

## 行动号召 | 驱动变革发展成为销售回报率达15%的企业必做之事

基于其业务机构的反馈，来自普惠全球各业务的250多位领导人共同商议、确定了实现我们的客户及财务承诺所需完成的具体工作事项。

实际上，他们确定了2020年的“必做事项”。这是迈向我们长期目标的第一步：到2025年，将成为销售回报率达15%公司。

除了2020年必须做的事情之外，还讨论了从今天到2025年进行的转型项目。“我们如何转型”是我们提高普惠公司竞争力的长期战略。

在接下来的几周中，我们将详细解释我们的“必须做的事情”和“我们如何转型”，以推动普惠公司之间的接轨。每位员工都对我们公司的成功起着重要作用；因此，我们所有人都必须了解未来将面临哪些挑战和机遇，以及需要采取哪些措施来支持公司范围内的工作。

请花一些时间查看下面包括的“必须做的事情”和“我们如何转变”。在接下来的几周内，每个主题都会得到扩展，从下面提供的普惠公司首席财务官David Porter提供财务目标开始。



# 普惠公司2020年优先事项

- 实现财务目标**
  - 以高单位数实现利润销售 · 考 我们所花销的每一美元
- 增长我们的发动机订单储备**
  - 降低维护成本 · 改善产品成本及定价
- 定我们的步伐并保持我们的客户在翼飞翔**
  - 发展发动机大修能力 · 改进服务水准表现
- 交付发动机并降低成本**
  - 降低近2.5亿美元的成本 · 交付整个产品组合近3,800台发动机
- 交付售后市场销售增长**
  - 交付近10,000台入厂维修量 · 发展2,500多个新的维修量
- 执行里程碑并投资主要技术**
  - 限于10亿美元工程及开发预算内 · 发展主要技术
- 通过横向互联保持文化进程**
  - 以一个普惠行事 · 开创公司层面的互联



## 必须做的事项

- 雄鹰项目**
  - 降低成本 · 改进客户及员工体验
- 优化价值流**
  - 改进质量与效率 · 降低成本
- 模块化企业级**
  - 扩大数字化应用 · 优化机队分析能力
- 工程与发展**
  - 提高全球产能 · 发展最佳工程人才
- 产能、生产力及自动化**
  - 4,000台互联机器 · 至2025年在自动化方面投资近3.5亿美元
- 数字化变革**
  - 通过数字化解决方案加速我们的影响力



## 变革





GO BEYOND

# 实现财务目标



与普拉特惠特尼财务总监一同实现财务目标

- 以高单位数实现利润销售 • 考虑我们所花销的每一美元

## 希望员工了解什么有关实现财务目标的事项？

- 我们制定了可实现的2020年计划，将实现销售额增长以及运营利润和销售回报率（ROS）增长的承诺。
- 我们将使利润增速超过销售额增速，并通过有效的成本管理和持续的协同生成更多现金。
- 我们必须完美执行增长计划，并加快提高全公司效率和生产率的工作。
- 我们都必须创新并积极参与将确保财务成功并最大程度提高投资回报率的工作。

## 如何让所有员工协助完成上述必做的事？

- 接受你在实现公司财务成功过程中的角色。我们实现可盈利销售，在2020年达到5-10%销售回报率，到2025年达到15%的目标无法仅通过一小群人实现。
- 各位员工都需要像对待自己的钱一样对待支出的每一块钱。例如，如果全体约4万名员工每年减少支出25美元，我们每年就能节约100万美元。说出并分享你对于降低成本的想法。
- 完美执行-我们的低成本支出过高，而且必须满足各个交付日期。如果未按时交付，就得支付罚款，客户不满意，也让股东失望。
- 做符合普拉特惠特尼整体财务成功最佳利益的事。我们是一家公司，我们做决策时需要牢记这一点。

## 我们的成功是什么？

- 2020年5-10%销售回报率，计划到2025年达到15%销售回报率。
- 一直实现我们的财务和客户承诺。
- 令股东、客户和员工满意。
- 一直作为首选航太投资。

A UNITED TECHNOLOGIES COMPANY