



上海思创网络有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海思创网络有限公司
 企业常用简称（英文）：Shanghai Strongnet Co. LTD.
 企业常用简称（中文）：上海思创
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市杨浦区同济科技大厦608室
 网址：www.sinostrong.com
 所属行业类别：移动学习
 在中国成立日期：2000年4月20日
 在全球雇员人数：83

业务详情

- 1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）
- 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	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	信用卡销售人员流动率比较高，产品品类多达 80 多种，市场活动频繁，理论培训后的训练考核工作量巨大，且效果不可控
具体服务内容	项目分为四个阶段，理论学习及知识考试、话术陪练及通关、初战辅导及支持，销售PK及经验分享 第一周以理论学习为主，产品知识、标准话术，销售流程培训 第二周以话术陪练为主，其中在第一周理论学习阶段就开始做对应的话术陪练，第二周针对通过AI考核的学员进行人工通关。 第三周在员工试展业阶段用导师带教工具支持展业带教，同时推送心态类课程、历史成功案例课程、本次新人成功案例等支持员工展业 第四周推动销售新人销售业绩Pk，新人典型案例分享等推动技能应用，并推动业绩提升，经验挖掘与分享
服务成果	针对培训量大，重复率高，需要关注训练环节，并且方便评估的核心诉求，



	把项目目标设定为通过引入AI陪练、AI知识库、导师带教等核心销售训练辅导功能，让通过系统训练销售的通关率比原来培训模式提高10%，同时老师的工作强度降低30%；最后在全公司范围内实施，基本达成原定目标。优化了培训流程，保障了培训成效，对销售业绩的提升提供了直接的助推。
--	--

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	能源动力
客户当时的需求	<p>客户背景：500 内部员工和经销商团队 2000 人，使用学习小程序提供在线学习，但无法解决经销商销售人员话术演练、考试和销售认证几个主要需求，希望换学习系统，以解决：</p> <p>1、公司 500 内部员工学习 2、经销商团队 2000 销售人员学习、陪练和认证需求：</p> <p>a. 用陪练系统解决经销商销售团队产品和销售话术掌握的问题 b. 销售人员考核认证</p>
具体服务内容	<p>将客户对于销售与代理商的线下培训、考核，以学习项目的方式转移到线上，不仅仅通过课程学习、直播、考试的方式，让员工对于产品、销售技巧有了深入的学习与考核，而且可以通过 AI 智能场景陪练的方式，模拟在不同产品/销售场景下与顾客的真实对话场景。也让企业能够随时掌握员工对于培训内容的理解程度，并以通过完整学习项目的方式，为员工设置能力认证等级。</p>
服务成果	<p>客户使用线上培训平台，打造了优质的学习项目，比如：神舟项目、灭霸项目等，开展了初级 DSR 认证项目、高级 DSR 认证项目，以及专项产品门店销售技能提升的项目。在学习项目中，为员工准备了一系列产品、销售技巧的能力提升培训课程，员工在完成常规的课程学习与考试之后，最重要的是必须完成并通过 AI 智能场景陪练的考核，每一款产品或销售场景均对应一场场景陪练，针对性地提高了员工对于产品/销售技能的能力。目前初级 DSR 认证通过率达到 70%以上，各学习项目的全部通过率在 50%以上。</p>

档案内容更新2023年7月