

## 上海功途教育科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海功途教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：SuccessPath

企业常用简称（中文）：上海功途

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：<https://www.successpath.cn/>

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2002

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、机械制造、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

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   | 金融服务（如银行，保险，财富管理等）   |
| 客户当时的需求  | 近几年来，随着期货市场的快速发展，客户作为期货及衍生品交易的组织者、交易平台的搭建者，会不定期发布期货相关政策、法规及组织期货公司进行合规业务培训。在疫情的大环境下，越来越多的企业开始加快了数字化培训的转型。在线培训已经成为了行业的需求，特别在疫情后，越来越多的人开始适应在线培训的方式。相比传统的线下培训，在线培训的培训效率更高，更便捷，覆盖范围更广。为了顺应行业的需求，实现自身发展， |

|               |   |
|---------------|---|
|               | <p>2020年4月，客户选择了由功途提供的E-Learning 云平台，帮助他们完善培训方式，提高员工的工作效率。</p>  |
| <p>具体服务内容</p> | <p>功途的 E-Learning 云平台从以下五个方面帮助客户加强培训管理，助力人才培养。 助力新人培训</p> <p>客户每年都有大量的新入职，之前线下培训的工作量非常大。线上学习平台开通后，可以就为新员工开通 E-Learning 平台的账号，分配新员工学习公司指定的课程及参与考试，考试的成绩将通知新员工的领导，并作为新员工转正的参考内容之一，以及年底绩效考核的一项依据。</p> <p>线上线下混合培训</p> <p>客户会经常组织协会或者行业的大型培训，现场签到、报名等工作流程较为复杂，上线 E-Learning 平台后，可以实现线下培训线上管理，可以把线下面授培训、在线考试、在线评估，融合在一起，配合线上报名、扫码签到、课后作业、外部培训老师管理、发放线上证书等功能，将各种培训资源做到成本最低、效果最好、学员最满意。</p> <p>建立培训档案 加强培训管理</p> <p>客户的日常培训比较多，每次培训的内容都是优质的学习资源，由于很多资料为纸质材料，不方便保存，为不让这些资源的流失，客户会将这些信息放在 E-Learning 学习平台上，建立了一套完善的内部课程学习库，供大家反复学习。</p> <p>线下培训没有对学习过程进行留痕，增加了培训工作汇报的难度，培训管理者也无法透过数据可视化分享培训效果。</p> <p>通过 E-Learning 学习平台可以跟踪学员的学习记录，建立培训档案，年底通过汇总报表来整理出一年的培训成果，并且可以制定未来一年的培训规划。</p> <p>个性化培训</p> |

|             |  |
|-------------|--|
|             | <p>客户人员层级及层次复杂多样，对于不同的岗位、部门、职级的员工的培训内容是不相同的，培训组织始终面对着“众口难调”的问题。</p> <p>建立了E-Learning 学习平台后，可以个性化给员工配置适合的课程，让不同岗位、不同部门的人员都能学习适合自己的课程。</p> <p>提升考试效率</p> <p>客户之前的培训是集中线下考试的形式，批阅费时费力，而且考试成绩也无法快速、准确的统计。建立了E-Learning 学习平台后，在线考试可以实时统计考试成绩，考试结束后，系统将针对考试信息、部门通过率、题目错误率及考试成绩等结果进行实时分享。</p> |
| <p>服务成果</p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1、为客户节约了大量的培训经费。面授项目数有效减少，差旅费、场地费、讲师费大大降低；</li> <li>2、向员工提供了随时、随地、随心的多端口的学习平台，可从PC、APP、微信任一端口登录；</li> <li>3、建立了一个非正式学习的乐享交流平台。</li> <li>4、快速转化培训内容为E-Learning课程，帮助客户建立符合自身需求的课程体系</li> </ol>  |

**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>耐用消费品</p>   |
| <p>客户公司行业</p>   | <p>民营</p>  |
| <p>客户当时的需求</p>  | <p>客户成立于 1993 年，是东芝在全球最重要的复印机生产基地之一，主要从事复印机及相关零部件的生产制造。客户凭借覆盖全国近千家的销售网络和支持体系，完善的反馈机制和售后服务体系，公司在中国的发展蒸蒸日上。</p> <p>客户的经销商遍布全国各地，经销商可谓是企业与客户的桥梁，它已成为企业最宝贵的资源，是企业经营得以继续维系下去的命脉。</p> <p>培训扶持经销商目的是帮助经销商更好地在市场上生存，提升</p> |

|               |  |
|---------------|--|
|               | <p>他们的运营能力和盈利能力。</p> <p>在与上海功途合作之前，客户对经销商的培训主要以线下培训为主的，一般是总部集训、区域巡回培训、或者驻店辅导等方式。由于经销商的人员众多，分布在全国各地，会造成线下培训的方式不够及时，培训的成本昂贵等问题。为了更好的服务经销商，提升经销商的竞争力，客户搭建一套经销商在线培训系统已经迫在眉睫。</p>   |
| <p>具体服务内容</p> | <p>通过上海功途的经销商在线培训系统，经销商可以随时随地登录学习平台学习，不用等着总部的培训排期，大大缩短培养周期，促进其快速进入角色。</p> <p>对于新产品的培训，原来经销商需要等待总部的培训老师到线下培训，使用系统之后，经销商的员工可以自己安排时间进行课程学习，快速熟悉产品，建立对新品的信心。</p> <p>如果员工学习后没有完全掌握，还可以随时随地反复地在手机上进行学习，从而更好的了解产品，促进新品销售，缩短产品进入市场的时间。</p> |
| <p>服务成果</p>   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1、 在疫情期间，帮助客户不断扩展的业务发展需求，为培训经销商提供了便捷。</li> <li>2、 丰富的平台功能帮助快速实现多种培训方式的综合运用、统一管理</li> <li>3、 丰富的在线课程和个人学习计划中心帮助学员快速融入学习氛围</li> <li>4、 增加了经销商的在线考试，有助于经销商熟悉产品，促进销售业绩</li> </ol>               |

档案内容更新于2021年5月