

上海复勤商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海复勤商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Meerkat Works

企业常用简称（中文）：猫融工厂

所属国家：中国

中国总部地址：上海市杨浦区昆明路1209号尚凯商务大厦副楼604室

网址：http://www.iecinno.com/

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展、在线和移动学习、其他（产品/技术咨询）

在中国成立日期：2008年

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、汽车及零部件、机械制造、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	2014年开始为A公司提供创新培训；随着业务的不断发展，A公司需要猫融工厂提供多种思维技巧和创新方法。 从管理层午餐分享会，到A公司中国市场总经理训练营；从区域经理年度工作坊，到餐厅经理管理组创新加速工作坊；从创新系列培训到业务相关问题解决。

具体服务内容	<p>2016 创新午餐会 2017 创新工作坊 2018 创新先锋训练营 2019 敏捷创新年会</p> <p>提供课程包括： 《创新领导力》、《创新思维》、《设计思维》、《创新先锋训练营》、《敏捷创新》、《创新四步攻略》《创新午餐会》、《创新工作坊》《结构化思维》……</p>
服务成果	<p>为A公司中国管理层培训超过8848人，针对性的为每个餐厅提供人才保留、培养、招募，以及运营效率提升的课程。</p> <p>通过对多种思维技巧的训练，开拓大家视野，帮助打破惯性思维，并研习了创新攻略。同时，专家丰富的教学经验和敏锐的洞察力，帮助学员在推动创新项目时，能够更好的落地执行。</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	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>该厂商要做折叠屏手机，需在一个月內，梳理清楚折叠屏手机的产品概念。产品卖得好与不好，很大程度与主打的概念、卖点有关，一款手机产品几亿的投入，押宝押得对能少走很多弯路，对他们来说这是很严峻的业务问题。但是，市面上很少有咨询公司能做好技术预测，而且往往做技术咨询的不懂消费者。既要懂技术预测，又要懂消费者场景预测，他们找到了猫融工厂。</p>
具体服务内容	<p>业务难题：国内折叠屏手机市场处于发展初期，方向不明确的情况下，既要懂技术预测，又要懂消费者场景预测</p> <p>时间紧：1个月时间，预测折叠屏手机未来市场，并据此输出8-10个具备竞争力的产品概念</p> <p>猫融工厂综合趋势、技术格局、技术趋势和消费者的主要价值参数等维度，制定技术规划路线图，提升技术商业化成功概率。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 从产品、工艺和技术平台三个视角，明确了未来的技术开发路线图 2. 消费者使用场景预测报告+技术进化趋势报告，描绘下一代“折叠屏”形态 3. 技术树+专利调研报告，进行相应专利布局，预设竞争壁垒 <p>猫融工厂预测的内折、水滴型铰链、屏幕比例与2021年2月华为发</p>

	布的新一代折叠旗舰HUAWEI Mate X2折叠屏相吻合。
--	--------------------------------

客户案例三：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>响应国内对微型电动汽车的需求，A公司推出了针对“摩的党”的E100。然而，产品上市后，摩的党对产品的理解跟品牌的预期有很大不同。</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3W定价尴尬，加一两万，用户便可以购买4座大车 - 市场流行SUV，而小空间的E100两座车驾乘体验像玩具车
具体服务内容	<p>猫融工厂借助系统的创新方法论，为A公司汽车提供产品创新赋能，提升产品的商业化成功率。</p> <p>针对业务问题，猫融工厂为A公司E100提供产品创新解决方案：将原先的“摩的党代步工具”重新定位为“家庭主妇买菜车”，并进行主题涂装、空间改造。</p>
服务成果	<p>销售额增长：2018年，重新提价后，年销量超过3万辆，相当与17年总销量的3倍</p> <p>市场渗透：在柳州这个400万人口的城市，每5个买车的人就有一位选择了E100</p> <p>口碑排行：2017A公司用户评分：4.78分，高居用户热门对比车系口碑排行榜第一名</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	领导力发展培训
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. A公司商学院组织公司营销体系的关键人才培养，需要承接集团的创新战略 2. A品牌经理需要在产品创新、营销创新、管理创新上面掌握系统化的方法论 3. 希望在猫融工厂的帮助下，了解新兴食品企业的创新实践，助力业务发展
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2018年：《便利店渠道产品创新工作坊》《集团创新部门创新工作坊》《A公司商学院新零售创新工作坊》等

	<ul style="list-style-type: none"> 2. 2019年：《营销创新领导力项目》《低温酸奶事业部研发创新赋能》《A公司冰品事业部研发创新赋能》等 3. 2020年：《市场精鹰项目-创新之旅》
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> 1. 12个产品经理的关键业务场景 2. 3个业务问题的新思路（淡奶油产品定位、乳品功能化、植物基产品定位） 3. 产品经理产品创新工具包（机会画布、消费者需求地图、产品画布） 4. 打开学员思维，培养创新能力，以实际课题进行方向洞察，极大发散了大家的思维。

档案内容更新于2021年5月