



上海易知信息科技股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海易知信息科技股份有限公司企业常用简称（英文）：Shanghai Easy Learning企业常用简称（中文）：易知科技所属国家：中国中国总部地址：上海网址：https://www.kmelearning.com所属行业类别：移动学习在中国成立日期：2008年10月08日在全球雇员人数：110


业务详情

- 1、主要客户所在行业：快速消费品、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、能源动力
- 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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>PDS100 项目是 LIMRA 开发的绩效提升线下经典课程，学员主要为大型金融公司的销售人员，为了保证培训的系统性、专业性和标准性，解决大型公司分支机构地区培训差异大的问题，LIMRA 决定将 PDS100 线下培训项目升级为混合式培训。</p> <p>原培训中大量使用角色扮演、情境模拟、沙盘推演和研讨答辩等多种教学方式以期提升销售人员实战能力。在混合式培训改造过程中，期望能够将线下演练内容真实还原，增大培训效果，减少企业培训成本。其中，智能演练功能的运用为销售人员提供了一个真实的销售场景，使其能够像面对</p>



	<p>真实客户一样进行沉浸式的销售训练，满足实践技能培训需求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>围绕 PDS100 绩优新人项目知识点内容、考试测评、教学活动设计等方面，利用智能演练功能实现了虚拟真人陪练场景，使业务员能够在 1v1 销售训练中提高实战能力和保险知识水平。具体服务内容包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 模拟实际场景：为业务员创建一个真实的虚拟环境，模拟实际工作场景，让业务员在虚拟环境中与真人对练，在训练过程中实战成长； ■ 设置实战任务：根据实际工作场景与真实岗位内容设置不同的学习任务，让员工在虚拟环境中完成实战任务，提高技能和知识； ■ 评估学员能力：通过模拟环境，评估绩优新人的技能和知识水平，提高培训管理者的工作效率。 
<p>服务成果</p>	<p>PDS100 混合式培训是专为销售绩优新人量身定制的培训项目，针对性解决绩优新人在快速成长的第一年面临的各类问题，培训强调结合实际、高效务实，期望通过各类线上工具的运用实现销售实操演练，达到实战指导效果。</p> <p>智能演练功能的运用为学员提供了真实有效的销售训练场景，在与虚拟教练的对练过程中，循序渐进，达成了概念和技能的逐步深化、流程的运用和习惯的养成的效果，有效解决了企业分支机构培训师师资力量紧缺、成本与效果两难的问题。目前，项目已在主要中、外资寿险公司得到了广泛运用，效果卓著。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>人工智能技术应用—学习与发展</p>
-----------------	-----------------------



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	<p>客户理财经理队伍作为“做大做强零售业务”战略的中流砥柱，其专业度和职业素养决定着零售业务收入的增长。但相关培训存在工学联系弱，传授的理论、方法、技能与实际工作场景存在一定差异，缺乏融会贯通的有效手段。</p> <p>因此，为有效促进管理变革，推动业务战略落地，实现赋能予人，开展零售银行营销人员在线学习及继续教育项目，用智能对练的方式进行业务学习练习：</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 围绕每日晨会视频及图文中关于财经要闻、市场解读、重点产品解读等内容； ■ 根据三个岗位层级（理财、贵宾、私行），创建对练模式； ■ 强化和督导学员对晨会资源的理解，进一步发挥和释放晨会对于一天工作指导的驱动作用。
具体服务内容	<p>“AI 智能演练旨在打通从赋能到行为转变的脉络，实现队伍建设和业务推动双赢，根据业务及培训需求，在阶段性学习及教学活动完成后（如每月/每季度末），或结合线下培训，进行智能话术演练，全面提升学员产品营销和客户经营服务能力，帮助学员巩固产品特点、客群话术，提升经营技巧和资产配置能力，通过对学员演练内容的分析，汇总短板与问题，为后续培训规划提供支撑。</p> <p>根据业务及培训需求，在阶段性学习及教学活动完成后（如每月/每季度末），或结合线下培训，进行智能话术演练，全面提升学员产品营销和客户经营服务能力，分为练习和考核两种模式。</p>



	<p style="text-align: center;">练习模式</p>  <p style="text-align: center;">初/中/高难度 即时评价打分 对话流多分支</p>	
	<p style="text-align: center;">考核模式</p>  <p style="text-align: center;">随机话术更多样 连贯对话场景更真实</p>	
<p>服务成果</p>	<p>零售银行营销人员在线学习及继续教育项目，紧紧围绕零售产能提升和员工能力提升，融合训练督导和个性辅导，加大数字化创新应用力度，打造零售核心队伍训练督导和产能提升平台。项目在赋能员工、赋能业务、赋能管理等领域不断前进，在助力构建高效产品赋能体系，实现零售业绩高质量发展中取得了良好成效，全行零售员工业绩呈现稳中有进的整体态势，全行的零售用户数、资产管理规模和托管基金规模不断增长。</p>	

客户案例三

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	金融服务（如银行，保险，财富管理）



<p>客户当时的需求</p>	<p>为了能够让员工可以快速上手，缩短岗位胜任时间，快速掌握业务知识和销售话术，同时帮助员工在学习过程中洞察学习难点，不断发展问题，促使员工不断成长，需要融合多元平台功能，将在线课程、作业、考试、演练和积分等功能需求自由组合，进行产品培训。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 整体化服务：提供项目设计、定制课程开发、持续运营等一体化服务 2. 项目式学习：融合多元平台功能，将在线课程、作业、考试、演练和积分等功能需求自由组合，增强培训针对性。 3. 智能对练：对练话术高度模拟真实工作场景，通过反复对练解决员工实战开口难、执行不到位等问题。同时可以自动记录对话过程，通过大数据分析多维度评价员工培训情况，发现销售工作的不足，针对性调整培训方向，助力员工查漏补缺。通过“学-练-考-评”闭环的培训模式，对学员学习、练习和考试的全过程进行评估，并基于话术规范、语速、情绪、服务规范等多维度绘制学员能力画像，对练情景更仿真。 
<p>服务成果</p>	<p>相对于之前的产品培训，本次培训采用智能演练的形式来进行产品销售话术训练，减少线下培训师的投入，覆盖全体培训对象，节省了人力成本。</p> <p>本次培训形式新颖且有代入感，员工参训学习更积极，学习成效更好。即学即考即查，学员可针对薄弱环节反复训练，做到“千人千面”。即学即用，有利于培训效果的转化与落地，对业务产能提升的支持度、推动性增</p>



	强。
--	----

档案内容更新2023年7月