

团餐业务中心 5 月月度经营与项目汇报（完善版）

汇报部门：团餐业务中心 汇报人：边磊 版本：2026-05-25 改稿

本版将原稿从“项目流水汇总”调整为“经营结果、项目池质量、渠道打法、产品控标能力、6 月冲刺动作”五条线。所有金额沿用原稿；利润、毛利率、同期数据和回款状态没有来源时统一标为待财务确认，不做推测。

一、5 月经营结论

指标	5 月目标	5 月预计达成	达成率	年度目标	年度累计	累计达成率
确收（万元）	96	54	56%	1200	167	14%

- 结果判断：5 月确收未达成，短板不是单一项目执行问题，而是项目池厚度、渠道转化和确收节奏尚未形成稳定滚动。
- 积极变化：本月完成签约项目 8 个，签约金额 141.5 万元；预计确收项目 7 个，确收 54 万元；新增北京区 8 个、江苏区 6 个客户线索。
- 经营含义：6 月不能只追单点签约，需要把高优先级项目、核心渠道、控标参数和验收回款放到同一张经营表里滚动管理。

二、5 月核心业务进展

2.1 签约项目

项目名称	合作类型	产品配置	金额（万元）
副中心项目	直营项目	营养管理	72.5
重庆环卫	系统集成渠道	营养结算 + 食安监管 + 进销存	25
河北石家庄园区项目	厨具渠道	AI 营养结算	3
建林中学项目	系统集成渠道	基础结算	0.5
首都机场增订项目	系统集成渠道	基础结算	3
荣海中学项目	系统集成渠道	基础结算	2.5
人大附中项目	直营项目	电子菜单系统	5
三全项目（软件）	系统集成渠道	营养结算 + 食安监管 + 进销存	30
合计			141.5

2.2 确收项目

项目名称	合作类型	产品配置	确收金额（万元）
重庆环卫项目（软件）	系统集成渠道	营养结算 + 食安监管 + 进销存	10
河北石家庄园区项目	厨具渠道	AI 营养结算	3

建林中学项目	系统集成渠道	基础结算	0.5
首都机场增订项目	系统集成渠道	基础结算	3
荣海中学项目	系统集成渠道	基础结算	2.5
人大附中项目	直营项目	电子菜单系统	5
三全项目（软件）	系统集成渠道	营养结算 + 食安监管 + 进销存	30
合计			54

三、项目池与渠道判断

5 月新增储备项目已经能支撑 6 月冲刺，但项目池质量仍需分层管理：高优先级项目抓签约和确收，中优先级项目抓决策链、预算阶段和下一次客户动作。

优先级	项目	当前进展	成交概率	6 月管理动作
高	大兴区政府	客户启动立项申请，配合渠道提供资料	70%	锁定预算、决策链、采购路径和确收节点
高	国康医院	已完成调价洽谈，力争 6 月签约	60%	明确合同版本、产品配置和验收口径
高	内蒙古保康中学	深度跟进，核心需求明确	60%	补齐食安/进销存/营养结算方案和报价边界
中	滨州健康科技职业学院	50 台称重设备需求明确，计划 8 月上线	50%	安排来司考察后的标准方案、控标参数和设备清单
中	淮北市委餐厅 / 机关事务局	完成前期对接	40%	推进方案汇报，确认采购时点
中	秦皇岛物业园区、张家口中煤等	完成方案沟通或现场需求沟通	30%	沉淀客户画像和下一步拜访计划

四、问题分析与改进策略

问题	对经营的影响	6 月改进策略	验收口径
项目池底子薄，月度确收波动大	签约和验收无法形成滚动雪球，月度目标依赖少数项目	项目池不低于 30 个，按高/中/低概率滚动；每周复盘预算、决策链、阻塞和下一动作	每周更新项目池表，重点项目有责任人和下次客户动作
优质渠道开拓慢，存量渠道转化不足 5%	线索多但有效商机少，渠道投入产出不可判断	集中深耕 5-8 家核心渠道，低质渠道仅常规维护；厨具渠道作为 6 月攻坚方向	核心渠道清单、拜访记录、商机转化率、实际订单产出
销售自主拓新弱，过度依赖分配线索	新增客户来源不稳定，团队能力难复制	每人每周新增 2 家新渠道、20 个有效客户电话；把无效拜访从日报中剔除	有效客户定义、跟进记录、转商机数量
控标能力弱，营养健康优势没	产品差异无法进入评分项，容	按企业资质、产品资质、软件	重点项目投标前完成控标参数

有转成招标门槛	易被普通智慧食堂厂商同质化竞争	功能、硬件设备四类补控标参数和证据链	清单和证据附件
---------	-----------------	--------------------	---------

五、6 月经营规划

目标类型	目标值	管理口径
签约	完成月度签约目标	重点落地三全集团、重庆环卫、国康医院、保康中学、大兴区政府等核心项目
确收	底线 147 万；冲刺 200 万；半年度确收 400 万	147 万来自明确预计确收清单；200 万属于冲刺目标，需补新增确收来源
渠道	新增 3-5 家优质核心渠道，渠道商机转化率提升至 10% 以上	聚焦系统集成、厨具和餐饮渠道，不再平均撒网
团队	至少 1 名新销售入职，2 次专项培训	以实战项目、客户反馈和控标材料使用情况判断人员能力
投标/产品	重点项目控标率提升至 80% 以上，投标响应零差错	投标前置介入，控标参数和证据链由产品/售前共同把关

6 月预计确收清单

项目名称	合作类型	产品配置	预计确收（万元）
大兴区政府	系统集成渠道	营养结算	50
保康中学	系统集成渠道	营养结算 + 食安监管 + 进销存	20
三全项目（硬件）	系统集成渠道	营养结算 + 食安监管 + 进销存	40
重庆环卫（硬件）	系统集成渠道	食安监管 + 进销存	15
金斯瑞新需求	餐饮渠道	开发需求	5
国康医院	直营项目	营养结算	17
合计			147

六、需要产品与交付协同的重点事项

- 产品控标：把营养健康、食安监管、进销存和智能硬件拆成可写入招标文件的具体参数，不再停留在“有营养师、有案例”的泛化表达。
- 售前工具：优先准备营养周报、带量食谱分析、电子菜牌演示、小程序试用、体脂秤/手环等轻量体验工具，用低成本试用推进客户进入商机。
- 交付证据：金斯瑞、江西 206、首都机场、人大附中等项目要补上线截图、验收确认、设备清单、售后边界和可复用模块，避免小单只形成一次性收入。
- 经营数据：利润、毛利率、同期数据、回款状态、交付工时和复用模块数仍缺口明显，建议 6 月纳入项目周表。

七、需管理层确认

确认事项	为什么现在要确认	建议结论
6 月确收口径	当前明确清单为 147 万，原稿同时提出冲刺 200 万	对外/管理层汇报用“底线 147、冲刺 200”，并要求补 53 万来源
核心渠道资源投入	渠道拓展已从广撒网转向深耕核心渠道	确认 5-8 家核心渠道名单和每家月度目标
产品控标牵头机制	控标能力直接影响重点项目中标率	由产品/售前牵头四类参数库，销售提供客户与竞品输入
财务经营字段	利润、毛利、同期数据和回款影响管理层判断	财务补齐利润、毛利率、回款和同期对比口径