



北京优慕科技有限责任公司

企业详情

企业官方注册名称：北京优慕科技有限责任公司

企业常用简称（英文）：UMU

企业常用简称（中文）：UMU学习平台

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.umu.cn

所属行业类别：移动学习

在中国成立日期：2014年10月31日

在全球雇员人数：100+

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、能源动力、电子电气、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	人工智能技术
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户作为全球三大药企之一，非常关注在中国区域的持续业务增长与销售团队塑造。为了实现业务的迅速扩展、满足全国各级市县的医疗需求，客户中国在2018年招募近1500位医药代表，2019年销售团队加速扩张。</p> <p>新销售分布在全国各地，负责客户十余个产品线的销售工作，集中培训时间成本高、效率低，在先有的培训资源情况下很难为新销售提供足够的培训、支持、反馈。“如何更为高效率、有效果的方式赋能新销售”成为了支撑业务发展的关键议题。</p>

具体服务内容	<p>结合客户新销售在多地分布的特定以及的各产品的能力培养需求,UMU与客户中国销售培训部沟通策划了新代表90天上岗移动学习项目并协助落地执行,具体包括以下方面:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.项目框架设计:按批次的入职的多条产品线代表13周(90天)的学习运营安排以及实施策划 2.项目内容设计:结合各岗位的业务场景与应知应会内容,以业务效果为核心重构线下培训与练习安排。将每个知识点、每个业务场景通过最为匹配的线上学习形式编排呈现,包括图文音视频的学习内容设计与考试、调研、AI视频训练等互动练习的设计。其中AI视频训练为客户的销售代表提供了极大的帮助。UMU把AI引入视频训练的及时反馈中,为学员创造安全的刻意练习环境,为讲师节省了大量的辅导反馈时间,显著提升销售代表的业务能力。 3.项目内容交付:按照重构后的内容设计方案进行线上课程的搭建、修改、定稿。 4.项目班级运营:根据代表入职批次与产品线组建线上学习空间(班级),按照项目规划定期分配学习任务、发布学习通知。 5.项目维护升级:项目组定期沟通项目进展中的优化方向,为项目干系人提供培训与支持。
服务成果	<p>项目策划上线以来覆盖了500+新销售,通过纯线上学习的方式为新销售提供了我从公司、产品到销售技巧的能力提升支持,除此之外在加入客户的第二天开始销售就可以通过UMU这种移动学习的方式第一时间向总部的产品专家、培训师、经理学习专业技能,同时还可以通过UMU与同批次入职销售实时讨论、共同成长。90天新代表成长项目通过这种数字化学习的方式,获得了客户销售团队的广泛认可与高度评价。</p>

客户案例二:

所提供的服务类别	人工智能技术
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	<p>客户创立于1918年,目前拥有近26万名员工,提供从消费电子产品到工业设备、建筑用品与居家住宅等多样化的产品、系统和服务。</p> <p>客户一直会对入职的新员工进行集体培训,为员工提供有人性关怀的培训是客户十分重视的。2020年由于新冠病毒,直到4月,客户都没法对新员工开展集体培训,急需改为线上数字化培训。</p> <p>2020年4月,客户迎来了1000多名新员工,为了保证这次的新员工培训与往日的集体培训质量一致,让新员工可以在家安心学习,开始计划由员工讲师在班主任制下管理开展新员工线上数字化培训,在如此短时间内,客户的新员工培训具体是如何准备并确保顺利开展成为当时面临的最关键的问题。</p>
具体服务内容	<p>客户的新员工培训项目,通过使用UMU各互动小节强大的功能,人才的多样性×技术的协同得到了充分发挥。借助UMU提问、问卷等互动小节增</p>

	<p>强新员工间的横向联系，并以更灵活的方式共享信息，让所有人互相学习。</p> <p>UMU 简单易于操作，短短一个月内，员工讲师充分挖掘创意，制作出了个性化内容。学员适应也很快，充分互动，反复练习，获得反馈，不断改进。在短时间内获得超出企业预期的效果，充分发挥了线上培训的优势：便捷、人性化的操作让新员工快速适应数字化学习，轻松了解企业文化，加强互动，认识彼此，适应公司氛围，投入到工作中。</p> <p>另外，客户每位员工讲师都是以该为新员工做什么的态度考虑种种事务，授课的地方也各种各样，所以今年比以往有了更多原创内容。这次在 UMU 上发挥了各员工讲师的创意和功力，可以说成功制作了丰富多彩的内容。</p> <p>除了制作很多内容丰富之外，比起在现实中，新员工之间的相互评论和反馈比预想的更活跃。在过往集中学习，由于时间限制，员工讲师对学员评论进行反馈后就结束了。但现在针对每日早例会负责人发表的感受，晚例会前班级内的其他新员工也会写评论。除此之外，学员还能在 UMU 上对评论进行回复，双向互动很活跃。</p> <p>未来，UMU 将与客户合作，支持更多更高水平的效果学习项目。</p>
服务成果	<p>通过使用UMU，各员工讲师提供的创意，进行了很棒的培训学习。事务局非常感谢这些员工讲师。也正是由于聚集了所有人想要让这 10 天成为美好体验的想法，新员工培训数字化得以顺利开展。</p> <p>同时，进行线上数字化培训的后还收到很多新员工培训学员的众多好评和感谢，这是客户L&D部门第一次收到这种新员工反馈，大家在 UMU 的平台上体验了很好的培训学习，能得到新员工的如此感谢，他们也非常感谢 UMU。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	人工智能技术
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>培训是客户战略发展的重要组成部分，将单纯的培训提升为人才培养，不仅帮助员工迅速提升技能，同时注重长期人才培养，目标是向各部门输送不同梯队的后备人才，在打造人才供应链的同时，也让员工与企业一同成长。但是在员工人数多、办公地点分散、培训成本持续增加的情况下，引入先进的培训平台，提高培训的覆盖率和效率成了当务之急。特别是针对医药代表的培训，客户希望借由学习平台建立体系化的培训方式，为销售代表提供针对性的、有效的培训。</p>
具体服务内容	<p>知言米知云为客户提供是米知云5.0版本，内置了智能学习引擎，游戏化与社交化学习运营体系，并搭配国际高品质在线课程体系内容，与客户人才培养计划相匹配。针对客户的行业特征，利用米知云的人才发展应用，为数百个销售人员梳理了职位发展路径、以及相对应的胜任力要求，并结合学员的学习习惯等行为，形成了每个人的职业和技能画像，进而为客户的培训方向提供了决策依据。同时，进行定期、定岗、定人进行在线考试和游戏化考试，通过学习平台管理分析报表，精准定位薄弱环节，加强企</p>

	业整体运营能效。
服务成果	平台已经成功上线2年，客户在平台上实现了线上与线下结合的混合式培训，并提供了全面的培训反馈，真正达到了知行合一的培训效果。尤其是后台数据丰富，可以通过跟踪不同层级的学习进度、管理各类学习项目、查看多维度学习数据，利用“知了”智能分析应用，系统会自动生成各类员工的培训建议，并进行个性化内容匹配，让企业学习培训变得更高效率。客户已搭建了线上医药行业专业培训体系，开展全国新员工、新晋经理人复合式培训项目，并覆盖医药代表的专业培训及员工软技能的专项培训。

档案内容更新2021年4月