

## 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）： 优慕科技

所属国家： 中国

中国总部地址： 北京市西城区宣武门外大街庄胜广场东翼 1138 室

网址： www.umu.cn

所属行业类别： 在线和移动学习、领导力发展培训、销售培训、专业能力发展

在中国成立日期： 2014 年 10 月 31 日

### 业务详情

1、主要客户所在行业： IT 信息技术，半导体及通讯、建筑、耐用消费品、机械制造、能源动力、生命科学

2、曾服务过的客户案例：

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT 信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	发掘身边的技术牛人，将他们的知识共享到组织中，让内训师能随时随地的分享各种主题和内容，鼓励员工进行知识分享和经验沉淀。 用一种便捷的方式让高管的声音向不同办公地的员工传递，将管理理念和最新的行业分析传达给近 4000 位员工。 有效的沉淀知识，寻找一个知识管理的载体

<p>具体服务内容</p>	<p>UMU 学习平台：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● UMU 微课：为内训师提供便捷的工具体制作多种形式的微课和互动，让内训师快速掌握了微课方法，立即可以生产内容。</li> <li>● 安全性：确保企业关键信息在已知的安全边界内共享；</li> <li>● UMU 互动：报名、签到、问卷等功能让线下课程在线上得以记录和统计。</li> </ul> <p>咨询与服务：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 专属大客户实施经理提供 1 对 1 项目支持与应用咨询，在项目的关键节点与企业内部相关人员一起讨论得出最终的项目落地方案。</li> <li>● 全平台托管，根据实际情况更新平台用户；</li> <li>● 7*10 小时在线服务答疑；</li> <li>● 提供关键项目（比如高管会议）现场应用咨询与技术支持</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>微课大咖秀项目： 开播三周有 700 多员工参与其中，得到了广泛的好评。无论是老师使用的微课新工具还是老师的课程内容全程干货满满，所有学员都称赞连连，改变了学习方式，前所未有的体验了互联网技术所带来的学习新体验。</p> <p>新员工文化训练营： 使用 UMU 视频微课，上传和分享新员工对企业文化的理解视频，加深了新生对企业文化的理解，并在公众号上，进行推广，新生制作的企业文化视频发布第一天获得 1000 多位学习人数和 2000 多次播放数，广受好评。结业仪式用 UMU 直播连接四地，四地新员工同时收听高管寄语。</p> <p>线下课程管理： 通过 UMU，将线下课程的报名移到线上，节约了培训部员工的时间成本，大大地减少重复统计的工作。</p>

**客户案例二：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>建筑业</p>

<p>客户当时的需求</p>	<p>公司在持续为更大范围用户提供产品提升服务的过程中发现，从公司内部到经销商都需要在价值观层面、业务知识与能力层面提升认知、达成共识。公司急需一个能够连接内部员工、连接全国经销商的学习共享平台，将总部最新的价值理念、重要企业文化项目、关键岗位技能、产品信息第一时间传递到全体员工手中、传递到全国经销商手中。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>学习平台产品：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 学习管理：记录呈现全员参与活动、学习课程的行为与动作；</li> <li>● 内容管理：提供多种简单易操作的内容呈现与知识管理方式；</li> <li>● 高效互动：提供多种互动方式，配合学习内容一并呈现，提升面授培训、内部会议等场景的效率与效果；</li> <li>● 安全性：确保企业关键信息在已知的安全边界内共享；</li> <li>● 高速更新：以每周为周期优化平台功能，以每月为周期做功能重大更新，持续提升产品易用性。</li> <li>● 结合企业号：开发企业号登录页面，让员工在微信中更便捷的学习。</li> </ul> <p>咨询与服务：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 专属大客户实施经理提供 1 对 1 项目支持与应用咨询，在项目的关键节点与企业内部相关人员一起讨论得出最终的项目落地方案；</li> <li>● 每季度提供 1 次面授操作培训；</li> <li>● 全平台托管，根据实际情况每周更新一次平台用户；</li> <li>● 7*10 小时在线服务答疑；</li> <li>● 提供关键项目（比如高管年度会议）现场应用咨询与技术支持；</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>对内： 将关键的产品发布、企业文化活动、安全宣导便捷高效的覆盖到了全体员工，UMU 的直播也极大提升了活动举办的效率，让一线员工能够直接参与总部活动、参加讨论、分享身边符合企业价值观的好人好事。 员工使用手机可以随时随地参与学习与活动，分布在各地的 HR 团队各自使用 UMU 在管理后台即可查看到负责员工的整体情况与数据。 每周固定时间通过 UMU 分享董事长对企业价值观的理解，全国各地</p>

	<p>员工通过手机直接向董事长学习，组织近千人 All Hands 会议倾听董事长讲话是之前完全不可能实现的事情，现在变得轻而易举。</p> <p>对外： 为经销商提供了一个与总部连接的平台，从价值观的传递帮助经销商树立对行业、对品牌全方位的理解和认知。通过参与总部组织的企业活动也让经销商更有归属感，从理念层面和总部站在一起、为终端用户提供更有针对性的产品与服务。</p>
--	---

### 客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	耐用消费品、机械制造
客户当时的需求	<p>该公司在中国售卖的产品涉及家用系列四大类、商用系列十四大类上百种，新产品正式推出后产品知识从研发市场到销售，从销售到总代理商再到一级二级经销商需要层层转训。销售培训部讲师年年全国出差，辗转各大城市做产品培训与新品发布。一方面，市场的持续扩展，经销厂商越来越多。另一方面，产品研发创新，种类不断丰富。逐层转训的信息传递方式弊端逐渐凸显出来。在有限的培训过程中，希望能够传递最多的信息，毕竟开展一次培训不容易，这样一来培训主要以知识分享为主，现场互动非常有限。更重要的是，总部大量的产品知识没有办法第一时间给到分布在各地的代理商，覆盖率也非常有限。</p>
具体服务内容	<p>学习平台产品：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 学习与制作：操作简单，多端口登录，及时学习</li> <li>● 及时分享：人人可、人人可学，快速生成分享方式</li> <li>● 数据统计：多维度数据统计，便于查看、下载、统计、管理</li> <li>● 数据边界：可以设置多维度数据边界，保障安全性及个性化需求</li> <li>● 学员管理：多部门、多项目组均可实；指定分配学习任务，多端口课程提醒及数据管理</li> </ul>

	<p>高效互动介入，提升会议培训效果和效率：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 专门服务团队：专属客户经理、专属客户成功经理、技术支持、团队支持</li> <li>● 互动流程个性化设计：通过 UMU 互动环节，改变传统会议培训前、中、后流程。帮助客户设计符合每次活动的互动环节及需求解决方式。</li> <li>● 协助内部推广使用：从培训科每次会议、内外部培训开始，再</li> <li>● 企业内各部门经理学习使用 UMU，扩展到部门培训及会议过程。</li> <li>● 效果评估：存储互动数据，提供数据查看、下载、报告。</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>丰富了培训互动现场，积累活动数据 公司前期先运用高效互动入手，提升会议培训效果和效率。开展新员工现场培训项目、现产品发布的业务、经销商大会、数码文印创新应用方案全国巡展、讲师等级培训等培训现场进行使用。不仅仅可以现场可以快速互动，还应用到培训前后进行问卷调查，投票，数据收集等。便捷的操作和数据留存也帮助培训科节省了人力成本和经济成本。满足和丰富了培训互动现场。</p> <p>颠覆创新，搭建企业移动学习平台。 梳理搭建学习平台内容，萃取知识、技能与经验，让学习增量发生。公司单独销售部门员工近千人，每年新产品上限近 40 种。通过有 UMU 搭建学习平台，定期更新产品知识内容，制作不同微课形式。一系列产品、知识培训有效逐层传递，降低一线员工、经销商学习难度，仅通过移动终端便可以轻松学习。快速学习产品知识，培训科下发学习内容，通过观察学员数据，从而进行员工考核、及时调整培训计划与课程内容。形成专属的移动学习平台，让学习随时发生。</p>

**客户案例四：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>能源动力</p>

<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司是光伏产业的领导者，在企业发展的过程中学习发展部一直想要寻求一种高效低成本的学习方式，能够让总部的学习资源覆盖到分散在全球各地的业务部门、子公司。原有的 E-Learning 平台操作复杂、易用性差，员工没有感受到真正的收益与价值活跃度很低，投入很高的成本之后发现没有实现预想的效果。希望能够寻求一种简单便捷的方式，让学习真正发生。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>学习平台产品：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 学习管理：记录呈现全员参与活动、学习课程的行为与动作；</li> <li>● 内容管理：提供多种简单易操作的内容呈现与知识管理方式；</li> <li>● 高效互动：提供多种互动方式，配合学习内容一并呈现，提升面授培训、内部会议等场景的效率与效果；</li> <li>● 安全性：确保企业关键信息在已知的安全边界内共享；</li> <li>● 高速更新：以每周为周期优化平台功能，以每月为周期做功能重大更新，持续提升产品易用性。</li> <li>● 结合企业号：开发企业号登录页面，让员工在微信中更便捷的学习。</li> </ul> <p>咨询与服务：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 专属大客户实施经理提供 1 对 1 项目支持与应用咨询，在项目的关键节点与企业内部相关人员一起讨论得出最终的项目落地方案；</li> <li>● 每季度提供 1 次面授操作培训；</li> <li>● 全平台托管，根据实际情况每周更新一次平台用户；</li> <li>● 7*10 小时在线服务答疑；</li> </ul>

<p>服务成果</p>	<p>让学习发生，极大提升了员工满意度。 由于行业特殊性，很多团队与员工都分散在西北西南地区，团队内部一年可能见面的机会都十分有限。使用 UMU 打开手机，只要有网络的地方就可以向来自总部、来自兄弟业务部的同事学习。</p> <p>极大的降低了培训成本。 使用 UMU 后，参加总部组织的培训分公司同事只要打开手机就可以参与，免去了差旅劳顿，费用等显性成本大大降低，更重要的是解放了更多的工作时间。</p> <p>帮助业务部门解决难题，向 HRBP 角色转变 通过帮助业务部门运营学习项目，学习发展部自身的定位也在持续的变化与更新。今年新增事业部的销售培训就在学习发展部的主导下升级为了混合式的学习项目，通过 UMU 系统化、规模化的加速销售新人的岗位胜任。</p>
-------------	---

### 客户案例五：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>根据市场分析，某一条产品线有着极大的市场潜力，也面临着非常艰巨的挑战。为了达成 2017 年销售目标，需要快速提升一线医药代表的打单和提量能力。培训部和市场部要从销售技巧、产品知识、行业知识、竞品分析等多方面对销售进行能力的综合提升。同时一线医药代表数量越来越大，而培训师人数少，需要便捷的覆盖所有人。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>UMU 学习平台</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● UMU 微课，培训部和销售部的资深专家能够通过手机和简单的操作快速制作微课，沉淀最先进的行业知识，和实际场景的案例和应用，并迅速给到一线销售人员，减少信息传递的成本。</li> <li>● UMU 的学员管理和学习记录，对每一位员工的学习轨迹了如指掌。</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● UMU 多种入口，员工可以便捷的通过 APP、网页、微信等入口进行学习，随时提问和发表自己的看法。</li> </ul> <p>咨询与服务：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 专属大客户实施经理提供 1 对 1 项目支持与应用咨询，在项目的关键节点与企业内部人员一起讨论得出最终的项目落地方案；</li> <li>● 7*10 小时在线服务答疑；</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>销售：</p> <p>通过每天 5-10 分钟的碎片化时间，了解行业最一线的知识全面的产品知识。能随时随地的找到对当下场景最为有效的内容，并加以应用，并学习借鉴优秀医药代表的成功经验。</p> <p>培训部、市场部：</p> <p>通过 UMU 学习平台，便捷的覆盖 200 多位员工，将最新的内容及时给一线员工，同时沉淀一批优秀的内容，形成自己的资料库，可以快速迭代更新。</p> <p>通过 UMU 的学员管理，对该产品市场部的 200 多位销售进行“考勤”</p> <p>对于产品知识，提前给新员工进行学习，面授中大部分时间用于销售技巧和策略，提升面授的效率，同时降低了新员工的培养成本。</p>

**客户案例六：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT 信息技术，半导体及通讯、生命科学</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>这是一家多元化的高科技跨国公司，是全球领先的测试测量公司。主要致力于通讯和生命科学两个领域内产品的研制开发、生产销售和技术服务等工作。</p> <p>迄今为止，在中国拥有 1500 多名员工，其中包括 500 人的研发团队；在中国 14 个城市设有六家子公司和 20 个办事处，业务涉及软件和硬件研发、制造、市场推广、销售和售后服务支持。</p> <p>高速发展的企业步伐，专业的产品的知识如何让众多员工及客户快速了解成了目前遇到的两大难题。如何通过大家企业移动学习平台，发布产品知识课程，从而形成企业宣传出口，引流目标客户，</p>

	<p>从而达到对外宣传及快速了解安捷伦入口。收集客户反馈信息，获取客户行为，从留存观看和学习数据，进一步进行计划调整。不仅如此，面对客户服务过程中，让客户解决产品知识，解决了客户服务过程，针对客户针对专业知识的答疑，高效的及时反馈，提升客户满意度，增加客户粘性也日益成了亟待解决的问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>帮助搭建企业号，形成企业宣传平台。通过 UMU 混合式课堂实现</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 确定企业号想达到的目的，进行产品知识、专业知识宣传，从而更好提供客户服务，了解客户倾向和需求，提供针对性建议和跟进目标客户</li> <li>● 支持混合式课程内容形式，通过图、文、音、视频的方式，同时在更新同时添加互动环节，了解客户反馈，收集客户信息</li> <li>● 培训现场互动环节应用</li> <li>● 同时不断地沟通和探索，提供更多的实现方式和解决方案，帮助达到更好的实现效果和创新项目</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 搭建企业号输出学习平台形成             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 讲师制作产品知识、技术知识、企业宣传内容微课</li> <li>○ 通过不同微课形式+互动环节，形成混合式的课程内容</li> <li>○ 获取访问者信息，通过调查问卷调研客户反馈</li> <li>○ 授课客户信息，定位目标客户或者意向客户，进行回访跟进</li> <li>○ 形成四大微课主题课程体系，定期更新，每月进行 3 次新微课上线，每次都有超过 3000 人转发</li> </ul> </li> <li>● 学习平台搭建运营             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 产品内容培训内容</li> <li>○ 业务知识培训</li> <li>○ 学员数据、课程数据管理</li> </ul> </li> <li>● 内容互动培训使用             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 通过互动环节丰富培训现场</li> <li>○ 及时获取互动结果信</li> </ul> </li> </ul>

档案内容更新于 2017 年 3 月