



广州思酷信息科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州思酷信息科技有限公司

企业常用简称（英文）：scho

企业常用简称（中文）：思酷

所属国家：中国

中国总部地址：广东省广州市天河区五山路科华街251号乐天创意园B区4001

网址：http://www.scho.com

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2014年7月25日

在中国雇员人数：

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	在线和移动学习
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 管理技能的提升：充分利用碎片时间，灵活、经济的满足更多TL（Team Leader）的需求 2. 培训有效性平台支持：形成知识沉淀、双向互通的学习和培训管理 3. 学习平台的搭建：以点带面，逐步延伸到业务、技术培训



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考 2. 在关键时间点主动提供运营建议，不断优化轮训项目的实施。 3. 在企业提出问题时，分析成因并提出解决方案。 4. 协助企业完成HRBP学习地图闯关，培养HRBP的业务能力。 5. 总结企业成功运营的经验，介绍给其他企业，助力提升客户品牌影响力 6. 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验。
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学员学习数据居平台前列，激活率达98%，活跃率近90%。 2. 总结出一套适合客户的运营方法论 3. 完成了6轮高潜人才轮训，初步构建微课体系，促进内部优秀内容和分享者的露出。 4. HRBP学习地图激发了各HRBP的积极性，帮助总部培训经理一同推动移动学习平台的运营，组织线下分享，固化学习成果。 5. 其他客户对客户的运营效果和措施非常感兴趣，思酷组织线下沙龙，营造良好的学习运营交流氛围。

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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 培训形式单一：单一传统的面授跟不上自身互联网金融公司的快速发展。 2. 人员分散：人员分散全国各地，产品知识更新快，难以快速有效及时的传递到一线销售手中。 3. 缺乏员工沟通分享展示平台：企业内部缺少集中统一的学习沟通分享、给员工展示个人智慧才华的平台。
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 区别于思酷掌上学院标准通用配置，协助客户打造企业专属个性化界面的“魔法学院”。 2. 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考。 3. 在企业提出问题时，分析成因并提出解决方案。 4. 总结企业成功运营的经验，介绍给其他企业，助力提升客户品牌影响力。 5. 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验。



服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企业学习数据远高于同行业及平台平均数据：激活率达95%，月均上线率90%。 2. 通过打造移动学习内部项目制，巧妙借力引导内部良性竞争，整体提升移动学习效果，助力企业提升培训管理生产力，获得企业内部的认可。 3. 构建了企业内部的课程体系和讲师体系并线上化，满足全国各地的学员按需随学的需求。
------	---

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	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 解决人员流动大、分散、集中培训难问题 2. 解决专业细、岗位多，培训成本高问题 3. 打通学习孤岛，为分散学员提供社群化学习氛围 4. 保顾文化沉淀、知识传播平台
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 运营活动策划与落地组织，关键节点提供运营建议，手把手协助保利内部培训团队成为专业的平台运营团队 2. 内容体系搭建建议与工具包 3. 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考。 4. 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验。
服务成果	<p>2015年，客户引入了移动学习平台，配合人才发展计划，作为企业培新体系的一个有机组成部分，构建了内部课程体系，包括人才发展、核心课程、基础培训、企业文化四个板块，为新员工、核心专业岗位、管理者，提供了完善的学习内容。</p> <p>培训管理团队携手内训师团队，制作出自主研发课程553门、保顾课程专栏：12个区域项目案例79个，打造了包括新员工、销售类、非销售类5个关键岗位学习地图。自建栏目浏览次数合计高达20多万次。保利赢销学院已成为企业内部沉淀和传播知识的重要平台。</p>

档案内容更新于2018年7月