



三节课信息咨询（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：三节课信息咨询（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：sanjieke

企业常用简称（中文）：三节课

所属国家：中国

中国总部地址：北京市东城区北三环东路36号环球贸易中心C座905

网址：www.sanjieke.cn

所属行业类别：在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2015年1月13日

在中国雇员人数：400

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件/互联网与游戏业/IT信息技术，半导体及通讯/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/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(内容)
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	随着互联网技术的发展，信息化、智能化潮流逐渐兴起，汽车行业企业数字化转型已全面展开，消费者对汽车在服务方面的消费需求和对汽车服务营销要求已经从简单的消费，发展到突出个性化、人性化的消费，消费思路、消费理念和消费方式已经迈上新台阶。该公司也定下了数字化转型的战略规划。

	<p>项目背景 为顺应消费趋势和市场环境，提升企业自身的行业竞争力，培养数字化转型的领军和骨干人才，支撑业务数字化发展，该公司展开了产品经理的培养项目，希望通过此次培训，建立员工数字化产品思维，能够构建本部门数字化工作场景，推动部门进行数字化转型。</p> <p>培训需求 由培训部门发起，面向管理、制造、研发、营销等部门进行招募，形成了由优秀员工组成的39人数字化转型骨干培训班。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、帮助学员快速建立产品认知，掌握以用户-场景-需求为核心的产品思维及产品视角，能够对产品进行调研和分析 2、帮助学员掌握用户需求的挖掘方案，梳理需求对此展开产品的业务流程设计、原型设计，撰写产品需求文档及功能方案。 3、帮助来自不同部门及岗位的同事建立相对规范的沟通及工作方法，统一团队语境 4、围绕一个结合业务场景的综合实践题目，培养基于真实业务的知识技能综合运用与迁移能力，通过以组合的“录播+直播+线下”学习模式，积累产品项目实践经验，最终形成数字化汇报方案。
<p>具体服务内容</p>	<p>根据客户提出的需求，我方项目组展开了讨论和沟通，就核心痛点问题，进行深入的调研和访谈，了解各部门的业务转型情况及学员的自身能力项，同时进行导师资源的整合分配及课程的设计和打磨，形成了一套符合该公司转型特征的数字化人才培养方案。结合疫情背景下的政策要求，本次项目分为两各阶段。</p> <p>第一阶段为期6周，围绕着产品经理需要掌握的产品视角、竞品分析、业务流程、功能点调研和数字化功能/平台设计等方面进行专项赋能练习。结合丰田的业务场景设置针对性的个人任务，并配有专业助教对学员的产出进行1v1的点评和反馈，帮助学员快速掌握并得以实践运用。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、录播+直播课程学习 <ul style="list-style-type: none"> ● 录播课程是由资深导师与专业的教研团队精心沟通、反复打磨优化形成的视频课程。支持学习平台、app等多端口学习，合理利用学员的碎片化时间、满足学员随时随地可看可学的需求。 ● 学习端口还能满足学习计划查询、文字/视频课程学习、反馈获取等功能，帮助学员实时了解自己的学习情况和进度，获取助教的批改和反馈，更好的学习和迭代专项练习任务。 ● 定期开展直播课程，由专业的老师进行学习内容的巩固和引导，并讲解分享成功案例，帮助学员更好的分析和内化学习到的知识。

	<p>2、微信社群运营</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 借助微信社群，按照合理的学习阶段和主题进行学习章节解锁提醒，帮助学员形成良好的学习习惯和学习节奏。 ● 引导学员在学习周期内进行学习内容分享、讨论，提交学习笔记。学员间和依附学员群探讨作业问题和业务问题，营造一个良好的线上社群学习氛围。 ● 每个学习周期均会整理学员专项任务的共性亮点和问题，组织学员进行班会同步，帮助学员们更好的理解和吸收录播课程学习内容。 ● 专属班主任1v1跟进学员的学习进度，了解学员的学习障碍并给予计时的支持和协助 <p>第二阶段为期4周，以企业当阶段亟待解决的业务问题为基础，深入研究萃取，形成符合该公司未来数字化发展的综合任务背景。学员以小组为单位根据任务背景情况，设计针对性解决方案，通过导师的专业辅导和反馈，形成更够助企业内外部数字化转型的功能产品。</p> <p>1、直播辅导反馈</p> <p>在防疫政策的要求下，采用线上直播分组辅导模式。前期收集各小组的方案和痛点问题，整理同步导师并给予专业的意见反馈。辅导期间各小组在线上分组讨论，组内模拟产品的路演流程，老师进行点评和反馈，协助学员完成路演方案及路演演练。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、经过71天的学习，37名学员（94.87%）均完成了第一阶段对于产品视角、需求分析、流程与原型和功能点调研的专项练习任务。总计产出了150份个人作业。其中包含61份优秀作品，优秀率39.10%。第二阶段各小组也将所学的知识和技能结合自身的业务课题方向，设计产出了6份完整的产品功能方案。经过路演汇报和企业内领导的提问与评审打分，最终以85.61分的平均值，实现了专业能力学习和赋能业务数字化转型的目标。产出方案也获得了企业领导的一致认可，后续会跟进方案的落地情况。</p> <p>2、项目结束后，我们对全体学员进行了满意度和学习心得的收集和整理。学员们均表示，经过培训培养了自己的产品感，提升了对于产品经理相关的知识技能。打开了产品思路，从产品的视角去分析当前业务的数字化转型痛点，大幅度提升了工作效率。来自不同部门的骨干们经过此次的培训也增进了跨部门的沟通和协作，建立相对规范的产品沟通及工作方法，进而也统一了企业的整体语境。</p> <p>3、在客户的需求外，也根据参训学员在线上及线下的实际表现和能力观察，整理了学员专项档案，帮助企业更好的识别员工的</p>



	能力，合理的运用和任命，助力该公司的人才体系搭建。
--	---------------------------

客户案例二：

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>随着流量红利面临瓶颈，终端转化率持续下滑，门店客单价走低等问题近年来持续困扰着家居行业。设计营销已成为家居行业最大的流量入口，提升终端门店设计服务能力刻不容缓。基于此痛点，量身定制有针对性、操作性强、复制性强、落地应用性强的培训课程。</p> <p>总体提升学员的业务能力，毕业要求为学员作业提交率达100%并达到一定数量的学习积分，其中产品高阶班级积分要求达到90，增长黑客高阶班级积分要求达到80。积分来源于学员平时的作业情况以及群内的笔记分享及知识分享互动等。</p>
具体服务内容	<p>基于客户的核心需求，我方根据客户的培训目标达成共识，同时进行导师资源的调度、课程内容的打磨及时间安排。并达成增长黑客高阶包括：了解增长和增长黑客、建立增长基础、用户增长策略、用户管理策略、增长的内驱力五大内容模块。产品高阶包括：接手项目、从0到1，项目管理及团队管理四大内容模块。</p> <p>培训前期： 1. 基于客户的核心需求，与客户的培训目标达成共识，同时进行助教班主任的调度和课程内容的打磨和时间安排，配合客户完成前期项目实施的计划并举行开学典礼。</p> <p>培训中期： 2. 培训有1位「线上班主任」进行线上运营，督促大家在规定时间内完成作业，并及时鼓励提交笔记到班群。 3. 学员在规定时间内提交作业后，「助教老师」会对作业进行批改，并对作业进行点评。 4. 作业批改完成后，班主任每周会在班群内开展班会，同步该阶段的学习作业情况。 5. 及时和客户沟通并汇报当周学员学习情况。</p> <p>培训后期： 6. 针对客户需求制定班级毕业标准，并群内举办线上毕业典礼宣</p>

	告学习的结束。
服务成果	<p>1. 线上学习情况：本次培训中，55位学员在线学习时长达102344分钟，共产出354份个人作业，58份作业获得优秀作业。其中产品高阶课程优秀作业40份，增长黑客高阶课程优秀作业18份。</p> <p>在整个学习过程中，同学们都表现出较高的学习积极性，能够按时参与课程的学习并完成作业，同时在群内积极分享学习笔记以及学习产出，整体取得了不错的表现。全体学员顺利毕业，学员毕业率达100%！</p>

档案内容更新于2022年10月