

上海思创网络有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海思创网络有限公司

企业常用简称（英文）：shanghai Strongnet Co., LTD

企业常用简称（中文）：上海思创

所属国家：中国

中国总部地址：中国上海市中山北二路1121号同济科技大厦6楼

网址：http://www.sinostrong.com/

所属行业类别：在线和移动学习、销售培训

在中国成立日期：2000年4月

在中国雇员人数：110

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）、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	销售培训、在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	国有
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	<p>引入外部优秀的移动学习平台，满足客户针对B职等人员的闭环培训、各分行线下培训班线上支持的需求；</p> <p>引入外部专业在线学习运营队伍，满足客户13万员工日益提高的培训需求。</p> <p>运营需求包括两大部分，一部分是基础运维，主要是平台日常事务处理，另一部分是培训设计运维，主要包括培训项目设计，推广、实施跟进，培训社区运营等。</p>

<p>具体内容</p>	<p>1、移动学习平台服务 为客户提供移动学习平台,支持其线下线上混合式培训及B职等项目等移动学习需求,尤其是B职等项目,目前该项目在客户内部已成为品牌项目,影响力已经辐射到客户以外。</p> <p>2、从2012年起,已连续9年为客户提供elearning整体运营外包服务, 日常运维: e-Learning工作的日常维护与正常运转。 在线考试: 每年在线考试近1000次,全行性考试150场,系统设置、现场支持、报表及结果分析; 直播课堂: 每年全行性直播课堂50场,各分行及业务条线举办80多场; 宣传推广: 海报设计,通过邮件、彩信、网络等推送,与地面活动结合做宣传,通过网站首页栏目推送等。 数据挖掘与分析: 10万员工的选课、学课,岗位与课程的结合度,不同职能员工学习兴趣调研,学习参与率、考试通过率,浅层效果评估等; 专题活动策划运营: 新员工培训解决方案,零售客户经理社区化学习运营,对公客户经理社区化学习运营等数十个岗位的社区化学习运营; PPT训练营、Excel训练营、思维导图训练营、微课大赛、客户听到等各类训练营、学习活动、专栏的策划及实施。</p>
<p>服务成果</p>	<p>为客户开发的新行员培训教材,在金融研究教育优秀研究成果中荣获教材类一等奖 思创移动平台支持的“远航之道”(B职等培训项目)在客户内部成为品牌项目,得到行领导的认可。 客户在线学习从员工主动参与率(日20%左右)、业务覆盖率、培训深入度等各方面在行业内处于比较领先的地位。 网络学习的参与率逐年递增,2015网络学习参与率75%至2019年网络学习参与率增至98.9%</p>

客户案例二:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(技术和平台)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>1. 市场环境变化快,对员工的要求不断提高,但培训周期长,员工流失率快,培训实施转化率低;</p>



	<ol style="list-style-type: none"> 2. 新品迭代快，要求销售人员快速掌握新品介绍与销售方法； 3. 优秀经验的传承缺失，及普通员工知识应用到工作能力不够； 4. 提升和规范门店销售人员的新零售营销方法； 5. 企业店铺覆盖全国各地，经销商占有相当比例，员工的归属感较低，需要建立员工身份的归属感！
<p>具体服务内容</p>	<p>提升覆盖率和实效性 利用使用量最多的微信端移动学习平台向全国门店推送品牌信息—覆盖全国 每周更新 应对人员高频流动及个性化学习 有料实用、有趣、全面的基础培训内容及时开展新人培训—各取所需 反复强化； 学习内容有料：1. 内容设定-维度多（新入职/初级/高级）；2定向学习-资讯多（时尚/活动/陈列/技巧）；3. 新品介绍（功能/材质/联名/话术）； 社区/竞赛有趣：1. 多维排名-榜上有名光荣；2. 竞赛评比-展示自我风采； 互动/分享：1. PK学习力-调动自主学习积极性；2. 成功案例-互动交流提升销售技能；3. 销售转化-朋友圈扩散促成销售。 学习实绩管理 向分区及代理商传递学习进度、成绩数据，强化人员管理-必学考核，检验效果 与店员在线交互 利用我要分享、讲师答疑、讨论区等方式提升参与度-平台分享，全国可见即开即用便利性 利用个人通讯工具进行日常学习-随身携带，应用方便 销售业绩提升 提供销售技巧、潮流搭配、案例分享等课程学习，同事结合微营销系列课程、直播课程、微营销训练营、业务大PK等内容实现销售业绩的提升。 智能AI助力销售 通过AI知识库，智能搜索、智能问答帮助学员快速解决销售难题。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为以代理商为主的员工培训搭建完整的培训体系，已形成成熟的培训管理系统。 2. 培训覆盖率98%，课程完成率80%，形成企业品牌口碑活动；营造学习型组织培训平台； 3. 平台平均登陆率 99.23%；新品学习完成率96.19%；月平均学习次数50次/人； 4. 趣味的竞赛玩法，强有力的奖励机制，精准的数据跟踪，及时的跟进反馈，搭建了企业活跃的在线学习、工作、分享社区，



	<p>提升企业的凝聚力；</p> <p>5. 通过销售课程学习及线上营销体系（课程、训练营、业绩PK）实现业绩增长。</p> <p>6. 智能AI几千条知识库，方便学员即问即答，快速解决学员问题</p>
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	销售培训、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	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>客户是国内珠宝行业百强品牌,开创了珠宝行业线上+线下的销售模式,2018年因业务拓展需要,在国内大规模开店,需要寻找对店铺销售人员有系统化培训能力的合作伙伴。能快速、高质量完成销售员工的上岗培训和持续提升培训。</p>
具体服务内容	<p>自2018年起,思创为客户提供了销售流程挖掘分析、销售宝典挖掘整理了、销售课程开发、在线学习运营、人工智能辅助销售训练等服务。</p> <p>组织客户销售精英,在思创教练的辅导下,萃取销售经验,形成客户的销售宝典;</p> <p>以销售宝典为基础,开发了100多门珠宝销售课程</p> <p>协助客户设计线上闭环培训制度,完善培训体系,提高员工的培训参与度,形成良好的培训文化。</p> <p>为客户建立AI销售知识库,为销售人员提供实时工作支持。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 智能问答——员工能够即用即问; 2. 智能陪练——模拟线下真实业务场景,与员工进行智能陪练并反馈陪练结果。 3. 案例萃取——通过流程式问答,系统自动获取关键因素,生成优秀案例。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 优化了销售流程、创建了企业销售宝典,为销售的快速培训提供了坚实基础 2. 通过在线学习系统的建设,提高了全国销售人员的培训效率和培训覆盖率(99%) 3. AI知识库建设,整理了近1000条销售常见问题及参考答案,为销售、加盟商实时问题咨询提供了便捷通道,提高了应对市场的反应速度,降低了总部咨询压力。 4. 通过培训系统的运行,为客户业务扩张(100多家门店)提供

	了有力的人才保障。
--	-----------

档案内容更新于2020年11月