

广州思酷信息科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州思酷信息科技有限公司

企业常用简称（英文）：Scho

企业常用简称（中文）：思酷移动学习

所属国家：中国

中国总部地址：广州市天河区广园东路博汇街6号E栋702

网址：<http://www.scho.com>

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2014年07月25日

在中国雇员人数：168

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、房地产业

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(技术和平台)
客户公司性质	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 解决人员流动大、分散、集中培训难问题 2. 解决专业细、岗位多，培训成本高问题 3. 打通学习孤岛，为分散学员提供社群化学习氛围 4. 保顾文化沉淀、知识传播平台



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 运营活动策划与落地组织，关键节点提供运营建议，手把手协助客户内部培训团队成为专业的平台运营团队 2. 内容体系搭建建议与工具包 3. 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考。 4. 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验。
<p>服务成果</p>	<p>2015年，客户引入了移动学习平台，配合人才发展计划，作为企业培新体系的一个有机组成部分，构建了内部课程体系，包括人才发展、核心课程、基础培训、企业文化四个板块，为新员工、核心专业岗位、管理者，提供了完善的学习内容。</p> <p>培训管理团队携手内训师团队，制作出自主研发课程1947门、保顾课程专栏：内外部优秀项目案例194个，打造了包括新员工、策划岗、销售类、非销售类5个关键岗位学习地图。自建栏目浏览次数合计近30万次。客户赢销学院已成为企业内部沉淀和传播知识的重要平台。</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)、在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1、4S门店人员分散、流动大、集中培训困难，需要有一个全国可用的学习平台让知识快速传递 2、4S门店人员培训效果难以通过行为体现，通过知识考试的方式，只能衡量知识点的掌握，无法衡量销售顾问的销售技能是否提升，销售行为是否改变；通过学习平台，实现对4S店销售员工行为演练的考核 3、为4S门店的培训管理员（店内讲师）提供监督员工学习的工具与抓手
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、移动学习平台搭建顶层设计：开展用户访谈与调研及顶层设计研讨会，和客户共同确定了组织发展的痛点场景，并围绕痛点场景设计“技术+内容”的移动学习平台的针对性解决方案； 2、内容定制：为客户提供微课定制服务 3、技术支持：从客户实际场景出发，设计开发相应的产品功能，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验 4、运营支撑：结合企业实际制定全年运营规划，并协助完成日



	常的运营事项
服务成果	<p>搭建完善的内容体系：2016年客户销售公司的移动学习平台广本趣学建立至今，已经开发超过2300门课程，包括车型知识、销售技巧、通用素质提升等等，学习对象涵盖销售、售后、服务等4S门店岗位，建立起内容丰富高质且层次完善的课程体系，使4S门店员工可充分开展自学；2019年平台上人均学课数达到213门；</p> <p>开展销售WeShow项目，切实助力销售业绩提升：我们和客户一起设计了“WeShow”项目，通过“技术+内容+运营”的综合手段促进销售的行为改变。在内容上，通过访谈/调研等方式，研究销售顾问成长路径，确定销售顾问成功的关键行为事项；其次，在技术上，开发“多点反馈” workflow 系统，该系统帮助培训管理员创建自动流转的工作流，如在销售顾问培训后，生成关键行为实地训练的视频任务，销售顾问接受任务后，在4S店内录制关键行为操作视频（如异议处理技巧、促单话术等），匿名提交至随机指定的外部第三方培训导师，导师对其视频进行评价打分和发表评语，最终评价结果抄送至培训管理员及销售顾问上级。最后，在运营上，一方面将关键行为实地训练与销售顾问的考核结合，形成刚需推力；另一方面生成销售顾问训练评价分数排行榜，并为满分作品制作学习专栏，激励学员更主动的积极表现。开展WeShow项目后，我们发现平台应用效果有了很大的提升。提升不仅仅体现在平台的活跃数据，更重要是全国4S店的全力参与和投入。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 解决门店人员流动大、分散、集中培训难问题 2. 解决专业细、岗位多，培训成本高问题 3. 打通学习孤岛，为分散学员提供社群化学习氛围 4. 沉淀组织智慧
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 运营活动策划与落地组织，关键节点提供运营建议，手把手协助客户内部培训团队成为专业的平台运营团队 2. 内容体系搭建建议与工具包 3. 结合企业实际制定全年运营规划，并提供其他成功案例参考。

	<p>4. 在企业使用过程中，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验</p>
<p>服务成果</p>	<p>搭建起客户新员工在线培养体系：通过平台功能，为客户新入职员工搭建不同岗位的学习地图，帮助新员工入职后第一时间得到相应培训，也降低了企业培训成本；</p> <p>打造活泼的学习氛围：与客户一起制定了平台的全年运营方案，每月根据热点开展双倍积分、看课抽奖等趣味活动，增强用户粘性，打造轻松活泼的学习氛围</p> <p>疫情应对，全员赋能：疫情期间，思酷免费提供新零售系列课程，助力客户开展全员销售巅峰对决活动，帮助客户提升员工销售意识，普及社群、全域营销的相关知识，配合企业全员销售的策略推广与落地。</p>

档案内容更新于2020年10月