

企业问题类型分类诊断表

(专家实战版 | 表格可直接复制 | 适用于官网引流、企业内诊、咨询调研)

一、使用说明

- 适用对象:** 企业主、高管、管理顾问、内部复盘小组
- 用途:** 快速定位企业问题、归类病灶、避免头痛医头
- 评分规则**
 - 0 分: 无此问题
 - 1 分: 轻微偶发
 - 2 分: 明显存在
 - 3 分: 严重频发
 - 4 分: 已造成重大损失 / 风险
- 结果判定**
 - 0-8 分: 健康区
 - 9-16 分: 预警区
 - 17-24 分: 问题区
 - 25 分以上: 危机区

二、企业问题类型分类诊断表

一级分类	二级问题类型	典型表现描述	评分 0-4	问题 等级	改进 优先级
一、战略与定位类	战略模糊	无清晰 3 年规划, 方向摇摆, 业务多元无聚焦			
	定位不清	客户不精准、卖点不突出、陷入价格战			
	增长乏力	业绩停滞、新业务打不开、老业务下滑			
	决策混乱	老板拍脑袋、会议多决策少、反复变			
二、组织与人力类	人岗不匹配	能人留不住、庸人下不去、提拔凭关系			
	权责不清	推诿扯皮、多头管理、出事无人担责			
	激励失效	薪酬不公平、干多干少一个样、士气低迷			

一级分类	二级问题类型	典型表现描述	评分 0-4	问题 等级	改进 优先级
	人才断层	无梯队、无培养、关键岗位无人接班			
三、管理与流程类	流程混乱	无 SOP、审批繁琐、效率极低、内耗严重			
	执行力差	布置不落地、会议无结果、跟踪无闭环			
	成本失控	浪费大、采购不透明、费用居高不下			
	质量管理弱	返工多、投诉高、标准缺失、品控不严			
四、营销与销售类	获客困难	线索少、渠道单一、转化低			
	销售管理弱	无目标、无过程、靠能人、不稳定			
	品牌薄弱	无口碑、无差异、客户粘性差			
	价格体系乱	乱报价、乱降价、窜货、利润变薄			
五、生产 / 运营 / 交付类	交付延期	产能不足、计划混乱、供应链不稳			
	库存异常	积压或缺货、周转慢、资金占用高			
	设备 / 技术落后	故障多、效率低、产品无竞争力			
	安全隐患	安全制度缺失、违规操作、事故风险			
六、财务与风控类	现金流紧张	回款慢、垫资多、资金链脆弱			

一级分类	二级问题类型	典型表现描述	评分 0-4	问题 等级	改进 优先级
	账目不清	核算粗、成本不准、数据失真			
	税务 / 合规风险	不合规、漏洞多、易被稽查			
	内控缺失	采购、报销、合同无监督			
七、文化与协同类	氛围消极	抱怨多、躺平、推诿、负能量			
	部门墙严重	跨部门协作难、本位主义严重			
	无共识	价值观不一、目标不一、行动不一			
	无复盘文化	重复犯错、不总结、不改进			

三、问题汇总与诊断结论（表格）

问题大类	总分	风险等级	核心结论	优先改善项
战略与定位				
组织与人力				
管理与流程				
营销与销售				
生产 / 运营 / 交付				
财务与风控				
文化与协同				
企业综合总分				

四、风险等级标准

- **健康区（0-8）**：管理规范，问题偶发，持续优化即可

- **预警区 (9-16)**: 多项短板, 需系统性梳理整改
- **问题区 (17-24)**: 经营明显受阻, 必须专项攻坚
- **危机区 (25+)**: 生存风险, 建议立即启动深度诊断

高培院