

三节课信息咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：三节课信息咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：sanjieke

企业常用简称（中文）：三节课

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区北三环中路44号4号楼2层209

网址：www.sanjieke.cn

所属行业类别：在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2015年1月31日

在中国雇员人数：200

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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 | |
| 客户当时的需求 | <p>客户集团基于“大安全”战略,急需创新to B & to G的产品,加强to C的产品能力,现对产品经理提出了更高的新要求。</p> <p>培训需求如下:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 创新思维养成,掌握常用创新工具方法,能够在日常运营工作的环节中主动创新; 2. 负责业务的行业知识,市场分析能力培养; 3. 专业核心技能打造:运营规划与策略、爆款文案打造、高效活 |



| | |
|--------|--|
| | <p>动运营、活动运营及有效执行、市场营销、数据分析应用、用户需求深度分析、产品理解、用户心理及行为干预；</p> <p>4. 熟练运用增长方法,能独立设计增长活动。</p> |
| 具体服务内容 | <p>1、项目前期：基于客户的核心需求，我方根据客户的培训目标达成共识,同时进行导师资源的调度和课程内容的打磨和时间安排，为客户提供全流程的项目实施方案，配合客户完成前期项目实施的计划。</p> <p>2、项目中期：为了保证学员的学习效果，配有一名项目经理负责整个项目的管控和实施、一名线下班主任负责线下课程的跟进和导师服务、一名线上班主任负责线上班级的维护和学员的学习的跟进。</p> <p>3、项目后期：针对学员专业核心技能制定了培训考核目标，有专业的导师负责辅导完成毕业作业，保证每位学员能够在毕业作业中发挥更好的实力和水平。</p> |
| 服务成果 | <p>1、关于线上学习：在学习最后，全班48名学员平均完成线上56节课程，完课率82%、优秀作业102份，占作业总数的30%，最后的毕业率超过80%。学员总体对于课程内容和比较满意。</p> <p>2、学员在培训后，专业技能上有了增强和突破；通过线上课程系统学习了运营的理论知识，加上课后的线上作业来巩固运用，学到很多干货内容。</p> <p>3、关于知识点的掌握和工作应用：在产品生命周期、营销与推广、项目管理等知识点上收获颇丰，目前都已运用到工作中。而系统化的知识点会让学员在思考问题时思路会更加清晰，项目执行过程中更有方向和条例，提升了工作效率。</p> |

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 | |
| 客户当时的需求 | <p>主要是两方面：</p> <p>1、 建立产品经理系统体系的方法论，熟悉了解一款产品从0到1完整的落地实施。</p> <p>2、 加强产品设计、用户体验等具体的产品经理的工作能力，在具体的实践案例过程中培养大家团队合作沟通以及产品实践的能力。</p> |

| | |
|---------------|---|
| <p>具体服务内容</p> | <p>1、项目前期：基于客户的核心需求，我方根据客户的培训目标达成共识，定制化客户的需求。针对课程内容，教研和线下导师反复打磨授课。同时为客户提供全流程的项目实施方案，推动项目实施顺利和客户满意。</p> <p>2、项目中期：为了保证线上线下学员的学习效果，两位导师负责我们线下授课，配有一名项目经理负责全流程的把控、一名线上班主任负责线上班级的维护和学员的学习的跟进，一名线下班主任负责线下导师授课过程中的学员服务。</p> <p>3、项目后期：针对学员产出的产品设计方案进行点评，提供迭代建议，帮助学员产出产品落地方案，完成最后毕业路演。</p> |
| <p>服务成果</p> | <p>1、线上学习：全班学员在线学习时长累计20628分钟，共完成122份作业，18份团队作业。</p> <p>线下作业产出：4周时间完成了6份产品从0-1的设计和落地方案并完成了线下的毕业路演活动，毕业率100%。</p> <p>2、学员在培训后，通过线上课程系统学习了产品功能设计和用户调研以及运用方案的理论知识。大部分学员觉得自己收获最大的是掌握了一套产品从0到1的设计并且实践的方法论，帮助自己在产品道路上越走越远。同时还有学员将学习到的产品知识应用在工作中，为业务设计新的产品。</p> <p>3、线下的授课中，学员反馈导师更多的传授了关于方法和业界的最新信息，非常的有启发性。线下的团队活动的开展也促进学员之间相互沟通合作的机会，在最后毕业路演，也发挥了最佳的实力。</p> |

客户案例三：

| | |
|-----------------|--|
| <p>所提供的服务类别</p> | <p>专业能力发展</p> |
| <p>客户公司性质</p> | <p>民营</p> |
| <p>客户公司行业</p> | |
| <p>客户当时的需求</p> | <p>提升产品和运营团队成员，基础的数据能力，建立正确的数据分析思维。</p> <p>1、对数据敏感，对于数据异常点，能够准确捕捉到。</p> <p>2、能够有清晰的数据体系，合理加工数据，不局限于基本数据，可以延伸分析。</p> <p>3、能够正确使用数据，能够有标准的方法，全面的进行数据分析。</p> <p>4、有能力在公司数据平台之外收集有效数据。</p> |



| | |
|---------------|---|
| <p>具体服务内容</p> | <p>1、项目前期：基于客户的核心需求，我方根据客户的培训目标达成共识，同时进行助教班主任的调度和课程内容的打磨和时间安排，为客户提供全流程的项目实施方案，配合客户完成前期项目实施的计划。</p> <p>2、项目中期：为了保证学员的学习效果，配有一名线上班主任负责线上班级的维护和学员的学习的跟进。</p> <p>3、项目后期：针对学员专业核心技能制定了班毕业标准，跟进学员的学习情况和学习效果。</p> |
| <p>服务成果</p> | <p>1、全班学员在线学习时长累计30680分钟，平均完成68节线上课程。共完成188份作业，其中有20份作业获得优秀作业。优秀率也超过10%，毕业率达到90%。</p> <p>2、学员在培训后，数据分析技能上有了一定的增强和突破；通过线上课程系统学习了数据分析的实操方法和工具的使用，加上课后的线上作业来巩固运用。学到很多很多采集、加工、分析数据的方法。有同学反馈自己在数据方面的敏锐度变强了很多，课程上学习到的知识可以拓展延申到工作中，而且随学即用。</p> |

客户案例四：

| | |
|-----------------|---|
| <p>所提供的服务类别</p> | <p>专业能力发展</p> |
| <p>客户公司性质</p> | |
| <p>客户公司行业</p> | |
| <p>客户当时的需求</p> | <p>1、针对没有互联网产品经验的同学从系统上了解互联网产品知识</p> <p>2、培养公司非产品工作的人员的产品视角，配合产品经理完成工作。</p> <p>3、提升工作内部人员的产品专业能力</p> |
| <p>具体服务内容</p> | <p>1、项目前期：基于客户的核心需求，我方根据客户的培训目标达成共识，同时进行助教班主任的调度和课程内容的打磨和时间安排，为客户提供全流程的项目实施方案，配合客户完成前期项目实施的计划。</p> <p>2、项目中期：为了保证学员的学习效果，配有一名线上班主任负责线上班级的维护和学员的学习的跟进。</p> <p>3、项目后期：针对学员的学习的学习状态，鼓励学员完成课程学习，帮助顺利毕业。</p> |

| | |
|------|---|
| 服务成果 | <p>1、关于线上学习，11位学员在线学习时长达24069分钟，人均看课时长达到26h。共完成77份作业，其中有14份作业获得优秀作业。毕业率100%</p> <p>2、学员在培训后，不同学员的感受不同，其中一名学员提到：通过对竞品版本的功能梳理和产品生命周期的判断，让我对竞品的功能以及带来的数据效果有了更直观的认识。更多同学在产品方面的思路有了增强和突破；3、同时课程中的hmw的需求挖掘方法、需求优先级排序依据的准则，也被同学们应用工作实战中去。三节课提供的知识让学员的专业技能有了新的进展。</p> |
|------|---|

档案内容更新于2020年10月