

## 知鸟

### 企业详情

企业官方注册名称： 知鸟  
 企业常用简称（英文）： ZHI-NIAO  
 企业常用简称（中文）： 知鸟  
 所属国家： 中国  
 中国总部地址： 深圳福田福华路兆邦基金大厦6楼  
 网址： http://www.zhi-niao.com/  
 所属行业类别： 在线和移动学习  
 在中国成立日期： 2014年9月10日  
 在中国雇员人数： 200

### 业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、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、文化、体育和娱乐业

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	培训全面覆盖130万员工，战略信息和产品业务信息及时传递到全国所有员工，节约培训费用，提高培训效果。主要包括四个方面： 一、组织需求。以组织发展、助力业务、人才培养为核心；二、员工需求。以员工个性化、即时学习，问题解决为根本，形成系统化的碎片学习，案例学习、任务发布、专题直播等应用场景；三、平台延伸应用。开展移动学习的官方信息传递平台，让企业信息宣导、员工互动等更加高效和便捷；四、平台互动应用。引导个人用户互动中学习，增加活跃性。



<p>具体服务内容</p>	<p>开发了知鸟移动学习平台，首先在客户集团和寿险、产险、银行、证券等8家子公司机构上线，随后覆盖全集团30家子公司，帮助其搭建移动培训体系，并激活运营，生产微课等。如对组织需求，提供企业内部专题通用培训、员工职业发展培养项目、上岗资格学习+考试、分子公司管理和专属人群学习等；对员工的需求，提供案例学习、专题或专家直播、系统化的碎片学习等。</p>
<p>服务成果</p>	<p>知鸟升级O2O混合式培训，支持多样化教学需求，提升系统化学习体验，以资源平台为基础，在线学习和移动学习为核心的三大技术平台，满足各层级人员的个性化学习需求。短短两个月实现了客户集团130万员工的全员覆盖，80%的培训搬到线上，生产课程十万门，2015年节约培训费用9000万，有效缩短新产品和新业务到达一线员工的周期，提升了业绩和效率。2015年9月，“知鸟”凭藉对学习资源的卓越创新整合，一举包揽布兰登霍尔卓越奖“最佳移动学习应用”金奖和“领先学习技术”铜奖，成为第一家获此殊荣的中国企业。</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>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>高速发展的客户对人才培养非常重视，但是HR所能直接服务到的员工始终有限，他们需要有个好的平台便利地把学习内容及时输送给员工。覆盖全集团2万多名员工，便利地将学习内容及时输送给员工，提升员工整体业务水平，同时没有HER缺乏互动性的缺憾。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为客户集团搭建知鸟移动学习平台——吉课，进行平台运营咨询和微课生产培训。客户内部经常开各种各样的培训班，以前传统的培训组织方式，现在已完全被知鸟上的“培训班”功能所替代。“知鸟上的‘培训班’功能加‘讨论圈’功能，把每个线下培训的热度都带起来了。客户对知鸟团队提出了两个独特需求，就是在“吉课”平台之下设立两个独特的子平台——“曹操专车”和“大雁加油站”，“曹操专车”是客户的新业务，司机们多数不是客户的员工，无法让他们直接使用“吉课”平台，但公司有培训和向他们推送信息的需求；“大雁”主要面向应届大学毕业生群体，在完成校招尚未正式入职之前，尚不是客户的正式员工，但也有培训前置的需求。知鸟团队经过评估，很快满足了他们的需求。两个月不到，专车项目就上线五十多门微课，大雁上线了五六十门微课，还在不断增加。”</p>
<p>服务成果</p>	<p>短短40天，“吉课”上线200多门优秀微课，在集团内部掀起阵阵移动学习狂澜，共有8000多名员工经常利用自己的碎片化时间进入“吉课”平台学习，并坚持以业务需求和解决问题为导向来制</p>



	作各种有价值的微课。上线两个月就覆盖了全集团2万多名员工，知鸟培训班功能全面替代了传统的线下培训方式，平台活跃性很高。
--	---

### 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	文化、体育和娱乐业
客户当时的需求	用移动平台软件来做年底的评优评先工作，要求能有效调动员工积极性和参与度，并对未来培训工作进行有效补充。
具体服务内容	帮助客户搭建移动学习平台——iMango，20天即闪电上线，通过一系列运营活动实现高速激活覆盖。iMango不仅仅是客户的掌上学习平台，更承载了两个重要的发展方向：一是打造成视频共享平台；二是增加一些精准的服务，例如希望知鸟开放商城功能，让iMango粘性更大；二视频共享平台则是给普通导演和记者一个秀自己的空间，鼓励员工发挥互联网精神。
服务成果	从拍板到12月31日上线，只用了不到20天时间。上线一个月后有近9000位员工激活使用，几乎实现了全员覆盖。通过知鸟，客户评优评先工作得到了前所未有的参与热度，后又对客户年会进行直播，全员参与观看；并通过知鸟沉淀经典微课，扩大了优秀培训课程的覆盖面。

### 客户案例四：

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	电子电气
客户当时的需求	客户是中国最大的照明集团，收入规模、收入增长速度和盈利能力都排在照明行业的前列。NVC客户品牌已成为国内照明行业领袖品牌。在LED行业产能过剩，国内消费疲软的大环境下，客户风景这边独好。 客户渠道为王，全国拥有37个运营中心，3600个终端专卖店，销售人员1万多人，新品培训成本高。他们的千帆计划在全国培训1000个区域经理，1000个品牌店长，2000多个金牌导购，加强家居照明渠道的布局和升级。如何将他们的产品知识、销售技巧、销售政策几分钟传达到最终端，不论这个经销商或专卖店在乡镇市场还是在什么地方？这是客户对知鸟提出的最大需求。
具体服务内容	知鸟，让客户的产品销售如虎添翼，不仅提供了务实的学习平台，指导搭建，服务团队还在整个运营过程中提供了悉心指导。如新品普及、年底优秀员工评选、直播转型与变革为主体的公司春节

	<p>晚会、举行微课大赛等。知鸟的来做课平台，对企业非常实用——这种傻瓜化微课制作工具可以让员工便捷的把产品相关的知识、销售技能、销售政策等都便捷的做成图文并茂、生动有趣的微课。借助知鸟App，客户的产品销售明显提速。</p>
<p>服务成果</p>	<p>借助知鸟首批上线5800人，完美的解决了客户在新品普及方面的痛点。第一，知鸟把我们一些产品知识、销售技巧、销售政策几分钟内一竿子捅到最终端，不论这个经销商或者专卖店在乡镇市场还是在什么地方。解决了传统方法通过三四级传递信息失真、时效性差的问题。第二，学习过程和学习结果能够被监控和管理。</p>

档案内容更新于2017年3月