

福建省华渔教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：福建省华渔教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：Eternity

企业常用简称（中文）：华渔

所属国家：中国

中国总部地址：福建福州

网址：www.101.com

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2010年

在中国雇员人数：4000

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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)、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	客户经过20年的发展，已经在全国180多个城市开设了400多家商场、约20家配送中心、累计服务顾客70亿人次，拥有员工近10.2W人。秉承着“让人才成长得更优”的人才发展理念，客户希望在线学习平台的搭建和落地执行成为企业多元化、全渠道人才战略实践的一次有益探索，为人才成长营造生态场域，打磨数字化学习工具，激活人才的阶段性蓄水池，最终汇聚成一条人才活链，积极发挥出人才培养和人才成长中的“高铁”和“引擎”效用。



	<p>所谓“高铁”效应，即是希望在线学习平台能带领客户中国包括一线员工、总部职能部门员工在内的10万学员，搭乘上快速学习的“高铁”。以学员感兴趣的课程、活动，逐渐培养起学员良好的学习习惯，变“等待安排”为“主动猎取”。</p> <p>所谓“引擎”效用，即是希望在线学习平台可为客户转型提供强劲的动力“引擎”支持。通过领导胜任力、岗位胜任力、数字化胜任力等多模块的专业打造和知识管理，使全员“马力十足，火力全开”。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为客户在线学习平台提供了平台搭建、平台功能定制、平台实施上线、UGC内生课程辅导、平台内容赋能、领导力课程运营、游戏化运营等一系列服务：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、根据客户的需求进行平台人员架构体系梳理、人员组织信息导入等平台搭建实施工作和校招平台、UDEMY等功能定制开发工作。 2、依据客户的人才培养和发展战略规划，为客户提供UGC内生课程辅导服务，通过门店调研、培训场景搭建等建立企业专属素材库；同时，根据关键岗位胜任力模型等为关键岗位明确成长路径、搭建专属的学习地图为岗位人员成长和角色转化实施培训赋能。 3、提供领导力系列课程运营服务，聚焦领导力和管理素养进阶，加速高潜人才发展。 4、平台赋能及游戏化运营：结合客户实际业务场景模式及人才培养需求，策划“超级拣货员”等通用课程将原本枯燥的学习资料融入到小游戏中去，并设置了挑战、打榜等多种游戏模式。 5、结合客户企业文化不定期退出企业文化主题活动、趣味学习PK赛、节日节点活动等。
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、平台上线一年多，月均用户活跃率保持在93% 以上。 2、在线学习平台成功搭建了7个知识板块，包括卓越领导、诚信合规、多元包容、沃新奇特、沃的助手、沃全能学和沃的直播，通过7个纬度将专业知识汲取、企业文化宣贯和价值观疏导等效果紧密结合。 3、通过UGC内生课程辅导及一系列平台赋能服务，在线学习平台中超过95%的课程，都是来源于自主开发和设计，实现了学习场景与业务场景的无缝融合，例如《副总的一天》等一系列亲和力非常高的课程引发了一波又一波学习高潮。平台年度月均整体课程学习完成率在92%以上。 4、通过平台趣味活动运营、企业文化活动运营和《超级拣货员》等一系列游戏化运营手段，激发学员的参与积极性和荣誉感，让学员在每次游戏化体验和游戏化挑战的同时，进一步巩固了需要掌握的岗位业务知识。 5、通过领导力系列课程运营服务，助力客户关键岗位和骨干人才



	领导力和管理素养进阶。同时多学服务团队结合客户内部“三步培训法”理论定制开发师带教系统，进一步助力客户的所有员工能按需获得智能零售转型所需的知识技能，并将所学应用于日常工作中，应对快速变化的外部环境，为顾客提供更有品质的服务。
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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)、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	房地产业
客户当时的需求	客户做为国内领先的城市综合运营商，坚持以“根植广州，辐射全国”为发展战略，目前已进驻广州、北京、上海、香港等近40座城市，全面覆盖长三角城市群、粤港澳大湾区、环渤海区域及中西部等重要城市经济圈，集团基层员工数量庞大、流动性也较大。线下区域间培训资源分布不均衡、线下培训经常占用员工周末时间、员工培训体验欠佳、线下培训成本高等因素掣肘着集团人才培养和成长战略的执行和落地，尤其对于集团新人、关键岗位的培训效果难以进行统一的跟踪和复盘。亟需为集团所有员工提供一个统一的学习沟通平台。
具体服务内容	根据客户的人员架构、培训目标、行业属性等特质建立了客户项目服务团队，在集团“让学习触手可及”的运营理念下，为客户提供了包含平台实施上线、游戏化运营机制搭建、平台运营管理机制建立、平台活动规划、平台内容内生及发布规划、平台课程运营服务等在内的从技术到内容和运营的一条龙服务。
服务成果	成功为客户全体员工推出了线上学习平台“某商学院”，“某商学院”在2019年7月1日上线当天即实现了全国36个城市、3大板块的联动同步上线。同时，平台首期500余门线上课程也如期上线。学员整体激活登录率超过98%，人均日在线时长超过30分钟。在平台上线后，还通过线上企业文化主题活动运营、趣味节日节点活动策划、主题系列课程运营等多种运营手段让某商学院在线学习平台的年度月均学员活跃率保持在85%以上的水平，且年度学员满意度调研分值在9.15分（满分10分）以上的水平。

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	国有

客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	公司办公地点分布全国各区域，由于业务快速发展，带来了省外的驻外员工和现地员工渐增，线下集中培训难度大，成本高，且集中培训覆盖面有限。随着公司（业务）规模的壮大发展，扩大知识传播率和覆盖率，提高学习效率迫在眉睫。
具体服务内容	针对企业的中基层人才培养启动线上学习项目，提供“酷领导”精品课程作为领导力轻学项目的主打课程，通过学习机制宣导、学习进度跟进、数据分析、组织分享、开营结训等线上运营方式促进学习活跃率，并结合学习手账工具和讲师在线直播的进一步强化学习效果。作为企业培训模式探讨的试点工程，为企业今后线上人才培养实践提供有价值的经验和方法沉淀。
服务成果	以学员为中心，好内容为载体，好运营为手段，通过优质的课程内容和创新的学习运营体验，大线上学习达到了 668 人次，大提升了学习体验效果及学习参与率、完成率、活跃率、通过率等学习数据，这是前 2 年同类项目的数据的 8 倍，由此可见运营对促进学习产生了指数量级的催化功效。

档案内容更新于2020年10月