



## 江苏云学堂网络科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：江苏云学堂网络科技有限公司

企业常用简称（英文）：Yunxuetang

企业常用简称（中文）：云学堂

所属国家：中国

中国总部地址：苏州、北京双总部

网址：www.yxt.com

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2011.12.22

在中国雇员人数：1700余人

### 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/零售业与电子商务/机械制造/房地产业

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	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>该公司创立于1992年，业务涉及地产、农业、物业、酒店、智慧餐饮等多个领域。在过去的10年里，该公司的营收从470+亿的规模迅速攀升至7800+亿。2017年，该公司首次进入《财富》世界500强排行榜，并连续四年不断提升排名。目前该公司位列147名，居全球房企第一。</p> <p>随着业态多元化，该公司各业务板块的专业人才需求渐增，传统的人才培训系统的局限性逐渐凸显：业态多元化，专业人才缺口需求大；各业务培训资源不均衡，人才战略落地效果不一；各板块和层级架构管控有待提升，培训数据分散无法形成闭环等。</p>



具体服务内容	云学堂针对该公司在线学习平台的现状，以及对地产、酒店、物业等多个领域多种组织的管控需求，建立了以该公司集团为中心，支持多层次组织管控，数据统一入口、统一管理的个性化培训系统—学习云3.0。学习云3.0平台有8000+内部优质课程、3000+行业领先课程并针对1000+岗位精准配课，同时满足该公司培训、课程、考试、学习等多方面的需求。
服务成果	学习云3.0实现了该公司培训学习与人才管理的协同，引入知识规划和管理，使员工明确自己发展路径的同时，还能将内部资源得以沉淀、交互与共享，实现企业学习的数字化转型。

### 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	
客户公司行业	
客户当时的需求	该公司在全国拥有11大生产基地，企业规模的扩大和人员的快速扩充对员工业务技能的掌握带来了新的挑战；基于该公司全国招商的销售模式，需要能够覆盖全国经销商人才的培养；响应公司“千人人才战略规划”，需要加速培养一批管理、科技、销售人才，以及基层骨干员工；该公司数字化学习平台“E方”对员工在学习平台的学习效果、学习习惯、学习资源仍缺少有效的效果数据追踪。
具体服务内容	在数字化学习平台“某方”的建设过程中，该公司首先解决了资源难题。随后，云学堂帮助该公司实现更强大的平台功能，以及完备的数据管理。目前该公司已形成了独有的数字化学习平台运营模式，学习平台月登陆比率达到92%，使用率达91%，效果非常显著。
服务成果	该公司“某方”数字化学习平台的运营数据非常可观，未来该公司期待数字化学习能够为员工成长带来更多惊喜，同时希望能够借助云学堂的核心产品“智能教练”助力业务人员掌握场景化的专业拜访技巧，强化知识应用，对医药代表培训效果的追踪产生积极作用。

### 客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
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	该公司创立25年至今，一直坚持突破创新的发展模式，因此对各梯队优秀人才的需求持续增加。在该公司的创新发展模式下，为使管理者能够跟上组织的发展步伐，对管理人才梯队的建设尤为重要！以组织发展为最终目标，把握影响发展的关键短板，塑造强有力、可接续的管理人才梯队。培养一批明战略、促创新、强管理、精专业的优秀管理队伍。帮助经理级管理者尽快完成角色认知的转变，提升团队管理与沟通协作能力，达到以点带面的效果，促进业绩高效达成
具体服务内容	针对该公司对新晋管理者的能力需求以及对能力提升面临的问题，云学堂量身设计了新经理启航项目，通过线上学习管理着的角色认知、团队管理、部门沟通、绩效提升、目标管理等实现基本理论认知。并通过实践作业来提升学习转化。同时开展两期线上直播课程，目的讲线上学习部分的巩固以及问题的解决。通过线上学习直播辅导的筛选后，开展为期两天的线下反转课堂，利用研讨共创等形式来讲方法工具落地。



服务成果	线上学习总体完成率超过98%，返岗实践作业完成率64%，直播互动超过1000次以上，线下反转出勤率超过85%，满意度调查得分超过9.9分。
------	---

**客户案例四：**

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
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	<p>随着该集团1+2战略的推进，直播业务逐步成为了该集团增长的重要载体。为了更好地打造全方位、多渠道、覆盖面广的直播营销体系，构建从集团到省总到品牌服务商再到导购的直播下沉梯队，该集团成立了全资MCN公司——欧立氩（广州）数字营销有限公司，全面承接该集团直播业务落地及集团直播人才的培育工作。</p> <p>为配合集团，构建该集团专业化主播团队，欧立氩与云学堂共同打造了该集团直播销售员资格认证项目，旨在建立该集团自有流量生态和直播体系，形成生态闭环，推动该集团的直播业务向更精细、更专业、更多元化的方向发展，加速该集团新零售业务的转型。</p>
具体服务内容	<p>打造属于该集团的专业直播销售团队，推动直播业务更精细、更专业、更多元：</p> <p>1、有权威授证 自身专业主播能力提升，更系统、全面、深入掌握直播主播技能，且完成岗位专业认证</p> <p>2、能持续复制 作为首批培养人员，肩负集团直播赋能转化的任务，作为种子选手实现内部转训</p> <p>通过8周训战结合的特训营，体系化培养学员直播营销相关知识与技能，让学员从“学习新知”到“实战练习”完成学闭环，从而为集团培养一支具备专业能力与国家授证认可的直播销售员队伍。</p>
服务成果	<p>1. 一套可传播和沉淀的直播销售员的知识工具</p> <p>2. 一支具备专业能力与国家授证认可的直播销售员队伍</p> <p>3. 一套可复制的学习项目方案</p> <p>4. 内部人才迭现</p> <p>一期全体学员从5月31日起全程参与2021新立量该集团《直播销售员资格认证特训营》为期60多天的线上学习之旅。</p> <p>本次特训营联合云学堂共同推出，学习项目第一阶段学习新知开设7大模块线上课程、3场直播课程、1场在线认证考试；第二阶段实战练习累计开展21场知识分享，15场直播实战。</p> <p>累计完成820分钟线上课程学习与直播课程学习，社群内127次学习心得&amp;笔记互动分享，最大程度的使学员完成了从学习新知到实战练习的整体突破与蜕变。</p> <p>现在已连续开展4期！</p>

档案内容更新于2022年10月