



基于业务模式变与不变的人效提升 ——探路者实践分享

孙薇

01

探路者公司介绍

02

经营模式变化带来的人效变化

03

模式不变下的人效提升探索

04

激励工具的有效配合使用



目录

探路者公司介绍

探路者自1999年成立，从一顶帐篷起家，以“**舒适性、安全性、耐用性与功能化、专业化、系列化**”的产品定位，和“**市场导向、科技先行、创新突破、引领时尚**”的发展战略，形成了集“**研发设计、试制检测、供应链组织、仓储物流、销售服务**”为一体的综合性经营模式。目前已成为国内户外市场的卓越领导品牌。

—户外产品—
五大系列
上千个品种

—2003年至今—
全国实体门店
近千家

—线上线下一
全国销售
服务网络体系

—连续9年—
国内户外品类
市场占有率第一

—2022年度—
营业收入
数十亿元

01

探路者公司介绍

02

经营模式变化带来的人效变化

03

模式不变下的人效提升探索

04

激励工具的有效配合使用



目录

线下销售经营模式演变

分销制

模式特点

- 1、分销模式能够通过多级分销网络，将商品快速覆盖
- 2、分销商将更多承担人工、货品等成本与风险，品牌商资产轻，占据利润曲线高处
- 3、分销商重视短期利益，在成本与库存压力增大的情况下，分销商随时撤出
- 4、零售细节无法管控，不能及时获取市场反馈



自营制

模式特点

- 1、自营模式管控整个商品流通过程，强调细节及数据管理
- 2、品牌形象得到统一，营销活动一致
- 3、库存风险及商品成本压力
- 4、店铺租金和人工等成本压力
- 5、零售管理能力要求高，人才储备压力

...



联营制

模式特点

- 1、品牌商提供货品，经销商提供店铺场所及人员，双方共同承担成本与风险
- 2、双方发挥各自擅长，品牌商关注货品，经销商发挥当地渠道及人脉资源
- 3、品牌商可以聚焦在品牌、产品管理，人员结构及职能类型更为聚焦、精准



线上销售（电商）经营模式选择

自运营制

模式特点

- 1、自运营制下利于品牌管理、标准统一、售后服务管理、营销活动管理
- 2、自营制下需独立打造运营团队，人工成本压力大，还需要投入资金进行营销推广等活动，同时还有货品库存压力
- 3、自运营需要投入包括产品选品、店铺装修、营销推广、客户服务等各个方面

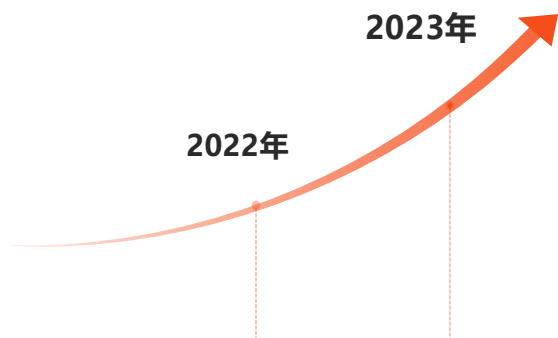
代运营制

模式特点

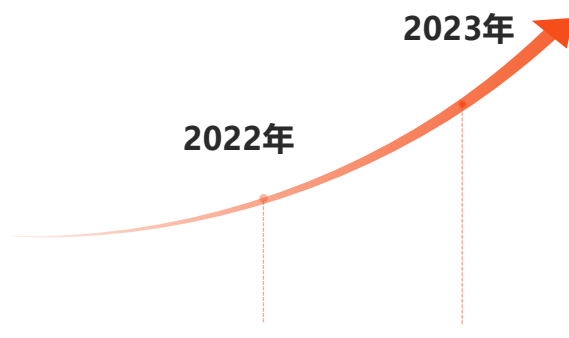
- 1、代运营公司负责店铺的日常运营、营销推广、客户服务等方面的工作
- 2、品牌商只需提供商品，其他事宜都由专业的人员负责。这种模式对品牌商来说各自发挥优势领域



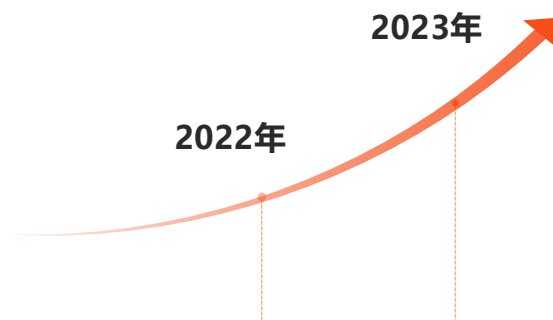
线下渠道店效提升 (月平均)



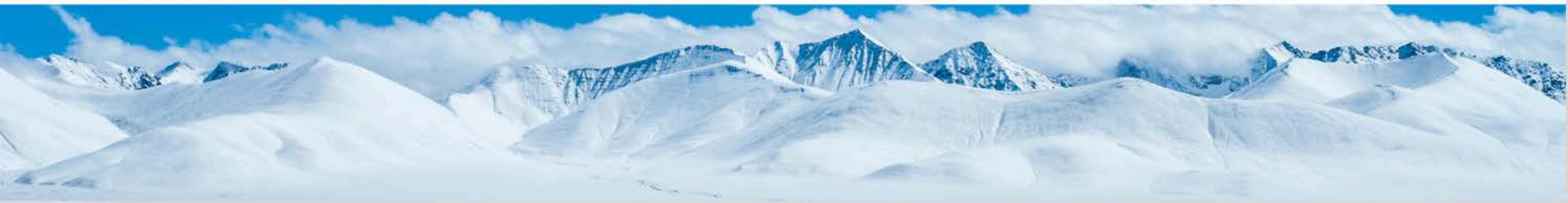
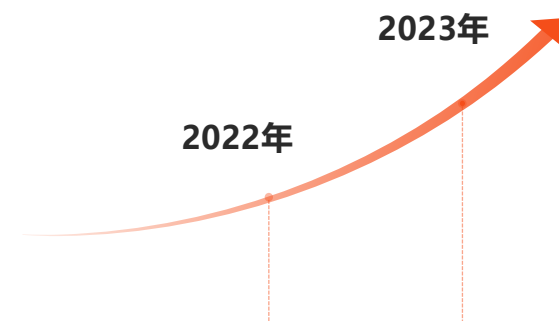
线下渠道人效提升 (月平均)



电商店效提升 (月平均)



电商人效提升 (月平均)



01

探路者公司介绍

02

经营模式变化带来的人效变化

03

模式不变下的人效提升探索

04

激励工具的有效配合使用



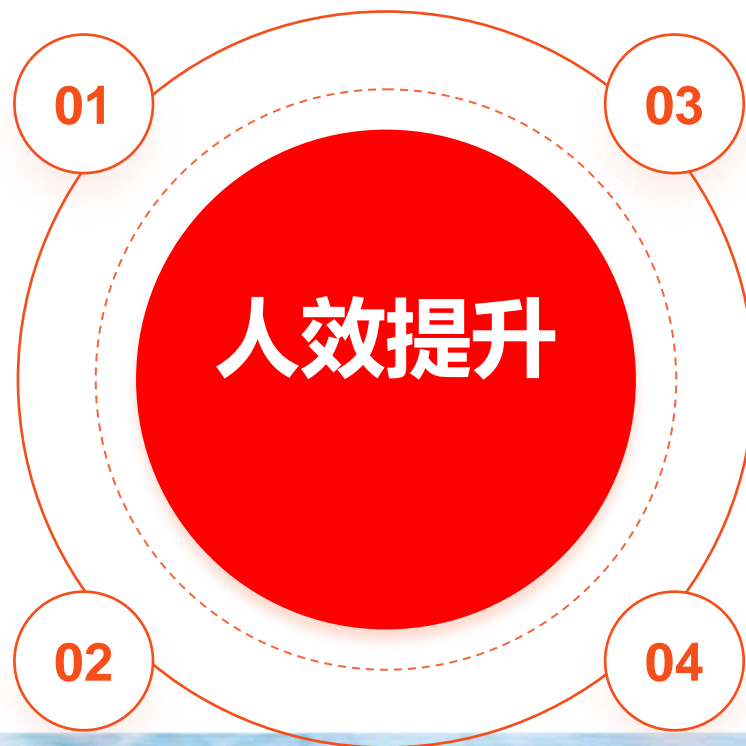
目录

精简层级

减少管理层级，提升工作效率，加大职位宽带，给予发展空间

精兵强将

吸引外部优秀人才，内部挖掘高潜人才，人才不断迭代，保持新鲜血液流通



科技加持

AI等高新技术引入日常办公，减少事务性处理时间，提升效率，信息化办公化等级持续提升

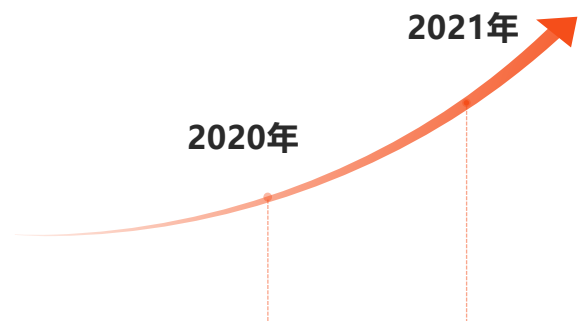
流程优化

梳理职责，理顺流程，消灭灰色地带，业务上下游沟通及工作衔接顺畅

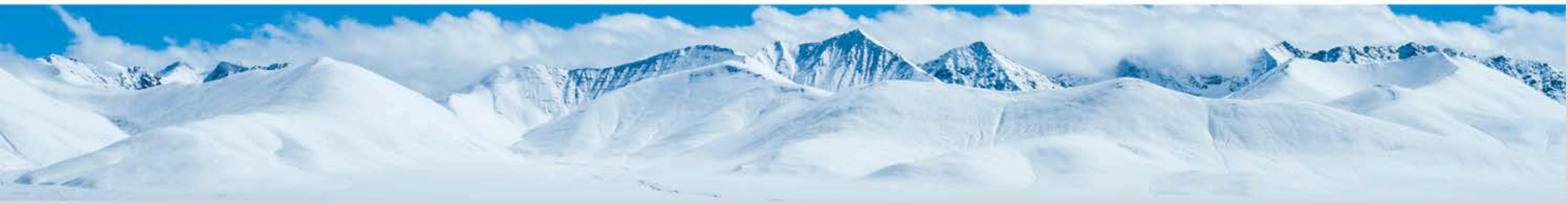
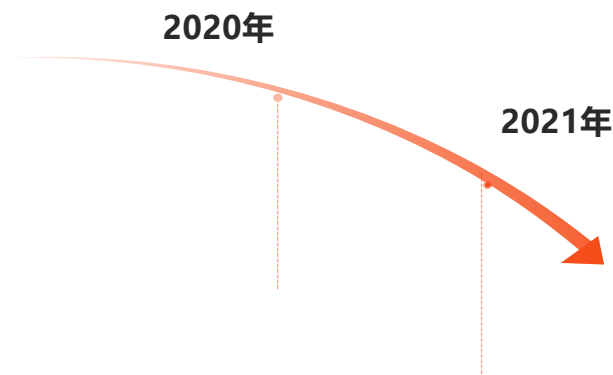


2020年底公司优化140人后，2021年年度收入显著上升、人工成本明显下降

年度收入 (万元)



人工成本 (万元)



01

探路者公司介绍

02

经营模式变化带来的人效变化

03

模式不变下的人效提升探索

04

激励工具的有效配合使用



目录

激励方案原则

- 1、成本管控原则
- 2、投入产出比 (ROI) 提升原则
- 3、精准激励原则

01

长期/短期激励

精准的绩效目标考核、管理晋升通道
年终业绩达成及超额激励、电商促销季激励、部门激励包

02

专项激励

技术开发专利激励、跨部门产品创新项目激励等

03

文化精神激励

荣誉称号、光荣榜、公众号专题推送等



TOREAD

勇敢去探索