



20XXWORK

吉利管理案例

汇报人：文小库

2024-03-23

目录

SCIENCEANDTECHNOLOGY

- 吉利公司背景介绍
- zhan略管理实践
- 人力资源管理创新
- 供应链管理优化举措
- 财务管理与风险控制策略
- 企业文化塑造与传播途径
- 总结：吉利管理经验启示

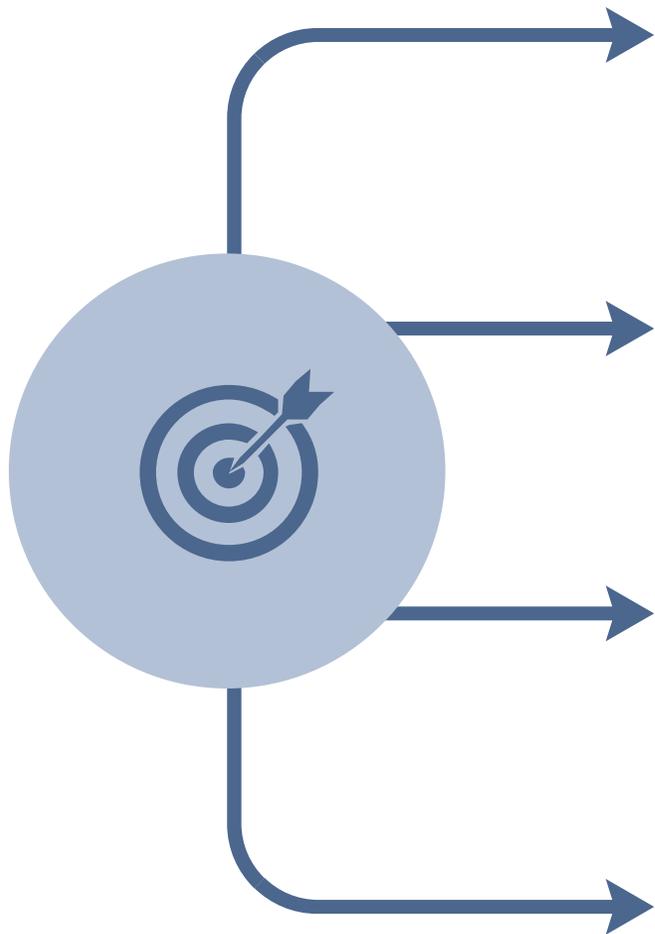


01

吉利公司背景介绍



吉利发展历程及现状



创立初期

吉利汽车有限公司于1986年创建，最初并非专注于汽车产业，后来逐渐转型进入汽车领域。

快速发展阶段

自1997年开始，吉利通过自主研发和创新，逐渐在汽车行业中崭露头角，实现了快速发展。

国际化进程

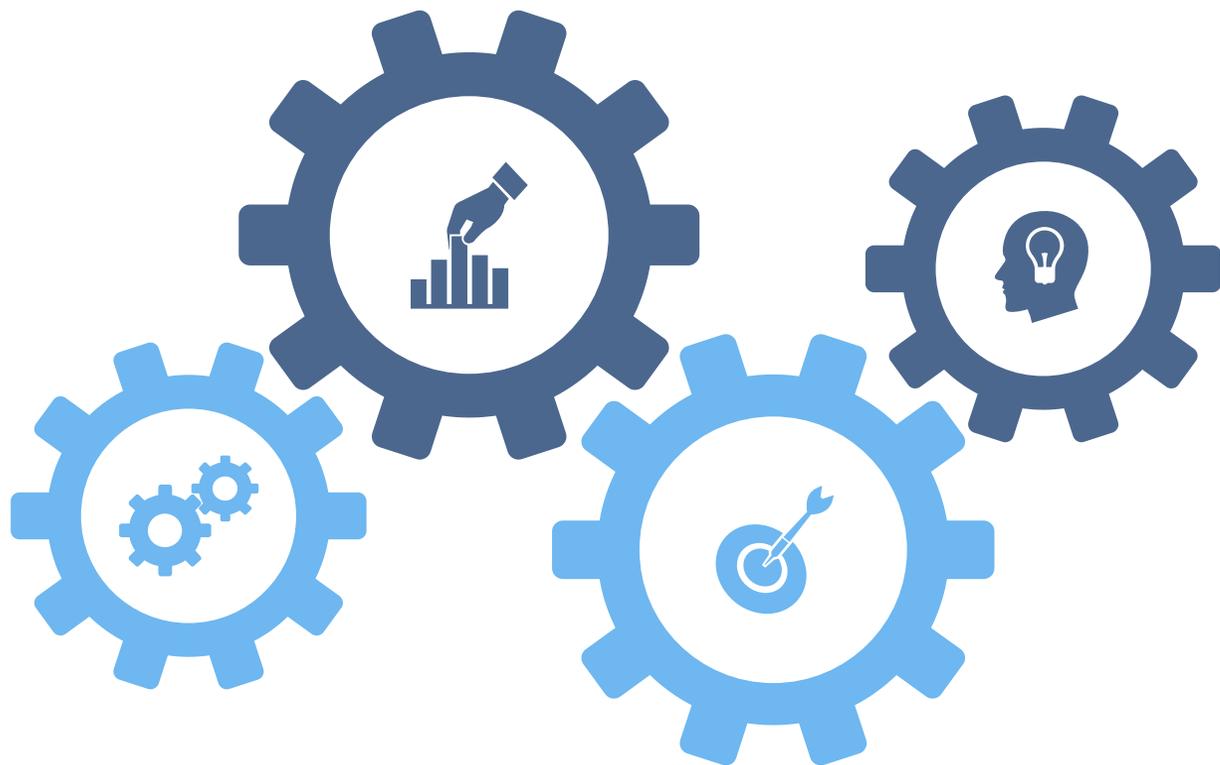
吉利成功收购沃尔沃等国际知名品牌，进一步提升了自身在国际市场上的地位和影响力。

现状

目前，吉利已成为中国民营汽车企业的佼佼者，拥有多个整车制造基地和子品牌系列，产品涵盖经济型轿车、都市跑车等多个领域。



组织架构与业务范围



组织架构

吉利采用集团化管理模式，下设多个子公司和业务部门，分工明确、协同高效。

业务范围

吉利的业务范围涵盖汽车研发、生产、销售以及相关零部件和金融服务等领域，形成了完整的产业链布局。

企业文化与核心价值观

企业文化

吉利倡导创新、务实、拼搏、共赢的企业文化，注重员工培养和团队建设。

核心价值观

吉利的核心价值观包括“造老百姓买得起的好车”、“让中国汽车走遍全世界”等理念，体现了企业的社会责任感和远大抱负。

BIE 京仪集团

清洁的能源

绿色的出行

城市能耗与
环境监测平台

节能控制解

地址：北京市朝阳区建国路 93 号万达广场 9 号楼 电话：010-58204466 传真：010-58206350



02

zhan略管理实践



市场定位与竞争策略

市场细分与定位

吉利针对不同消费群体进行市场细分，明确各子品牌的市场定位，如帝豪、博越等系列产品满足不同消费者需求。



竞争策略

吉利采用差异化竞争策略，通过设计、配置、价格等方面的优势，与国内外竞争对手展开激烈竞争。



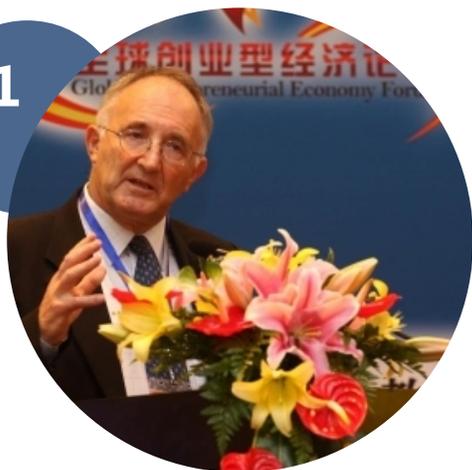
营销渠道建设

吉利注重营销渠道的建设和优化，通过线上线下相结合的方式扩大品牌知名度和市场份额。



产品创新与研发体系

01



产品创新



吉利不断推出新产品，满足市场不断变化的需求，如新能源汽车、智能驾驶等技术的研发和应用。

02



研发体系



吉利建立了完善的研发体系，包括国内外研发中心、实验室和试验场等，为产品创新提供有力支持。

03



技术合作与交流



吉利积极开展国际技术合作与交流，引进先进技术和人才，提升自主创新能力。



国际化拓展及合作案例



国际化拓展

吉利积极推进国际化zhan略，通过出口、建厂等方式进入海外市场，提升品牌国际影响力。



合作案例

吉利与沃尔沃、戴姆勒等国际知名汽车企业开展zhan略合作，共同研发新产品、开拓新市场。



跨文化管理

吉利注重跨文化管理，尊重当地文化习俗和法律法规，积极融入当地社会和市场。



03

人力资源管理创新

人才选拔与培养机制

多元化招聘渠道

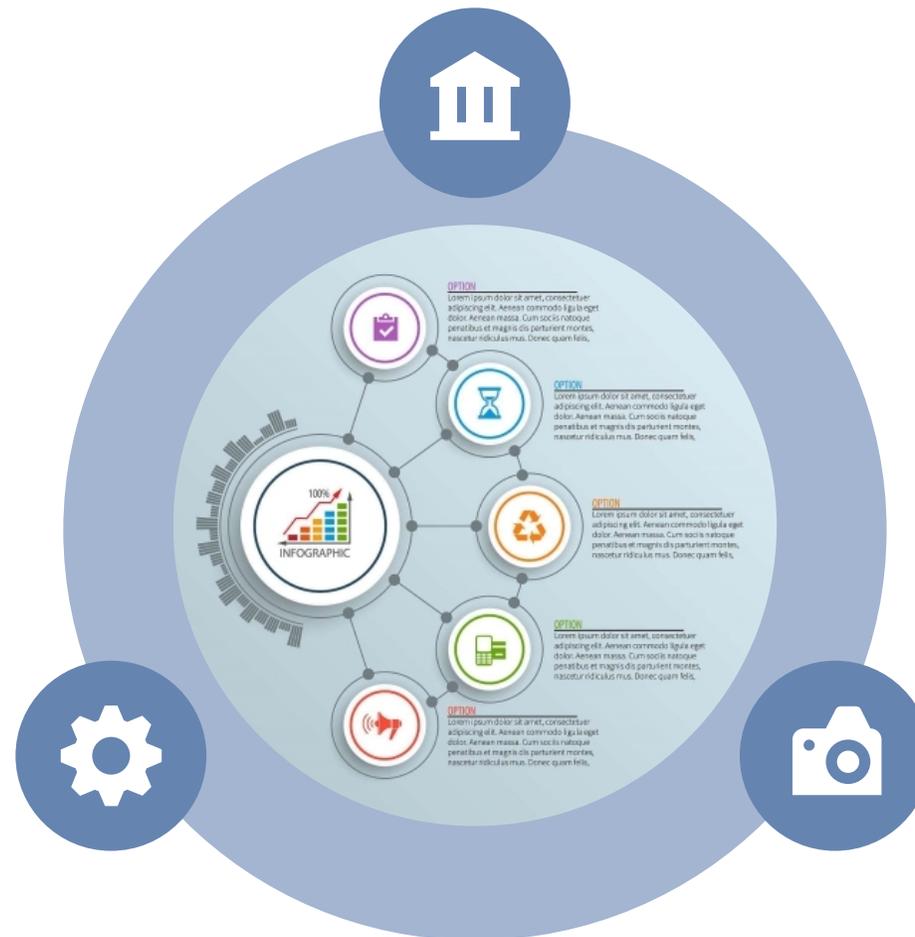
吉利采用校园招聘、社会招聘、内部推荐等多种方式，广泛吸纳优秀人才。

选拔标准与流程

制定明确的选拔标准，包括专业技能、综合素质、发展潜力等方面，并通过简历筛选、面试、评估等环节，确保选拔的公正性和准确性。

培养计划与实施

针对不同岗位和层级，设计个性化的培养计划，包括新员工入职培训、专业技能提升、领导力培养等方面，为员工提供全面的成长支持。





绩效考核与激励机制设计

绩效考核体系

建立科学、合理的绩效考核体系，明确考核标准和流程，确保考核结果的客观、公正。



绩效反馈与改进

及时反馈绩效考核结果，帮助员工了解自身优势和不足，并制定改进计划，促进员工持续成长和进步。



多元化激励方式

根据员工需求和企业发展战略，设计多元化的激励方式，包括薪酬福利、晋升机会、股权激励等，激发员工的积极性和创造力。





员工培训与发展规划



01

培训需求分析

通过员工调查、业务需求等方式，深入了解员工培训需求，为制定培训计划提供依据。

02

个性化培训计划

针对不同岗位和层级，设计个性化的培训计划，包括在线课程、面授培训、实践锻炼等方式，提高员工的专业技能和综合素质。

03

职业发展规划

与员工共同制定职业发展规划，明确职业目标和发展路径，为员工提供清晰的职业发展蓝图。同时，通过岗位轮换、晋升机会等方式，帮助员工实现职业发展目标。



04

供应链管理优化举措

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/516100203055010202>