



## 北京优幕科技有限责任公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京优幕科技有限责任公司

企业常用简称（英文）：UMU

企业常用简称（中文）：UMU互动学习平台

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.umu.cn

所属行业类别：移动学习

在中国成立日期：2015年

在全球雇员人数：

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、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、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	人工智能技术应用—学习与发展
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>客户公司是一家全球领先的生物制药公司，致力于医药领域的科技创新与突破，战胜糖尿病和其他严重慢性疾病。</p> <p>客户的敏捷学习项目，倡导通过数字化转型，更快、更轻、更精准地开展培训。“快”，不仅要做到内容传递快，还要借助科技的力量更快地产生绩效结果。客户始终相信，数字化是手段，有效且高效才是企业学习数字化的最终目的，而说到出效率、见效果，UMU 所研发的销售训练工具 uShow，则借 AI 之力让客户的销售培训效果倍增。</p> <p>销售培训中，mirror the job 的练习，加上讲师一对一的及时反馈与针对性陪练指导，是最快提升业绩表现的训练方式，也最能让培训的价值被看见。但客户业务增长迅速，新销售数量庞大，若采取传统的“大练兵”</p>



	<p>训练模式，人人过关、一一打分，一个讲师一天至多能辅导 10 人左右，更不用说随时陪练、及时反馈。另一方面，这种低效能的工作，也很损耗讲师的耐心和价值。uShow AI 演讲训练功能的诞生，成为了客户破局的关键。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>首先，uShow 支持销售人员自主进行演说训练，并通过 AI 算法对每次练习给予即时的评分和反馈，让销售练习更有效。客户的新销售训练营中，学员运用 uShow 进行了大量的练习，并结合 AI 反馈来获得开场白、逻辑结构、产品知识、结束语、特征利益转化、肢体语言等方面的提升建议。在多次练习中，学员进步显著——产品描述日渐精准连贯，语言表达逐渐清晰流畅，面部表情更为自然，肢体表达更加自信。客户培训部的数据分析显示，学员分数与练习 uShow 练习的次数确呈正相关。进步最大的学员，通过 5 次 AI 训练，评分提升 70%。在这种正向激励下，uShow 练习的使用人数、高分率和完成率都显著增加。</p> <p>在某款新产品上市前，客户还组织了数次“uShow 泰强音”AI 演讲大赛，以期充分调动学员的练习积极性，大幅度提升了销售人员的演讲水平。数据显示，约半年时间中，uShow 功能覆盖的销售人数达 3000 余人，合计练习次数 53306 次，人均练习 14-15 次，而合计练习时间近 92 万分钟。</p> <p>同时，uShow 开启的新学习模式，也让销售培训更高效。在疫情背景下，用 AI 代替培训师进行大规模的陪练与反馈，创新性地降低了人力成本，将解放出的人力用于应对医药行业与培训业务的快速变化，让培训项目整体更高效。”</p> <p>另外，客户还看到了 AI 的另一优势——高信度。相对于人，AI 的数据产生自客观的记录与观察，排除了动机和行为扰动，不存在锚定效应、驱动效应、光环效应和峰终效应等人为评价的局限。作为一家一贯以严谨务实风格著称的药企，客户也凭借优秀的数据分析能力，通过高分命中率、相关性、匹配度和区分度这四大指标，对 uShow 这一 AI 工具的有效性进行了评估。事实证明，UMU 提供了高信度、高效度的评价与反馈，的确能助力销售人员能力提升。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在一支宣传片中，客户这样描述 uShow：“她从不生气，她对你没有偏见，她不知疲倦地帮助你，她给你的反馈总是很及时，她的意见总是基于事实和数据。没有人愿意为你一遍又一遍地反馈，除了 uShow。”在这个功能里，他们既看到了 AI 反馈的标准化、即时性与精准性，更看到了科技产品人性化的一面——不厌其烦的陪伴。uShow 诞生所解决的问题是超预期的，除了降低人力成本，它还能让分散在全国各地的学员在同一时期做同样的事情，通过机器和技术，造就了一种超时空的同频共振，让人与人之间产生一种更为紧密的强连接，自发地建构起一种学习的场域和氛围。这或许是 uShow 对于销售培训更高层面的价值。</p> <p>回到现实工作场景中，使用 uShow 的客户学员也有更优的业务表现。做客户拜访时，医生聆听讲解的耐性和兴趣都提升了；组织科室会议营销时，医生甚至反馈可以延长介绍的时间。在客户看来，这都是员工绩效行为和客户参与度的积极改变。它恰恰回答了业务部门和学员个人最为关心的那</p>



	<p>些问题：销售培训是否真的有效？销售练习是否真的有用？UMU 全面助力客户培训部，给出了肯定的回答。</p> <p>依托 UMU，客户搭建了自己的敏捷学习项目，一年做了 140 个绩效提升主题的敏捷训练营。UMU 提供了覆盖“教 - 学 - 练 - 测 - 用”全流程的培训工具，从课程生产、内容传递到绩效结果转化，都比传统培训更“快”；善用基于“容量有限原理”的工具设计，客户将知识点进行合理切分，学员可以根据自身情况进行碎片化学习和反复练习，学习内容体量更轻的同时，培训成本也更“轻”；同时，UMU 能记录学员学习数据，客户利用 UMU 进行学习进度管理与学员能力评估，据此进行个性化的学习内容推荐，建构千人千面的未来培训模式雏形。</p>
--	--

**客户案例二：**

所提供的服务类别	人工智能技术应用—学习与发展
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>客户作为全球医疗健康行业领先企业之一，致力于通过改变生命的前沿科技，守护健康，产品遍及诊断、医疗器械、营养品、药品以及突破创新技术助力的健康管理。</p> <p>客户认为销售培训的目标就是需要节省效率、提升产出，对于业务发展来说，应当是关于发展和成长的全面解决方案。在 2021 年和 UMU 合作之后，客户希望通过 UMU 打造学习、考试、练习闭环递进式培训，助力实现销售人员的能力提升，赋能商业发展。</p>
具体服务内容	客户依托 UMU 学习平台，成功搭建了包含“能力测评、学习方案、辅导学习/应用、分享与讨论”的一体化闭环递进式培训项目。
服务成果	<p>采用 UMU 学习平台后，从单向学习优化为互动式“学考练”</p> <p>引入销售经理深度参与课程设计和教学，结合工作场景萃取知识，根据业务场景设计练习，从单向学习迭代为互动式“学考练”，提升员工学习体验，直接带来业务增长。</p> <p>借助 UMU 学习圈，从专注“学考练”向“用和分享”转变</p> <p>通过 UMU 学习圈和积分排行榜，开展每月线上专题分享，根据参与度、练习质量、互动频次等情况，分别以个人、小组进行排名展示，有效地提升了活动粘性。</p> <p>加入 UMU 测评功能，形成“学练评”的闭环递进式培训</p> <p>针对一线销售人员，制定“销售岗位模型”，建立“能力模拟舱”。借助 UMU 测评功能，线上完成“测评 - 学习/辅导 - 再评估”的闭环，让学</p>



	<p>员能够及时自我评估，并进行针对性的学和练。</p> <p>通过 UMU OJT 带教，让销售经理的辅导落地</p> <p>UMU OJT 带教功能支持客户落地三个项目，分别是新员工培训项目、销售技巧培训项目以及大客户培训项目，通过将学习和辅导行为全面数字化、标准化、智能化，大幅提升辅导的效果、效率和体验。</p>
--	--

档案内容更新2023年7月