

公司全体员工一旦发现公司高层及其下属存在上述行为，可直接向公司总裁办邮箱，匿名举报，若公司一旦证实举报真实性，将直接现金奖励1万元人民币，可直接转账至举报者单独提供的银行账号



优胜劣汰

Survival of the fittest



管 理 层

- 提供必要的资源倾斜，
帮扶团队成长



管 理 层

- 在连续三次项目内未达到该职位工作标准，次
月降级处理



02

战略方面

Success is the ability to go from one failure to another with no loss of enthusiasm.

Strategic Aspects

02

标 地

Project prospect

标地



后续做到每个月
做一次票



提供稳定的绩效
和表演票支持，
确保实时的行情
配合

MacBook

FB打粉

FB powder

1. 围绕目前上粉方式不变
2. 新增上粉方向：教材粉

VB炒群

VB stir-fry group

1. 实现手工拉
2. 项目进展过程中稳定性
3. 底料多样性

未来流量方向

future flow direction

- 多元化流量储备—— 一级保密内容

限流机制

Current limiting mechanism

触发限流机制为以下条件：

1. 2天内未触达客户，导致客户流失。则触发限流机制条件

备注：后续内容补充

02

事业部扩模

Business unit expansion



一.六月之前达到100人销售团队



二.推动部门内员工职业发展



一.六月之前达到100人销售团队



•如何落地？



扩招人事部人员（三人）

- 确保人员扩展需求：满足各业务部门不断增长的人才需求，保障公司在市场中的竞争力。
- 深化人才储备计划：作为公司人才战略的重要组成部分，为未来的可持续发展奠定坚实基础。
- 提升招聘效率与质量：通过增加专业人力资源管理力量，提高招聘流程的效率和候选人匹配度。
- 增强员工体验与发展：提供更优质的员工关怀和服务，促进内部人才的成长与流动。



提升奖励额度

01

现金奖励

1. 公司员工内推有经验人才入职满一个月奖励200元；
2. 公司员工内推无经验人才入职满一个月奖励入职满三个月奖励500元。且内推的新员工入职前三个月该推荐员工享受其业绩分红的0.2%。

02

抽点激励

1. 公司员工内推有经验人才入职满一个月奖励100元；入职满三个月奖励200元。且内推的新员工入职前三个月该推荐员工享受其业绩分红的0.2%。



多样化奖励形式

1. 参加专业培训机会
2. 设立“最佳伯乐奖”，在年度或季度表彰大会上公开表扬表现突出的推荐人，并颁发荣誉证书或奖杯。



招 商 部

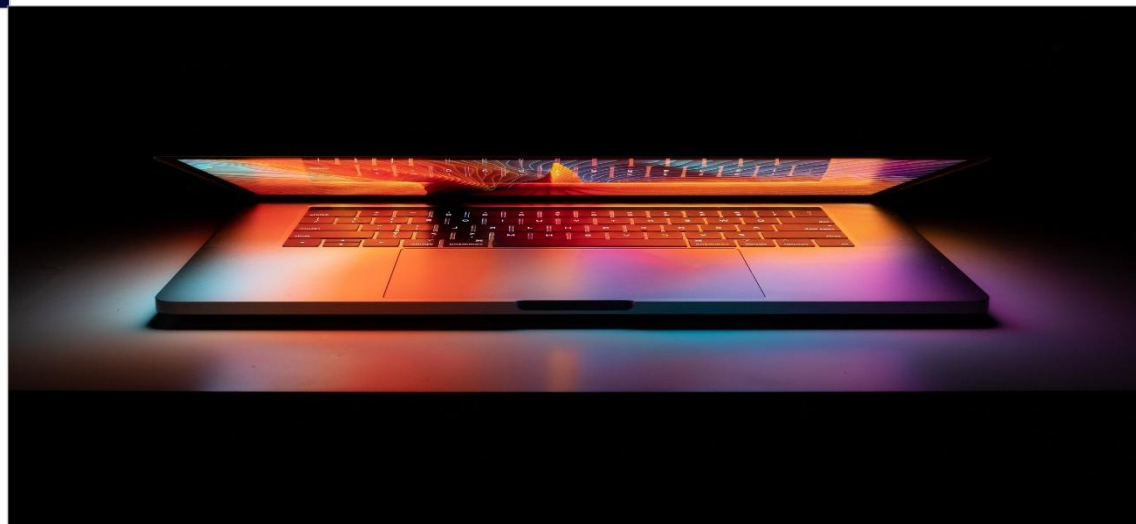
收编国内优质团队为公司内部事业部提供有力人
才支持

二.推动部门内员工职业发展

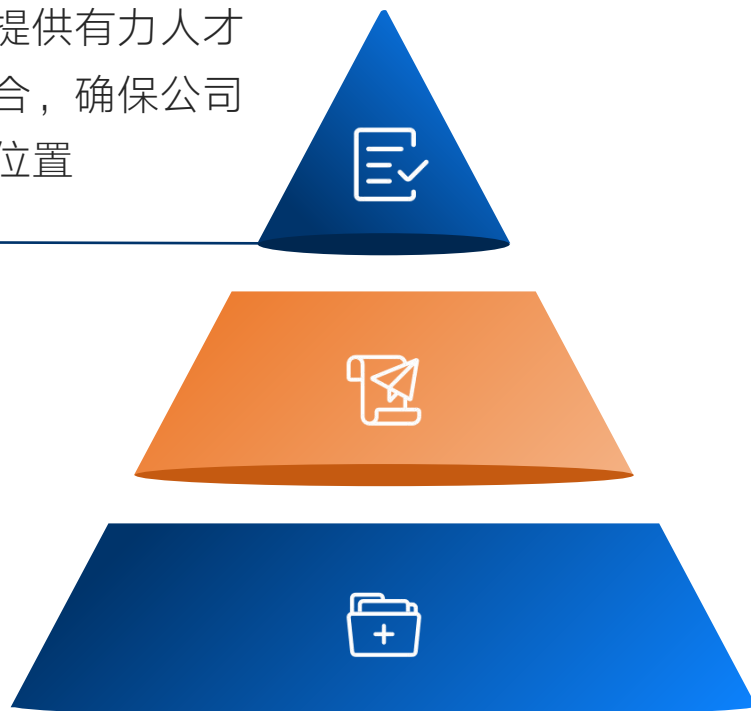


01 建立业务专家纵向发展机会

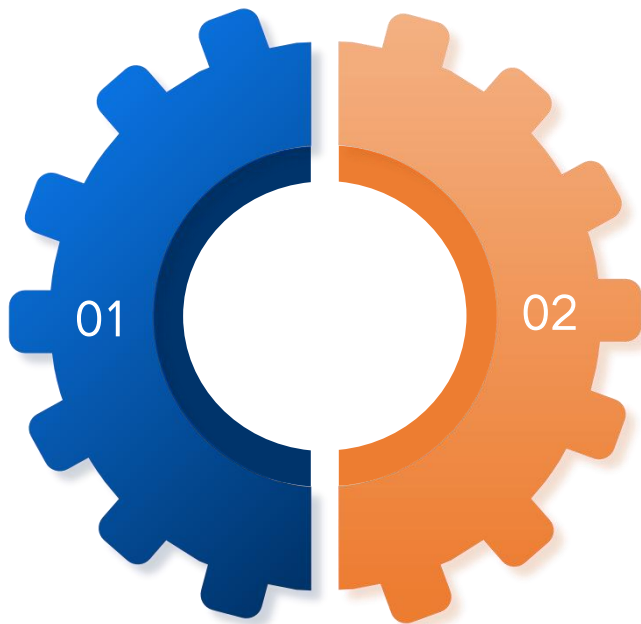
02 薪酬参考之前业务专家



半垄断OTC市场，收编国内优质团队为公司内部事业部提供有力人才支持，同步做资源整合，确保公司在市场一直处于领先地位



- 为维护公司所有合伙人，股东，员工权益，建立公平公正，互帮互助，公平竞争，团结一心的办公氛围，特设立合伙人原则约定，反不正当竞争条例，约定范围：包括但不限于传播公司负能量，挑拨团队之间信任，传播恶意谣言，故意抹黑公司企业形象及任何合伙人，股东形象



- 禁止团队内部挖人，可以协调调度但不能直接挖人



03

总结

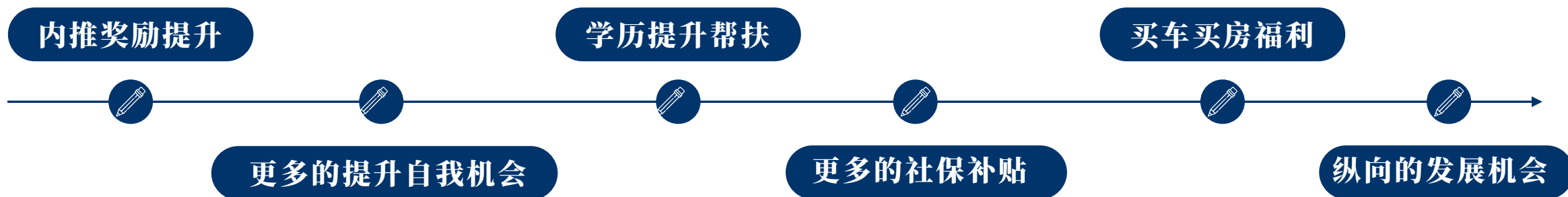
Success is the ability to go from one failure to another with no loss of enthusiasm.

S u m m a r i z e

03

增加的福利如下

The added benefits are as follows





THANKS YOU

感谢欣赏

Success is the ability to go from one failure to another with no
loss of enthusiasm.

策划人：Li