

第六组观点汇报

SET GOALS

团队名单：

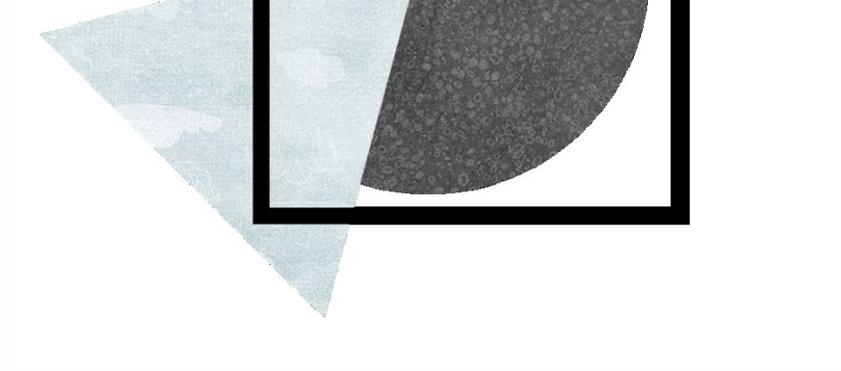
观点记录者：谢伟杰

汇报者：魏莱

PPT编辑者：吴立川

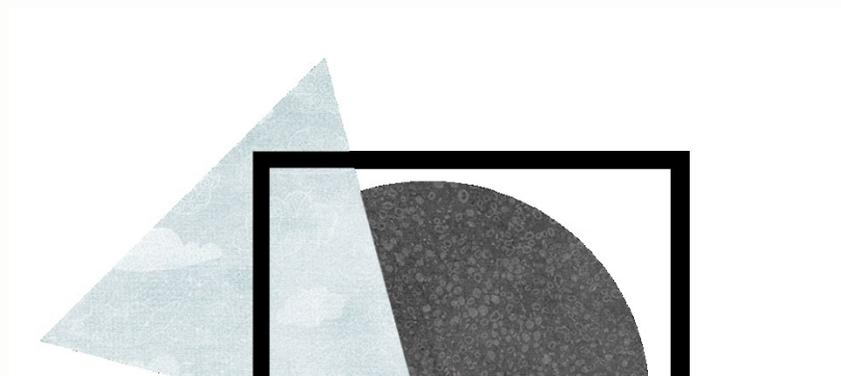
汇报作业提交：熊纪元

照片拍摄及别组观点记录者：丁志杨



PART 01

如何才能使梅总经理的目标达到最佳化？





如何才能使梅总经理的目标达到最佳化？

熊纪元

控制好目标1、2的实现难度，好的目标是在一定努力后可以达到的。

丁志杨

适当提升目标一的难度 你在这一方面是王牌就可以加大生产量来扩大自己的优势因为别人愿意买 只要在不积压库存的前提下就可以大量增加自己产量。

魏莱

合理设定目标，控制好目标的时间跨度，适当减少目标1、2中的销售量的增加幅度并延长目标5的完成时间，使得目标是通过努力可以完成的。

吴立川

控制目标（1）的难度，既然自身生产线已经很容易实现销量计划，就应该适当加大目标（1）的难度；目标（2）的增长难以实现，应减少需要完成的目标，做好一定规划是可以完成适量的增长。

控制目标（1）（2）
的实现难度适中

目标 (2) (3) (4) 之间有矛盾

A

熊纪元

目标2、3之间相互矛盾，要取舍。目标4与前三个目标矛盾，应舍弃。



B

吴立川

目标 (3) 则应仔细考虑清楚，它与目标 (2) 是矛盾的，应进行更改或者去除。目标 (4) 关于到工人，应慎重考虑

熊纪元

目标5的制定没有依据，
凭空定下目标是不切实际的，
应事先进行市场调查。

吴立川

目标（5）应做好市场调查，
把目标与实际结合，
不能好高骛远。



魏莱

进行更多的市场调查和与
企业各级管理层的沟通，
以设置更加合理的目标，
将目标5改为暂定的发展
方向，通过调查后再设置
具体的时间跨度。

**目标（5）应根据市场
调查制定**

谢伟杰观点：

我个人认为不存在最佳化这个说法。正如托马斯所想，要达到一些目标，另一些目标必定是无暇顾及的，譬如想做好产品，还想减少成本，显然是不成立的。我的想法是，明确公司最需要的是什么，然后再做相关的决策。

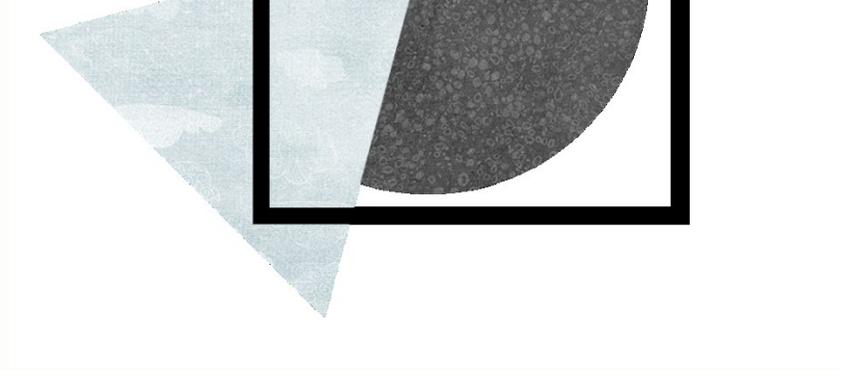




■ 丁志杨观点：

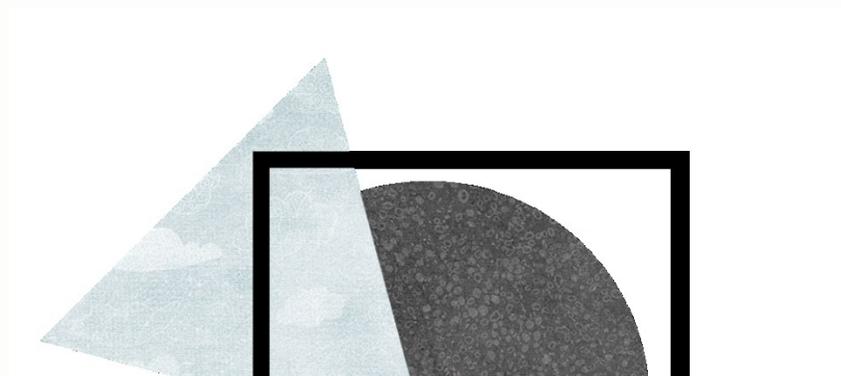
1. 既然要增加自己的产品数量 并且将自己打入自己并不强势的行业 需要进行大量的研究和宣传 所以应该根据实际情况适当增加自己的生产费用
2. 目标四同三没有过硬的人数基础怎么增加增加的产量 所以应该要根据自身情况来适当增加职工人数
3. 不要盲目选择开辟一条新的路线 举个例子 一加手机是OPPO手机子公司 但是是一个全新的品牌 当初想要做的是像苹果一样高端商务手机行业 其公司的ceo刘作虎原来是OPPO手机的副总经理他还是按照惯性思路借用OPPO的营销手段想打入高端市场但是前两年就遭遇了滑铁卢积压了大量的库存最后还是在OPPO的帮助下才度过难关 所以对于新的产品路线 需要有大量的准备以及亏损的心理准备 可以先备案 有足够准备后再去选择开辟新的产品线





RART 02

为什么托马斯不愿意接受总经理指定的目标？





熊纪元



目标难度不合适、目标之间相互矛盾、目标的制定没有依据。

谢伟杰



目标之间相互矛盾，太过于理想化，并且制定的不负责任。

吴立川



对于总经理的目标，托马斯进行了适当分析，了解到了其中的不当，自然无法接受。

魏菜

因为托马斯经过分析后，他认为总经理的目标好高骛远，难以实现，且不利于企业的长期发展。除此之外，总经理设置的目标可能并不合乎企业增加利润收入的根本目标，只是为总经理自身的短暂利益所做出的妥协，背叛了整体组织的共同利益。



丁志杨

从 (1) 的分析可以看到 总经理所制定的目标非常的不合理 用一句话来说便是舍本逐末 根本没有get到公司应该发展的方向 目标1和2本末倒置 目标三四和一二五自相矛盾 目标五又没有足够的准备过于盲目 完全就像是是个小孩子的乐观的梦想 应该实事求是 对于目标按照实际来做这样公司才能做大做强





大家尽快发哦



1.梅总经理的目标简直是舍本逐末 完全没有考虑到自身的优势

修改条件如下

- (1)适当提升目标一的难度 你在这一方面是王牌就可以加大生产量来扩大自己的优势因为别人愿意买 只要在不积压库存的前提下就可以大量增加自己产量。
- (2) 目标二可以借鉴他人的经验 当年步步高没有进军手机行业时 也是持观望态度 在名气没有做大之前不要盲目的增加产量 因为别人不会买你的单 可以先稍微减少一下自己的产量 先通过营销来增大自己的名气为后来打基础
- (3) 既然要增加自己的产品数量 并且将自己打入自己并不强势的行业 需要进行大量的研究和宣传 所以应该根据实际情况适当增加自己的生产费用
- (4) 目标四同三没有过硬的人数基础怎么增加增加的产量 所以应该要根据自身情况来适当增加职工人数
- (5) 不要盲目选择开辟一条新的路线 举个例子 一加手机是OPPO手机子公司 但是是一个全新的

昨天 18:30

- 1、(1) 控制好目标1、2的实现难度,好的目标是在一定努力后可以达到的。
- (2) 目标2、3之间相互矛盾,要取舍。目标4与前三个目标矛盾,应舍弃
- (3) 目标5的制定没有依据,凭空定下目标是不切实际的,应事先进行市场调查。
- 2、目标难度不合适、目标之间相互矛盾、目标的制定没有依据。



昨天 19:26

昨天 20:23

@RAINBOW SEA @残破Soul @Egoista 大家尽快发观点

