

北京优慕科技有限责任公司

企业详情

企业官方注册名称：北京优慕科技有限责任公司

企业常用简称（英文）：UMU

企业常用简称（中文）：UMU学习平台

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区中关村大街18号8层05-609

网址：www.umu.cn

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2014年

在中国雇员人数：50-100人

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、生命科学（如医药，医疗器械等）、房地产业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	销售培训
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> ● 该客户的医药代表分为 EL1-4 四个等级,需要在短期内提升 EL3 和 EL4 销售代表的学习交流能力。 ● 要灵巧迅速,销售有挑战立刻可以给到支持。 ● 要有时效性,能最快速度总结提取最佳实践、反哺到其他同事 ● 要高互动,不仅仅课堂有互动,线上的学习也应该是互动



	<p>的</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 要低成本，面对越来越少的预算，合理降低成本是关键
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 访谈调研、对接业务 通过UMU在线调研了解销售代表工作中最大的挑战与困难，形成课程设计的基础。 ● 快速成课、课程共创 根据需求确定了4个主题，根据主题组织各部门同事协作录制课程，并根据内容的差异在呈现方式上做了区别。 ● 自主进度、在线学习 课程上线后，销售根据自身情况按照各自的进度学习。实现了标准化授课与个性化学习的有机结合
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> ● 提升培训师产能 各部门协作进行课程创建，大大提升了培训师产能，且在线课程学员覆盖不受限制，实现标准化与规模化。 ● 降低学习成本 远程互动，降低交通成本；减少面授，降低场地成本；碎片化学习，降低时间成本；电子化课件，降低材料成本 ● 提升学习效果 UMU学习平台的进度管理与进度自控，提升了销售的学习完成率，课程设计中的多样化的在线互动形式，也提升了员工参与学习的热情与学习效果

客户案例二：

所提供的服务类别	个人能力发展、专业能力发展、在线和移动学习
客户公司性质	民营
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>根据公司战略规划，公司需要升级市场布局，为此公司组建了新的事业部，在两个月内全国共入职两百名销售同事。事业部最关键的任务就是加速能力复制与传递，能够通过销售团队的力量获得用户反馈赢得市场。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 根据具体销售的需要列出了能力提升清单。明确方向后，开始着手组织各部门同事使用UMU制作课程。 ● 通过组织创新学习项目，营造企业学习文化，例如定期邀请来自公司各个业务与职能部门的同事，以视频访谈形式进行分享；提供线下图书支持，并组织一线员工通过UMU分享读

	书心得与笔记
服务成果	通过UMU上线了包含12门课程的新人训练营。新销售入职后使用手机就能够立刻开始学习，极大加速了新销售的胜任。截止到2017年6月底，通过UMU的方式已经覆盖了近400位销售同事。在年中公司级别会议上，学习发展部在新事业中作出的突出贡献获得了公司高层的肯定与赞许。

档案内容更新于2018年7月