

厦门优鹿互动科技（UMU）

企业详情

企业官方注册名称：厦门优鹿互动科技（UMU）
 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：厦门
 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10月31日
 在中国雇员人数：50

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、能源动力、机械制造

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(技术和平台)
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>客户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，客户中国在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，负责客户十余个产品线的销售工作，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</p>



	<p>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。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>结合客户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与客户中国销售培训部沟通策划了新代表90天上岗移动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"> 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 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、AI视频训练等互动练习的设计。其中AI视频训练为客户的销售代表提供了极大的帮助。UMU把AI引入视频训练的及时反馈中,为学员创造安全的刻意练习环境,为讲师节省了大量的辅导反馈时间,显著提升销售代表的业务能力。 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。 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。 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。
<p>服务成果</p>	<p>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,除此之外在加入客户的第二天开始销售就可以通过UMU这种移动学习的方式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与同批次入职销售实时讨论、共同成长。90天新代表成长项目通过这种数字化学习的方式,获得了客户销售团队的广泛认可与高度评价。</p>

客户案例二:

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	客户是专业从事高品质贴身服饰及其用品的品牌运营商,目前已经发展成为数十家分子公司、合资公司组成的集团型国际化的品

	<p>牌公司，随着电商新生品牌越来越多，零售店的业务受着巨大的冲击。小规模实体店难留客户，常规的营销方法不能有效吸引顾客，门店利润较低等诸多问题。如何激励员工并留住人才，减少人员流失率？这些都成为了非常重要的话题。之前使用的其他学习平台，学习内容单一，多为视频和文档内容，学员学习过程中，无法与讲师咨询反馈。加上行业的特性，学员多为一线导购，学习意愿较弱，导购认为：本来就不太喜欢学习，如果学习好，就不做导购了。</p> <p>最大的问题是：当时的平台受到了人数并行在线的挑战，万人同时在线观看视频课程，平台会非常卡顿，希望寻找到不限制人数，支持宛然在线学习的平台，因此找到了UMU，帮助他们解决当前最大的需求问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>直播应用——储备店长资格认证</p> <p>一、项目背景</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 目标：帮助储备店长系统性的学习建立良好的角色认知，树立良好心态，形成结构化系统化的工作思路和工作方法。 2. 痛点和场景： <ol style="list-style-type: none"> 1) 每月组织一次，来自于全国各地的500名学员，聚在一个城市进行为期2-3天的面授培训。项目组需提前安排场地、交通以及讲师和学员的时间。线下集中培训费用高达150000元/场/50人。 2) 培训结束后，每位讲师需收集500余份作业，进行训后的效果检验和辅导。在微信群中提交作业，讲师不方便查找和下载留存，且不能对作业进行反馈。之前的作业反馈，通过电话、面谈等方式进行沟通。 <p>二、项目组协作分工</p> <p>由平台负责人、项目负责人、UMU对接人，根据培训需求，一起策划直播项目</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 观看方式：此次储备店长培训，尝试从面授培训升级为线上直播培训，本次较保守，学员们观看直播，还是以分公司为单位，一起来学习，主要使用电脑端观看。 2. 培训流程 3. 直播课程设计 4. 分公司观看效果 5. 主持人串场 6. 讲师直播体验 7. 直播设备： <ol style="list-style-type: none"> 1) 考虑到讲师直播体验，为客户提供ipad设备和ipad支架 2) 直播checklist 8. 直播培训说明（宣传） <p>三、项目学员：应培训学员为：380人 实际课程参与：563人</p> <p>四、项目流程：使用班级组织所有学员，将培训的课件和课程的</p>

	<p>互动推送到班级中，各位储备店长们通过班级，便捷的参与到整场培训。</p> <p>1. 培训全流程</p> <p>1) 培训前：签到</p> <p>2) 培训中：直播、拍照上墙（课中练习）、提问（课中练习）、问卷（培训评估）、考试</p> <p>3) 培训后：周作业</p> <p>目标管理-图文作业 会员管理-语音作业 商品管理-语音作业 客诉处理-视频作业, AI 视频训练为客户的门店店员提供了极大的帮助。UMU把AI引入视频训练的及时反馈中，为学员创造安全的刻意练习环境，为讲师节省了大量的辅导反馈时间，显著提升店员处理客户投诉的业务能力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 原线下集中培训费用高达150000元/场/50人，现在大幅度节省了培训成本。储备店长认证的直播项目运营后，其他培训组直接复制培训方式和经验。分别用于儿童内衣的面料和爆品培训、加盟商培训、各品牌的新品驾到项目中。</p> <p>2. 一站式的学习平台，讲师通过平台组织多种方式的培训内容，学员可以多种渠道进行学习，管理者通过平台可以了解到全国的培训情况，进行针对性的管理。</p> <p>3. 替代讲师之前的培训组织方式（邮件和微信群），方便沉淀学员素材，快速找到资料。特别是收发学员的作业环节，实现统一收集，在线进行多种维度的点评，提升培训效率。通过在线实时的点评，学员可以第一时间得到反馈，对业务练习进行优化和调整，大大提升培训效果。</p> <p>4. 员工反馈直播的方式非常新颖，而且学习氛围好，再也不用从门店跑到公司，可以边培训边做业绩，从此爱上了学习。</p>

档案内容更新于2020年10月