



江苏云学堂网络科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 江苏云学堂网络科技有限公司

企业常用简称（英文）： yunxuetang

企业常用简称（中文）： 云学堂

所属国家： 中国

中国总部地址： 江苏省-苏州市

网址： www.yxt.com

所属行业类别： 移动学习

在中国成立日期： 2011年12月22日

在中国雇员人数： 700人

业务详情

1、主要客户所在行业： 生命科学（如医药，医疗器械等）/金融服务（如银行，保险，财富管理）/住宿与餐饮业/房地产业/机械制造

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	人工智能技术
客户公司性质	民营
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	该集团公司是特大型电子信息产业集团公司，在全球拥有13所生产基地、12所研发中心，员工7万多人，集中培训难度越来越大，同时面对不同岗位员工学习需求和晋升需求的学习内容推荐也比较重视。
具体服务内容	该公司借助云学堂乐才创建该公司学堂学习平台，不仅帮助该公司搭建完善的培训体系，同时更好地满足企业员工碎片化、移动化、课程智能推荐、岗位晋升的学习需求，激发人才活力。云学



	堂帮助该公司完成组织优秀经验的萃取，并且可以快速复制推广至全球，云学堂已经成为该公司员工的掌中宝、万事通，时刻为每位员工提供帮助与支持。
服务成果	云学堂是一家专业的企业学习全面解决方案服务平台，通过建设该公司学堂帮助该公司更加适应互联网和智能化浪潮，建立能够促进员工自主学习、持续学习的企业学习体系，让企业学习与组织能力发展与商业目标更好地结合。

客户案例二：

所提供的服务类别	人工智能技术
客户公司性质	民营
客户公司行业	生命科学
客户当时的需求	作为公司内部孵化出的二级集团，该公司集生产、研发、销售三位一体，在全国现拥有一千八百多家终端零售店铺，分布全国一百多个城市，拥有员工一万多名。面对如此数量多、分布广的员工，如何对不同员工进行区分赋能和培训，一直是困扰该公司健康的难题。
具体服务内容	1、建立学习平台，智能推荐课程：搭建该公司健康大学学习平台，解决知识内容快速传递学习的需求，并且针对不同岗位员工，智能匹配所需知识，推荐学习，并且提供岗位能力模型，助理员工岗位快速晋升； 2、搭建知识体系：搭建医药行业专业的线上图书馆，系统化建立该公司专业的知识体系，为智能课程匹配提供强大后盾； 3、提供学习通道：通过云学堂健康大学的线上沉淀，为员工了解品牌的价值、了解整体企业文化包括职业方面的教育、专业化的能力，提供一个反向演进的通道。
服务成果	云学堂系统化帮助该公司建立了知识体系，实现了该公司的线上图书馆的梦想，并且能够为员工推荐不同的、适合各自岗位发展的学习知识，充分发挥线上图书馆优势。目前，该公司学习平台上，员工总学习时长达到235万分钟，平台知识数近万个，收集中医古典书籍1000多本。系统化的培训管理工具让每位员工能够很快的掌握公司推出的第一手的培训资料，全面提高了培训效率和效果。

客户三：

所提供的服务类别	人工智能技术
客户公司性质	合资
客户公司行业	金融服务





<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司的企业规模已达到万人，在北上广深及江苏、浙江、福建、辽宁、湖北、四川、重庆等11个城市设有分公司。快速占领市场份额的同时也给该公司培训管理者们带来了困扰：如何高效的完成不同岗位和学习需求的员工受训，使其快速的具备岗位胜任能力？这是摆在管理者面前的一个难题。同时由于保险行业的共性，该公司电销团队平均每月有400-500人的迭代，这个痛点得到进一步放大。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、借助乐才平台，轻松完成分子公司各级岗位员工的多样化培训管理，通过人工智能分析，推荐匹配不同的学习资源； 2、按照等级梳理出该公司电销团队20个岗位和职级；借助岗位能力模型，搭建各岗位独有的晋升学习通道； 3、借助微课制作工具-炫页，快速产出岗位互动专业课程，统一发布管理，智能为学员推荐，随时随学到想学的、需要学的知识； 4、课程学习效果二级评估。通过“一课一考”方式，作为岗位晋升参考依据，公平，公正，公开。</p>
<p>服务成果</p>	<p>与云学堂合作，该公司完成了电销大学的数据化平台搭建，建立了多层级多维度的员工培训体系，通过课程的智能化匹配我们的岗位需求，并且结合精益生产实现员工培训实战化。同时云学堂乐才也通过H5课件工具帮助该公司积累而了丰富的优秀案例经验知识库。</p> <p>客户反馈：云学堂让使我们在最短时间内积累全国优秀的案例经验，云学堂学习平台也成为员工认识该公司的第一道窗口，无形中塑造了我们培训部的品牌，也提高了我们部门的企业地位，同时也让该公司人寿获得寿险唯一，电销唯一的奖项-《中国E-learning行业应用创新奖》。</p>

档案内容更新2019年4月