

## 生涯探索（北京）科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：生涯探索（北京）科技有限公司

企业常用简称（英文）：CareerX

企业常用简称（中文）：生涯探索

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区白家庄东里23号MapleLink枫湾办公空间

网址：http://www.careerx.cn

所属行业类别：个人能力发展、专业能力发展、其他企业内部赛训

在中国成立日期：2015.1.28

在中国雇员人数：6

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、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	专业能力发展
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	本次项目是为了支撑A公司市场化转型战略，承接一期培训成果，进一步强化人才培养的全面性、前瞻性、系统性，加强专业人才储备和梯队建设而筹备。拟通过2-3年的时间，打造“大运营人才培养项目”，不断提升公司运营人才专业化、体系化的运营能力，使其具备复合的专业知识技能与多方运营经验，能够有效整合内部各类资源，支撑公司大运营体系构建，在公司内部形成一支数量充足、充满活力、结构合理、素质优良、专业精深的运营人才队伍，为公司战略转型与业务发展提供支撑。2020年为大运营人

	<p>才培养项目的第二期，主要面向运营领域骨干人才、运营领域初级人才开展。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>一、前期策划与设计</b> 以“胜任力模型”设计为基础，同时考虑“培训输入”、“成果产出”、“人才测评”三个维度，设计了中国 xx 大运营人才培养项目。</p> <p><b>二、培训实施与执行</b> 通过线上、线下相结合的方式，对接多位在业务运营、客户运营和技术运维领域内有所建树的大咖讲师，结合 xx 员工“大运营人才胜任力”，定制相关培训。</p> <p><b>（一）大运营骨干班线下集训（共计 2 天，提供 4 门课程）</b> - 《xx 业务运营之信息打通与业务流程优化》（0.5 天，线下授课，同步线上直播） - 《xx 客户运营之金融 2B 市场一体化运营》（0.5 天，线下授课，同步线上直播） - 《xx 客户运营之用户体系运营》（0.5 天，线下授课，同步线上直播） - 《xx 技术运维之高可用架构技术运维》（0.5 天，线下授课，同步线上直播）</p> <p><b>（二）大运营骨干班一对一课题辅导及社群运营</b> 邀请运营大咖对骨干班学员小组提供一对一针对性辅导，累计为 22 个课题组提供辅导，每个课题组的辅导时间为 1 小时（共计 22 小时）。</p> <p><b>（三）大运营初级班线上课程及社群运营</b> - 《专题课程一 用户及商户运营》课程（0.5 天，线上直播课） - 《专题课程二 活动运营》课程（0.5 天，线上直播课） - 《专题课程三 短视频及直播运营》课程（0.5 天，线上直播课） - 《专题课程四 技术运维》课程（0.5 天，线上直播课）</p> <p><b>三、人才测评与培训产出</b> 在“成果产出”方面，我们注重让大运营人才“学”以致“用”。在骨干班中，我们总共产出了 22 项运营课题成果，这些课题涉及业务运营、客户运营、技术运维三大 xx 运营板块。</p> <p>在“人才测评”方面，我们结合“培训输入”和“成果产出”的过程，通过采集学员学习数据，评价学员课题成果，对学员进行能力测评等方式，多角度考评学员的运营能力。</p>

服务成果	<p>项目历时8周，累计完成9场课程与22支团队的针对性课题辅导。共计61个部门、441名员工参与2020大运营人才培养项目。其中骨干班参训人数191人，评选优秀学员20位；初级班参训人数250人，评选优秀学员24位。</p> <p>骨干班学员对两天集中培训课程的平均满意度为9.60分（满分10分），对线上专家一对一课题辅导的平均满意度为9.57分（满分10分）。骨干班学员结合xx运营类业务，共产出22项课题成果，以PPT+视频的方式呈现，并全部上线xx内部线上学习平台“网络学院”，其中有6项课题被评为优秀课题。</p> <p>初级班学员完成三次课程的学习，并进行结课考试，其中50%以上的参试学员在考试中取得140分及以上（满分150分），学员整体对课程吸收度高。</p>

#### 客户案例二：

所提供的服务类别	专业能力发展
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）
客户当时的需求	<p>为进一步支持客户“科技引领、创新驱动”战略落地，重点关注“互联网线上营销”和“用户体验优化”两大模块，旨在通过前沿知识输入，紧凑的竞赛式教学设计，提升各分行网络金融条线的获客活客能力，同时，形成客户体验官专业序列建设方案，为下阶段互联网人才培养打下坚实基础。具体需求如下：结合中国xx经营单位实际情况及人才培养需求，定制一套时长为2.5天，可操作、可实践的赛训方案，具体包括整体课程方案、授课内容及配套授课工具。参训为员谗境内一级分行网络金融部业务骨干，约70人。</p>
具体服务内容	<p>通过“教、学、练、评”四位一体的学习方式，围绕运营核心能力模块开展体系化学习。帮助学员建立对运营和业务的理解、提升指标拆解与业务数据追踪和分析能力；掌握用户、活动、内容等具体运营业务的实操方法。</p> <p><b>一、 前期策划与设计</b></p> <p>从培训形式、培训内容、培训结构三个方面对本次培训项目进行设计：培训形式方面采取项目制学习+线上线下结合；培训内容方面围绕中台化、前沿化、归纳化展开；培训结构方面，纵向注重</p>

	<p>层次性，横向内外并重，同时采用漏斗式设计。在培训过程中结合游戏化玩法，为培训设计层层递进的关卡，让学员以终为始的学习，提升积极性与参与度。</p> <p><b>二、培训实施与执行</b> 结合内部课题，共进行5项专题培训，并且通过多样的培训形式帮助学员更好的完成学习与吸收。</p>
<p>服务成果</p>	<p>81位全国各地区中国xx分行的网络金融部负责人、支行网点负责人参与到本次培训中，产出10项玩点营销运营的课题。客户满意度（NPS）高达9.82。游戏化培训形式受到参训学员的热烈欢迎，以终为始的 PBL 式培训加强了培训的参与度。</p> <p>学员评价：“这是我参与过的最棒的一次培训。讲师专业、培训新颖、内容充实。三天的时间被安排地明明白白，最关键的是我们的团队真的通过这次培训找到了下一步在网络金融营销工作中的关键策略。”</p> <p>学员评价：“不断地课程输入，输入完成以后就立刻做任务，做完任务就立刻呈现。一关一关地过下来，蓦然回首，发现有了很大的提升。我要将这次学习的所得带回我们分行。” 最大的收获是，经过培训、实操联系，整个团队都被升级。</p>

档案内容更新于2021年5月