

# 三全创效进位系统 · 一页纸说清

企业首套超车完整作战体系 | 一套闭环实现创效进位、赛道超车

适配：进取型国企 / 民企 / 外资 / 专精特新企业 / 力争上游的组织

找矿

挖矿

筑基

运营

【理论体系开创者】杨天河 | 20年咨询培训经验 | 服务200+企业 | 累计年化创效超百亿

## 一、为什么你的精益、六西格玛、KPI带不来位次变化？

你引进了精益、做了六西格玛、设了KPI——投入不少，但行业位次变了吗？

| 传统碎片化工具            | 三全创效进位系统       |
|--------------------|----------------|
| 局部环节改善，相比单点改善10倍收益 | 全系统创效，最高30倍增量  |
| 做完就反弹，半年回到原点       | 四大模块闭环，自动长效进化  |
| 各部门各用各的，内耗严重       | 统一方法、统一语言、统一作战 |
| 降本了，但位次没变          | 精准锁定杠杆点，实现赛道超车 |

💡 你需要的不是又一个工具。你需要的是从“局部改善”走向“行业进位”的完整作战体系。

## 二、四句话看懂这套系统（找矿→挖矿→筑基→运营）

| 模块      | 别名 | 角色   | 核心价值           |
|---------|----|------|----------------|
| 三全价值流梳理 | 找矿 | 作战地图 | 找到“打哪里能进位”的杠杆点 |
| 三核创效拿结果 | 挖矿 | 主攻部队 | 90天打出可量化的硬核成果  |
| 稳增智进夯基础 | 筑基 | 后勤底盘 | 高速冲刺不翻车、不反弹    |
| 统筹创效提成效 | 运营 | 中枢调度 | 全员同频、长效运作、持续进位 |

## 三、系统内核：四大模块协同作战

找矿→挖矿→筑基→运营——完整闭环，缺一不可

模块一：三全价值流梳理（找矿）——找到“打哪里能进位”的杠杆点

| 诊断维度  | 核心问题           | 产出        |
|-------|----------------|-----------|
| 产业价值流 | 行业终局在哪？利润池往哪移？ | 产业赛道超车路线图 |
| 客户价值流 | 与竞品相比，让渡价值差在哪？ | 产品竞争力提升杠杆 |
| 企业价值流 | 内部哪个环节最“卡”？    | 创效项目与指标清单 |

💡 诊断结论 → 80%资源集中打透1-2个杠杆点。没有找矿的挖矿是蛮干。先找准位置，再集中火力。

模块二：三核创效拿结果（挖矿）——集中资源打透杠杆点

| 层次      | 打法               | 从...到...   | 核心   |
|---------|------------------|------------|------|
| 核一：本源创新 | 先问“要什么结果”，反向重构路径 | 从0到1寻突破    | 重构路径 |
| 核二：硬核创效 | 指标量化、周度迭代、数据说话   | 从1到10拿大果   | 集中火力 |
| 核三：快速进位 | 成果复制到全板块，固化为机制   | 从10到100促跃迁 | 位次跃升 |

💡 挖矿不是“做了很多事”，是“拿到了什么结果”。指标变了，才算数。

模块三：稳增智进夯基础（筑基）——高速冲刺不翻车、不反弹

| 系统     | 作用                   |
|--------|----------------------|
| 战略执行管控 | 动态监控，把握机遇、方向不跑偏      |
| 双绩驱动   | KPI保底线 + OKR促增长，两手都硬 |
| 智能进化   | 主题季运作+复盘优化→智能进化      |

💡 冲得快不是本事，冲得快还能站得稳才是能力。筑基决定你能走多远。

模块四：统筹创效（运营）——全员同频，长效运作，持续进位

| 支柱 | 核心内容           | 关键目标              |
|----|----------------|-------------------|
| 机制 | 创效激励+运作规则+指标体系 | 让大家愿意创效、有章可循、高效协同 |
| 队伍 | 高层定向+中层统筹+一线攻坚 | 上下同欲、高效协同、常打胜仗    |
| 运作 | 指标引领、资源配置、督导促成 | 让力量形成合力，推动持续进位    |

💡 没有运营的系统是空架子。机制是骨架，队伍是血液，运作是大脑——三者合一，系统才能自己转起来。

四、为什么这套系统可以持续进位乃至引领发展？

（一）把握底层逻辑，推进创效进位

创效进位 = 对标引领 × 精准创值 × 持续进位

对标引领——知道往哪走 | 精准创值——知道怎么走 | 持续进位——确保一直走

精准创值 = 诊断 + 聚焦 + 打透

- 诊断：找对地方——找到“进位杠杆点”
- 聚焦：集中资源——把80%资源砸在1-2个杠杆点上
- 打透：拿到结果——反复迭代，直到指标变化

💡 对标是起点，创效是手段，进位是目标，创标是终点。

（二）统筹挖矿闭环，推进持续进位

运营统筹下实现“找矿 → 挖矿 → 筑基”动态闭环管理。运营是大脑——确保方向不偏、节奏不乱、成果不丢。

| 环节 | 作用             | 下一轮起点变化          |
|----|----------------|------------------|
| 找矿 | 找到当前最高价值的杠杆点   | 每一轮找矿更精准、杠杆点价值更高 |
| 挖矿 | 集中资源打透，拿到可量化成果 | 每一轮攻坚能力更强、成果更大   |
| 筑基 | 把成果固化为机制，防止反弹  | 每一轮基础更稳固、起点更高    |
| 运营 | 全员同频，系统自己转起来   | 每一轮运转效率更高，创效成为日常 |

💡 闭环推动持续进位——每一轮起点都比上一轮更高，这是“持续”的真正含义。

（三）本源创新重构路径，定义标准引领发展

💡 传统做法是在“怎么做”上优化，本源创新是在“做什么”上重新定义。不是效率差异，是维度差异。

以创效进位挑战为例——两种路径的全过程对比：

| 阶段        | 传统做法                | 本源创新               |
|-----------|---------------------|--------------------|
| 启动期       | 成立“创效进位推进小组”，出台制度文件 | 三全诊断，锁定1-2个“进位杠杆点” |
| 计划期（第1个月） | 全面铺开，各部门报方案         | 80%资源集中打透1个杠杆点     |
| 攻坚期（第3个月） | 忙于填报表、开会协调，效果不明显    | 拿到可量化的硬核成果，团队信心大增  |
| 巩固期（第6个月） | 活动降温，执行力衰减          | 成果复制到全板块，固化为机制     |
| 一年后       | 新一轮创效进位行动，员工累了      | 系统自转，持续进位，引领行业     |

五、六阶进位路径：从战略觉醒到行业引领

| 阶次  | 阶段   | 核心任务          | 战略意义                               |
|-----|------|---------------|------------------------------------|
| 第一阶 | 战略觉醒 | 统一思想，明确“进位”目标 | 凝聚共识，打破“温水煮青蛙”的舒适区，确立领跑行业的雄心       |
| 第二阶 | 全景扫描 | 三全价值流诊断，锁定杠杆点 | 透视产业终局，跳出企业看行业，精准定位“一击制胜”的超车赛道     |
| 第三阶 | 饱和攻坚 | 集中资源打透1-2个杠杆点 | 以雷霆手段拿下首战大捷，用硬核成果重塑组织自信，确立内部威信     |
| 第四阶 | 战果扩张 | 成功经验复制到更多环节   | 将单点优势转化为多维胜势，构建系统性竞争力，拉开与竞品差距      |
| 第五阶 | 机制固化 | 建立长效机制，让创效常态化 | 沉淀组织智慧，告别“运动式”改善，打造不依赖英雄的战无不胜铁军    |
| 第六阶 | 生态引领 | 定义行业标准，输出管理模式 | 从“跟随者”蜕变为“被对标者”，掌握行业定价权与话语权，实现长治久安 |

六、立即行动：开启您的赛道超车之旅

参加创效进位挑战公益活动，免费获取资料包、加入社群，还可申请《创效爆点初步诊断报告》，获得专家指导，开启企业自主进化之路。

🚀 行动号召

如果你的企业不甘于“还行”，如果你想主动突围、拉开竞品、抢占位次、长效领跑——  
三全创效进位系统，就是你从“局部改善”走向“行业进位”的完整作战体系。