

上海复勤商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海复勤商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Meerkat Works

企业常用简称（中文）：猫融工厂

所属国家：中国

中国总部地址：上海市杨浦区昆明路1209号尚凯商务大厦副楼604室

网址：http://www.iecinno.com/

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展、创新

在中国成立日期：2008年

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、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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	2008年开始为客户提供创新培训； 2016年连续六年好评，猫融入选短名单； 2017年正式成为客户的管理学院的战略合作伙伴 2019年猫融作为创新培训唯一供应商，被客户推荐给全国通讯运营商三级经理作为培训课程。

<p>具体内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学习与创新力-从专家到创新者-深圳 2. 创新大讲堂-上海 3. 陕西移动创新领导力-广州 4. 集思吧-从专家到创新者-东莞 5. 商业创新四步攻略-上海 6. 创新思维-杭州 7. 打造创新团队-北京 8. 全业务下的客户体验地图-深圳 9. TED先声夺人的演讲技巧-深圳 10. 上海某商业创新四步攻略-杭州……
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户11年创新合作伙伴 2. 在北京、上海、深圳、南京四大研发中心，上百场创新课程，培训超过10,000人接受过猫融工厂创新培训。

客户案例二：

<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>专业能力发展</p>
<p>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. “罪犯识别”类重要场景对监控要求高 2. 市场上已有的球机摄像头，拍摄范围广，运动性能强，但清晰度不够 3. 枪机拍摄清晰度高，但范围窄
<p>具体内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 机会识别与客户洞察培训工作坊 2. 市场调研 3. 数据分析与概念开发 4. 问题系统分析 5. 问题系统解决 6. 技术方案 7. 方案验证 8. 解决次级问题 9. 概念评估 10. 概念打样 11. 专利申请



服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 在客户原方案上减重15%，成功解决重量大、反应慢的问题 2. 缩短1/3的项目开发时间，18个月缩短为12个月 3. 既有球机“广角镜头”般的大幅拍摄范围，又有枪机“长焦镜头”般的清晰画像捕捉能力 4. 单向专利2000万收益，专利合计7项
------	--

客户案例三：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 第一代E100上市，目标客户群（摩的党）不买单，销量不佳； 2. 3W定价尴尬，加一两万，用户便可以购买4座大车； 3. 市场流行SUV，而小空间的E100两座车驾乘体验像玩具车；
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 机会识别与客户洞察培训工作坊 2. 市场调研 3. 数据分析与概念开发 4. 原型制作与概念测试 5. 商业计划 6. 商业提案设计 7. 商业路演与总结
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2018年，重新提价后，年销量超过3W辆，相当于17年总销量的3倍； 2. 在柳州这个400万人口的城市，每5个买车的人就有一位选择了E100； 3. 2017年用户评分：4.78分，高居用户热门对比车系口碑排行榜第一名。

客户案例四：

所提供的服务类别	领导力发展培训
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. 用短平快的方式打通内部创新基因

	<ol style="list-style-type: none"> 2. 自下而上的培养创新人才 3. 洞察+实践，推动创新项目，完成落地执行。
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2014年开始，连续5年合作。 2. 从管理层午餐分享会，到客户中国市场总经理训练营。 3. 从区域经理年度工作坊，到餐厅经理管理组创新加速工作坊。 4. 从创新培训系列培训到业务相关问题解决。
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为客户中国管理层培训超过8848人，针对性的为每个餐厅提供人才保留、培养、招募，以及运营效率提升的课程。 2. “对比法”引出“军事战略”，解决春节外卖高峰骑手不足问题。以军队“预备役”的形式，管理外卖骑手团队，包括30个城市5万多名骑手，个人信息全部记录在案，通过上百个500+微信群进行骑手的后背管理，实现春节期间的限时限量招募。

档案内容更新于2020年11月