

留存人力社保部门年度报告(模板)

(浙江亚美信教育科技有限公司)2023 年度报告

温州市人力资源和社会保障局:

根据温州市人力资源和社会保障局《关于实施人力资源服务机构年度报告公示制度的通知》(温人社发(2020)65号)精神,现将本公司2023年度的经营情况报告如下:

本公司的行政许可/备案(行政许可或备案变化情况)事项为:1、为劳动者介绍用人单位;2、为用人单位推荐劳动者;3、为用人单位和个人提供职业介绍信息服务;4、根据国家有关规定从事互联网人力资源信息服务;5、开展高级人才寻访。目前持证人数为3人。

一年来,在公司全体员工的共同努力下,本公司(工作业绩,含主营业务、其他业务开展情况及成果,配合市委市政府工作等,尽量以数据说明):

一、2023年共计开展496场人才测评,帮助企业匹配合适人才,其中Ivalue 重要经理人价值管理系统374场;ProNature 个人本我特质管理系统106场;ProValue 经理人价值管理系统5场;INature 专属个人本我特质管理系统3场;快捷招聘系统3场;团队管理系统5场。

二、开展培训课程共计9场,培训人次合计760人次;

三、服务“小巨人、专精特新”企业绩效:

①开展培训服务 全面采用线上线下形式计划服务40家省级“隐形冠军”企业,服务35家国家级专精特新“小巨人”企业,开展237场培训,聚焦“专精特新”企业,通过建立可行愿景:四年之后的利润等于今年的营业额;突破运营瓶颈:倒逼核心能力建设,创造全新客户价值;突破市场瓶颈:打破行规,给客户一个无法抗拒的价值;突破落地瓶颈:克服执行障碍,实现逆势增长,针对企业文化、发展战略、人力资源、流程与变革、企业数字化转型等邀请专家级老师通过线上授课、学员课通过直播、回播形式参加培训课程,进行培训与落地相结合的模式。

②管理咨询服务聚焦“专精特新”企业计划走访120家企业,其中为35家省级“隐形冠军”企业,25家国家级专精特新“小巨人”企业,提出管理咨询诊断解决,通过专人带领咨询1、团队现场参观(包括样品室,生产现场,销售终端等);2、与董事

长沟通（创业历程，企业愿景和战略规划等）；3、咨询团队内部会议；4、高层座谈（包括董事长，总经理，营销总监，生产，研发，采购负责人等）；5、对下一步合作计划达成共识。针对企业规范化管理、精细化管理、数字化改造、企业文化落地等领域进行问诊把脉，提供咨询解决方案并出具整改方案项目实施结果报告。③帮助企业获得订单额度 通过“专精特新”企业的市场推广和品牌宣传模式，为省级“隐形冠军”企业获得 1000 万订单额度，为国家 级专精特新“小巨人”企业获得 2000 万订单额度，提供线上电商、电商直播方式帮助企业获取订单，同时线下通过各地市巡回电商宣传；深入企业通过课程讲座等培训方式帮助企业销售队伍能力提升以及线上新媒体平台，效能提升等个性化辅导模式帮助企业获得订单。

典型服务案例

1、八达机电有限公司始创于 1993 年，注册资本 5000 万元，现有员工 220 余人，占地面积 3.7 万平方米，建筑面积 3.9 万平方米。是一家长期专注于轻小型起重设备研发、生产、销售为一体的外向型出口企业。系国家高新技术企业、国家专精特新“小巨人”企业、浙江省“隐形冠军”企业、浙江省科技型中小企业、瑞安市领军企业。经过专家老师入企调研诊断发现以下问题：1、重技术轻应用：以技术为中心。焦点和精力都是投在生产技术工艺上。供应链管理能力欠缺，应用领域延展性不足；2、重成本轻交付：注重成本控制。公司 90%的销售业绩是海外市场贡献但是截止目前并没有自己建设的海外仓。均采用传统的外贸物流，周期长成本也很高。同时这也是导致产能过剩的原因之一，国内产品积压，海外市场需求不能及时满足，物流周期又太长，很多客户也就在这个时间差中流逝掉了。所以海外市场份额就很难增长；3、重线下轻线上：产品销售以传统方式为主。主要就是维护老客户、老客户转介绍、参加行业展会拓展新客户，一方面没有建设自己的线上销售端口，线上销售渠道基本为零；另一方面也没有自己的品牌塑造、品牌宣传，网站单一老旧、不活跃、没人气，很多客户都不了解我们八大机电。专家老师提出整改战略建议：三大战略（三步走）1、爆品孵化利润提升：与客户联合研发畅销品，帮助客户产品快速上市、抢占市场；2、现货供应业绩倍增：提出“现货供应，延误免单”的价值主张。MTA（可得性生产模式）。现在主要是两种生产模式，一是 MTS 模式（按库存生产模式），重复订单按 MTS 生产，多数常规订单是重复性订单；二是一次性订单按 MTO（按订单生产模式）；MTA 模式既不是按订单，也不是按库存生产，而是为客户可得性而生产，有些是按现货，有些是按订单，是订单和补单相结合，为可得性而生产的模式；3、跨境电商双轮驱动：树

立互联网营销思维，拓展线上销售渠道，塑造线上品牌形象。建设“全球分销商招聘”品牌构架，实现产品可视化整个供应链赋能。线上线下相结合、相呼应、相辅相成定能占领更多市场份额。于2021年10月帮助企业获取德国LHL企业的电动葫芦，订单金额210万美元，约合人民币132.74万元。

2、浙江朝隆纺织机械股份有限公司成立于1992年，目前员工200多人，其中研发队伍20-30人，有博士站、院士站、研究新课题的精英团队以及优秀的技术人员；销售团队7-8人；生产制造80多人。经过专家老师入企调研诊断发现以下问题：1、管理基础薄弱：内部流程不顺，管理规范性不足，缺乏系统性的管理，尤其缺乏预防管理，总是在事后不停救火，影响管理效率。2、专业人才缺乏：纺机领域属于细分行业、小众专业，相关技术人才稀缺，如何解决引进人才、培养人才和留住人才等问题面临着挑战。3、战略不清晰：缺乏清晰的战略规划，在公司管理层，普遍对公司未来的发展方向和实现路径没有达成共识。根据企业现状，专家老师提出整改战略建议：1、建立交付标准构建3R（可靠、快速、响应）交付体系，为客户提供极致体验。例如：交期砍半，3个月交货。2、建立服务标准提出“零停机”解决方案。从被动服务转为主动服务，主动巡检、主动维修、主动沟通，提前发现隐患，消除潜在风险，确保客户不因设备故障而停机，打造“昌隆”服务品牌。3、建立技术标准利用前两大标准赢得窗口期，提升技术能力，最终制定技术标准，参与全球高端市场的竞争，提升朝隆纺机在全球市场的占有率和品牌影响力。开展培训服务：一、数字化时代高效管理实战技能提升特训营；二、2022年向世界级标杆学管理；三、沈怀金老师：《金牌班组长职业化成长体系3.0》跟踪咨询辅导：企业营销咨询周期及管理咨询师安排：1、营销项目辅导时间3个月；驻厂式咨询：每月确保8个工作日有管理咨询师在厂辅导。2、项目客服时间3个月；3、专家老师入厂跟踪指导。于2021年11月帮助企业获取ORAKRITI NONWOVENS企业的SMS1600，订单金额229万美元，约合人民币1457.38万元。

四、2023年开展“华为实训营”大型公开课共计14场，培训人次8400人次；2024年计划开展“华为实训营”大型公开课共计24场。

五、服务“亲清政商云学堂”线上平台：

为了更好地服务企业家人、企业经营管理人员、技术人员和党政干部的在职学习，加快构建新型亲清政商关系，温州市经济和信息化局与温州市委组织部联合打造了“亲清政商云学堂”线上培训平台，浙江亚美信教育科技有限公司承接运维服务。“亲清政商云学堂”是全国首个致力于构建亲清新型政商关系，促进新时代“两个健康”先行区创

建的共享学习平台，是温州本地影响力最大、覆盖人群最广、观看人数最多的网络培训平台。

“云学堂”自 2020 年 8 月首播以来，已推出 221 期线上课程，累计培训 812.66 万人次。

2024 年从 3 月份开始集中推出第二批“强城行动”专题系列讲座，邀请一批党政领导、专家学者、企业家走进亲清政商云学堂，解读“强城行动”政策举措，分享先进理念和经验，凝聚助推高质量发展共识，引领和助推“强城行动”。亲清政商云学堂，周二晚 19:00-20:00 播出，次日起可以回看。

诚信服务情况(发生的业务纠纷或受行政处罚，内部劳动关系和谐情况等):一年来本公司无任何无诚信行为，并未收到任何行政处罚，内部劳动关系和谐。

机构业务经营情况表

项目情况	机构名称	浙江亚美信教育科技有限公司	法定代表人	陶辉	统一社会信用代码	9133030070432197XE
	公司地址	浙江省温州市鹿城区滨江街道世界温州人家园 1 幢 906 室	联系人姓名	宋漪雯	联系人电话	13868406118
	成立时间	1998.7.20	服务范围	人才测评	单位网址	www.yameixin.com
	设立分支机构情况	无			主营业务	人才测评
	资产总额	2000 万元	从业总人数	44	其中持证人数	3
	全年营收入	3528.67 万元	其中代收代付	0	全年税收	108.24 万元
	利润总额	76.58 万元	净利润	72.75 万元	注册资本实缴情况	900 万元
备注						