

## 广州优识精准营销管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：广州优识精准营销管理咨询有限公司  
 企业常用简称（英文）：U-SYS  
 企业常用简称（中文）：广州优识营销学院  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：广州  
 网址：www.u-sys.com.cn

所属行业类别：销售培训、专业能力发展、个人能力发展、教练技术培训  
 在中国成立日期：2000年12月22日  
 在中国雇员人数：

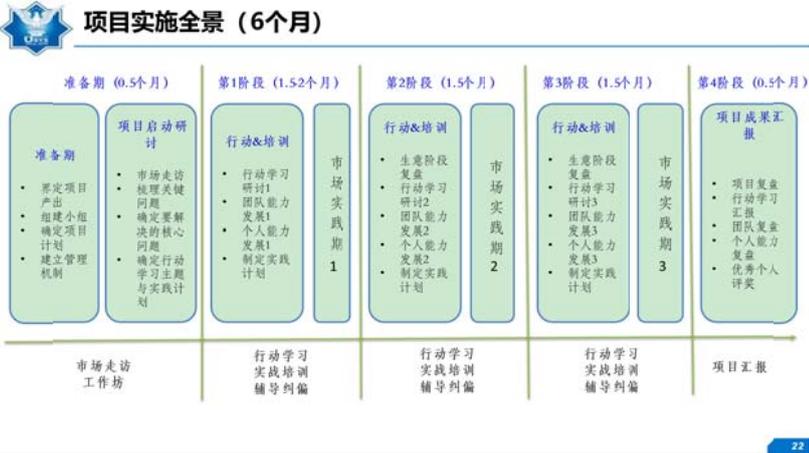
### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、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	销售培训
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	<p>项目需求：xx啤酒希望通过行动学习的方式，解决工作中的业务痛点和挑战，提升团队的整体作战水平，从而更好的助力生意目标的达成</p> <p>业务挑战：                      生意目标翻倍，高任务下没有既成的套路和模式                      团队新人为主，没有成功的套路，流失率高                      客户挑剔，订单小，要求高，需要提供创新、定制化的客户解</p>

	<p>决方案 好不容易sell-in进去了，但动销不理想，卖不动</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>A公司属于超高端啤酒，刚进入中国不久。没有固定的模式，需要过程中不断探索与调整          基于其生意挑战，客户生意对团队的要求高，基于此，优识对其团队的培养目标：具备3懂，才能做好sell-in &amp; Sell-out          懂市场：区域市场分析与操作。站在区域看市场，找生意机会点和突破口          懂客户：大客户。会进行大客户sell-in，会和客户形成厂商合力计划          懂销售：动销。会定制sell-out方案，提升终端动销</p> <p> <b>项目实施全景（6个月）</b></p> <p>The diagram shows a 6-month project implementation plan divided into five stages:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>准备期 (0.5个月):</b> 市场走访工作坊, 项目启动研讨 (市场走访, 梳理关键问题, 确定要解决的核心问题, 确定行动学习主题与实践计划), 制定项目产出, 组建小组, 确定项目计划, 建立管理机制.</li> <li><b>第1阶段 (1.5个月):</b> 行动&amp;培训 (行动学习研讨1, 团队能力发展1, 个人能力发展1, 制定实践计划), 市场实践期 1, 行动学习实战培训辅导列编.</li> <li><b>第2阶段 (1.5个月):</b> 行动&amp;培训 (生意阶段复盘, 行动学习研讨2, 团队能力发展2, 个人能力发展2, 制定实践计划), 市场实践期 2, 行动学习实战培训辅导列编.</li> <li><b>第3阶段 (1.5个月):</b> 行动&amp;培训 (生意阶段复盘, 行动学习研讨3, 团队能力发展3, 个人能力发展3, 制定实践计划), 市场实践期 3, 行动学习实战培训辅导列编.</li> <li><b>第4阶段 (0.5个月):</b> 项目成果汇报 (项目复盘, 行动学习汇报, 团队复盘, 个人能力复盘, 优秀个人评奖), 项目汇报.</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>用4-6个月的时间，通过2-3个主题的定制培训、实战研讨以及2-3轮实地辅导，对客户真实的问题提供系统的解决方案。          具体可以实现4个目的，包括解决真实问题、提升个人能力、提升团队协作、留下可传统的工具</p>

**客户案例二：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>销售培训</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	

	<h3>项目范围</h3> <p>【课程授课对象】区域经理（“阿米巴经理”），下属督导，督导下是导购，区域的范围是指市区、或县城、或乡镇； 【课程授课讲师】二级代理商总经理、一级代理商的内部讲师、重要职能经理等； 【课程定制主题】4个主题，分别是</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>《区域市场分析与操作》2天</p> <p>01</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>《高效的产品执行》1天</p> <p>02</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>《打造有战斗力的一线团队》2天</p> <p>04</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>《客户管理与提升》2天</p> <p>03</p> </div> </div> <h3>项目需求</h3> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-left: 20px;"> <h4>定制课程，匹配度高</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>课程与vivo的生意匹配度高</li> <li>课程与区域经理的岗位职责匹配度高</li> <li>课程与区域经理的能力提升重点 <span style="background-color: red; color: white;">高</span></li> <li>课程定制要让内部授课讲师容易掌握，与内部语言保持一致</li> </ul> <h4>上示范课，落地性强</h4> <ul style="list-style-type: none"> <li>课程授课讲师都需要上示范课与课程拆解</li> <li>对授课讲师进行认证</li> </ul> </div> </div>
<p>具体服务内容</p>	<h3>优识解决方案</h3> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 20px;"> <div style="background-color: #00a0e3; color: white; padding: 5px 10px; border-radius: 5px;">课程定制</div> <div style="margin-left: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>深度调研：深入一线理解vivo生意模式与组织架构</li> <li>开工作坊：邀请vivo领域业务专家参加课程开发工作坊</li> <li>交付流程：课程设计-&gt;开发后 <span style="background-color: red; color: white;">高</span> 上示范课-&gt;课件交付</li> </ul> </div> </div> <h3>优识解决方案</h3> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 20px;"> <div style="background-color: #00a0e3; color: white; padding: 5px 10px; border-radius: 5px;">课程定制</div> <div style="margin-left: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>深度调研：深入一线理解vivo生意模式与组织架构</li> </ul> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;"> <p>重要访 <span style="background-color: red; color: white;">高</span></p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>重要访谈+走访浙江市场 5天</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>重要访谈+走访广西市场 5天</p> </div> </div>

## 服务成果



【课件交付 - 示范】

- 10 - PPT中Excel示范
  - 20 - 案例
  - 30 - 工具
  - 40 - 培训物料印刷
  - 1【课程开发任务书】《区域市场分析与操作》课题 - V20200117.docx
  - 2【备课地图】《区域市场分析与操作》课题 - V20200117.xls
  - 3【课件】《区域市场分析与操作》课题 - 第二天 - V20200117.pptx
  - 3【课件】《区域市场分析与操作》课题 - 第一天 - V20200117.pptx
  - 4【讲师手册】《区域市场分析与操作》课题 - V20200117.pptx
  - 5【学员手册】《区域市场分析与操作》课题 - V20200117.doc
- 10 - 案例
  - 20 - 工具
  - 30 - 培训印刷物料
  - 1【课程开发任务书】《客户管理与提升》课题 - V20201117.docx
  - 2【备课地图】《客户管理与提升》课题 - V20200117.xls
  - 3【课件】《客户管理与提升》课题 - 第二天 - V20201204.pptx
  - 3【课件】《客户管理与提升》课题 - 第一天 - V20201203.pptx
  - 4【讲师手册】《客户管理与提升》课题 - V20200117.pptx
  - 5【学员手册】《客户管理与提升》课题 - V20201128.doc
- 10 - 案例
  - 20 - 工具
  - 30 - 培训印刷物料
  - 1【课程开发任务书】《打造有战斗力的一线团队》课题 - V20210117.docx
  - 2【备课地图】《打造有战斗力的一线团队》课题 - V20200117.xls
  - 3【课件】《打造有战斗力的一线团队》课题 - 第二天 - V20201106.pptx
  - 3【课件】《打造有战斗力的一线团队》课题 - 第一天 - V20201106.pptx
  - 4【讲师手册】《打造有战斗力的一线团队》课题 - V20201106.pptx
  - 5【学员手册】《打造有战斗力的一线团队》课题 - V20201102.doc

## 客户评价

过去我们要不自己培训但是深度不够学员很难举一反三, 要么请外部公司培训方法都对但是不贴合我们实际业务, 学员学完后只能八仙过海各显神通, 培训效果无从评估也无从延续, 现在跟优识合作为我们特别定制课程, 这一点从投资来看很值得, 而且从示范课的效果来看很好, 大家都收获很大!

--- vivo营销学院原负责人 现vivo代理商 刘海

不是第一次跟优识合作, 这一次再次体会到优识在课程定制功力与专业性, 期待未来再次合作。

--- vivo营销学院现负责人 张谋

档案内容更新于2021年5月