

摩博(北京)科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：摩博(北京)科技有限公司

企业常用简称（英文）：

企业常用简称（中文）：魔学院

所属国家：中华人民共和国

中国总部地址：北京市海淀区中关村南大街9号理工科技大厦1409

网址：https://www.moxueyuan.com/

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2009.5.25

在中国雇员人数：95

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、专业性服务（如法律，公关，教育等）、文化、体育和娱乐业

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	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 与日常办公OA系统打通，方便管理； 2. 企业发展快速、服务体系标准化方面不断升级，人员较多人员分散，人员流动性大，需快速培养、快速上岗； 3. 对岗位能力提升的迫切，特别管理运营能力和素质提出挑战； 4. 学习结果跟踪难，学员学习情况无法第一时间显性化反馈，效

	果不好。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 将魔学院学习平台与A公司内部OA打通,实现通讯录打通实时同步,员工单点登录。形成一个专属企业大学。 2. 利用学习平台让内部的知识沉淀下,所以的课程培训上学习数据保留可追溯。 3. 岗位培训上,实现线上+线下混合培训。
服务成果	<p>A公司初期2018年合作时企业人数2600多人,到目前人员培训到4200员工使用,在前面2年时间里人员在一个快速扩充阶段。A公司利用学习平台,在新员工培训,销售培训等各个岗位培训上来实现了,学习数据/学习成果实时追踪,较以往上岗时间缩短一半。目前企业内部课件已到达1100门课程,考试次数2800场。</p>

客户案例二:

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	民营
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1, 让新员工快速了解和掌握公司的标准和基本技能; 2, 新开门店数量的增加, 培训需求也越来越多; 3, 新菜品的烹饪教学, 在上线魔学院之前由研发中心人带人进行教学, 效率相对来说比较低, 通过魔学院把新出来的菜品录制成标准的烹饪培训视频, 厨师们在魔学院里面反复观看, 揣摩, 学习; 4, 食品安全的培训, 作为餐饮企业是非常重视食品的安全, 通过魔学院让公司全员学习食品安全课程, 做到心中牢记食品安全; 5, 服务意识的培训, 通过魔学院学习服务意识的理论知识, 结合线下的实操进行培训; 6, 企业文化的建设;
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1, 为A公司提供魔学院SAAS培训云平台, 满足前期5000多名员工的培训学习需求。 2, 协助A公司规划线上培训云平台的上线。规划平台各个功能的使用场景, 包括(积分的制定, 商城礼品的选择建议, 平台推广线上线下的联动, 课程的规划等等) 3, 通过A公司的需求对接, 为客户开发了员工上传音视频的课件, 评估, 作业等相关的功能。 4, 与钉钉系统的集成打通, 对接钉钉的组织架构, 让培训管理人员通过钉钉直接管理魔学院的组织架构, 节省了培训管理人员的工作量。

	<p>5, 对A公司相关的培训管理人员做魔学院平台操作的定期培训。</p> <p>6, 培训数据的沉淀, 方便后期对接内部的系统。</p>
服务成果	<p>1, 平台上线一年的时间里萃取出了1万门的线上课程;</p> <p>2, 通过线上培训平台大大提高了培训的工作效率;</p> <p>3, 成功塑造了学习型组织的氛围;</p> <p>4, 企业的知识得到了沉淀;</p> <p>5, 为公司的员工提供了赋能, 加快了员工工作能力的提升;</p> <p>6, 公司的战略快速执行落地;</p>

客户案例三:

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	民营
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>随着经销业务板块的扩大, 2019年下半年开始, 线上培训学习开始持续筹备, 直至今年年前接收全国三十多家门店的点将需求服务, 由于疫情原因, 需求几经延迟, 对经销商和公司都造成不同程度的损失, 尽管及时采取实行免费的线上培训挽回损失, 虽然解决了授课时效和覆盖率的问题, 但从整体上还是体现了暴露线上培训的短板——难实现培训精细化管理, 主要体现在受众上却较难分类管理。</p> <p>可以根据自己的需求喜好, 随时随地可以学习到他们想要了解和深化内容的平台, 这正是我们成立这个项目的初衷。</p> <p>使用场景:</p> <p>1、和钉钉集成、通讯录同步、消息推送、钉钉端作为学员统一登录入口;</p> <p>2、在线学习、考试、知识付费、部分课程经销商可以购买后安排下属成员学习。</p> <p>3、点将功能 定制开发: 讲师分类、列表展示、擅长课程、预约次数、讲师评分、在线预约讲师、查看讲师排班、下订单、订单管理、消息推送;</p> <p>一期主要使用人员: 经销商以及新零售事业部。</p>
具体服务内容	<p>点将模块: 需求分析、UI设计、UI设计确认、功能研发、功能测试、上线预上线、预发布和平台配置、正式上线发布 确保年后经销商大会发布。</p> <p>课程内容: 销售人员沟通能力、销售时机把握能力、客户价值提升能力、</p>

	<p>客户价值创造能力、办公技巧、供应链管理等</p> <p>实施服务：平台的首页设计、积分初始化、课程设置、钉钉集成、前期推广</p>
<p>服务成果</p>	<p>A 公司是 A 商学院其中的一个分支, A 公司承载的是线上学习的部分, 与商学院传统的面授课程并不冲突。商学院的传统课程集中且高效, 而智汇邦的在线课程可以最大化的利用我们的资源和碎片时间, 让所有人都提升。</p> <p>更为灵活</p> <p>对于点将培训服务而言, A 公司的线上服务更为灵活, 只需要你有一部手机, 有短暂的空隙时间, 都可以随时随地进行学习。</p> <ul style="list-style-type: none"> -每月不定时上新学习课程干货 -每月的新品培训 -行业的经验萃取 -点将需求, 简单快捷看到讲师排期并进行预约 <p>新零售商学院会成为我们的全渠道中心甚至A公司的中央党校, 我们希望以后在我们的A公司其他核心岗位, 或者管理岗位, 甚至我们经销商合作伙伴体系内都有咱们商学院的同学。</p>

档案内容更新于2021年5月