

## 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：北京市西城区宣武门外大街庄胜广场东翼1519室

网址：大陆：www.umu.cn 全球：www.umu.com 日本：www.umu.co

台湾：www.umu.tw

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2014年10月31日

在中国雇员人数：60

### 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）、汽车及零部件、机械制造、电子电气、能源动力

### 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	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>该公司作为全球三大药企之一，非常关注在中国区域的持续业务增长与销售团队塑造。为了实现业务的迅速扩展、满足全国各级市县的医疗需求，该公司在2018年招募近1500位医药代表，2019年销售团队加速扩张。</p> <p>新销售分布在全国各地，负责该公司十余个产品线的销售工作，</p>



	集中培训时间成本高、效率低，在先有的培训资源情况下很难为新销售提供足够的培训、支持、反馈。“如何更为高效率、有效果的方式赋能新销售”成为了支撑业务发展的关键议题。
具体服务内容	<p>结合该公司新销售在多地分布的特定以及的各产品的能力培养需求,UMU与该公司销售培训部沟通策划了新代表90天上岗学习项目并协助落地执行,具体包括以下方面:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 项目框架设计:按批次的入职的多条产品线代表13周(90天)的学习运营安排以及实施策划</li> <li>2. 项目内容设计:结合各岗位的业务场景与应知应会内容,以业务效果为核心重构线下培训与练习安排。将每个知识点、每个业务场景通过最为匹配的线上学习形式编排呈现,包括图文音视频的学习内容设计与考试、调研、视频训练等互动练习的设计。</li> <li>3. 项目内容交付:按照重构后的内容设计方案进行线上课程的搭建、修改、定稿。</li> <li>4. 项目班级运营:根据代表入职批次与产品线组建线上学习空间(班级),按照项目规划定期分配学习任务、发布学习通知。</li> <li>5. 项目维护升级:项目组定期沟通项目进展中的优化方向,为项目干系人提供培训与支持。</li> </ol>
服务成果	项目策划上线以来覆盖了500+新销售,通过纯线上学习的方式为新销售提供了我从公司、产品到销售技巧的能力提升支持。在加入该公司的第二天开始销售就可以通过UMU第一时间向总部的产品专家、培训师、经理学习专业技能,同时还可以通过UMU与同批次入职销售相互讨论、共同成长。90天新代表成长项目获得了该公司销售团队的广泛认可与高度评价。

### 客户案例二:

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	房地产业
客户当时的需求	<p>该公司2000年成立于上海,是一家以房地产开发为主营业务的综合性大型企业集团。成立近18年,2018年合同销售金额位居中国房地产企业TOP15。</p> <p>该公司曾于2017年制定了二五战略计划,希望在2021年实现3000亿元销售业绩,进入行业TOP8。</p>

	<p>在二五战略的背景下，该公司董事长提出了“十大工作好习惯”，同时，该公司学院对一线员工和他们的上级进行了大量的访谈，推出了“培英计划”，旨在提升个人贡献者管理自我和管理任务的能力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 项目框架设计：培英计划充分利用在线资源，依托实际工作场景，以效果学习为导向，帮助提升一线员工在时间管理、情绪管理、沟通影响、自我驱动等方面的基础能力，助力一线员工个人提效。</li> <li>● 项目内容设计：学习项目包含自我驱动、工作提效、沟通影响、时间管理、情绪管理几个主题，以效果学习课程设计原则为依据，每门课程都设置了基于学习目标的考试题、在工作场景里的刻意练习，通过721的成人学习法则，让学习真正转化为行为改变与绩效提升。例如在《金字塔原理与商务写作》课程中，我们要求学员完成学习后与自己的上级或带教沟通，领取商务写作的任务，并在UMU里提交作业。</li> <li>● 项目内容交付：按照内容设计方案进行线上课程的搭建、修改、定稿。</li> <li>● 项目运营：学习项目采用在线学习的方式进行，由该公司学院提供学习项目模板给各个区域，区域根据自身的情况对学习项目进行定制和修改，推送给员工。</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 项目上线以来覆盖学员4010人，必修员工500人左右，分布在各地，有487人完成并通过了考核。</li> <li>● 以线上互动式学习的方式，规模化、快速覆盖员工，帮助该公司全面打造一线员工的自我管理能力和自我驱动能力，推动了二五战略的进展。</li> </ul>

### 客户案例三：

<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>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该银行分支机构遍布北京各城区及郊县，营业网点布局和业务发展的重点集中于经济发达和繁华地带。目前，拥有员工13200多人，在全北京市各区县均设有经营管理支行，共有营业网点600多个。</p>



	<p>北京金融培训学校总行统一部署，学校为拳头项目工银“Family”青年人才成长培训项目设计了进阶式培养方案。每年经过校园招聘的800+为应届毕业生，需要不断提升培训效能，从一线岗位操作技能及基础业务知识、行为操守、职业素养、实岗锻炼兴趣小组实习基地及标杆学习，受限于时间和空间的限制，希望将知识有效沉淀，学员之间充分沟通与积极分享的需求，因此，通过UMU学习平台进行搭建，采用O2O智能化混合式教学模式，同时新增新鲜的教学元素，让学员的学习更加方便高效。</p>
<p>具体内容</p>	<p>UMU提供项目设计、项目交付、项目支持与项目运营</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 混合式课程设计互动</li> <li>○ 结合线上线下进行充分互动，使用UMU进行现场签到、考试、问卷调研等；</li> <li>○ 教员、学员还可通过网络移动平台进行线上答题及问卷调研，可快速数据汇总；</li> <li>● 学员实时在线查询课程积分</li> <li>○ 课程结束时候收获学习证书，有效激发了学员自主学习的动力</li> <li>● 在线发布作业</li> <li>○ 老师布置柜台话术练习，场景分析等。学员及时完成，促进教学工作高效便利。</li> <li>● 直播课程</li> <li>○ 学员可以随时随地有针对性地观看专业讲师可课程讲授，有效互动，使学员乐在其中</li> <li>○ 利用UMU直播将增量内容线上化，补充线下课程</li> <li>○ 学员移动端轻松参与，不受时间与空间限制，随时随地参与</li> <li>○ 面临市场变化，通过实时直播培训，及时共享最新营销要点</li> <li>○ 学员既可以线上实时互动参与，也可以查看回访进行有效学习</li> <li>○ 实时留下笔记，学员之间相互回复，彼此学习与分享</li> <li>● 线上微课学习</li> <li>○ 个性化学习：一线岗位操作技能、基础业务知识、行为操守、职业素养等内容</li> <li>● 效果学习为目标</li> <li>○ 增加线上学习与知识巩固</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>服务成果</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 打破时间与空间限制，满足多学员同时进行学习</li> <li>● 沉淀优质课程内容以及学员学习记录</li> <li>● 本次大学生青年人才成长培训历时194天，累计参与人数1354人</li> </ul>

- 网络培训人次和期数增长速度分别达120%和58.3%
- 新创建40门微课，5门主题直播课堂
- 单次直播课程参与人数超过800人，留言600余条
- 课程满意度评分大于4.95分（满分为5分）

档案内容更新于2019年7月