



## 厦门职行力信息科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：厦门职行力信息科技有限公司  
 企业常用简称（英文）：Executive power Information Technology Co., Ltd;  
 企业常用简称（中文）：职行力  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：福建厦门市思明区吕岭路1739号万科创想中心B座3楼职行力  
 网址：https://www.exexm.com/  
 所属行业类别：移动学习  
 在中国成立日期：2015.6.01  
 在全球雇员人数：320

### 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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	人才管理平台
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p><b>痛点：</b>门店多、覆盖广、员工多；</p> <p><b>行业关键词：</b>执行标准化、门店巡检、门店陈列、进店率、连带率、店效、训练管理……；</p> <p><b>背景：</b>庞大的门店数量下，让客户沉淀了很多零售的标准和体系，其需对上万名员工进行标准化培养，以通过企业数字化赋能，将终端人才培养体系与战略需求紧密相连，建设统一的人才标准，培养销售强军。</p>
具体服务内容	<p><b>【产品价值】</b></p> <p>1、数字化培训赋能：通过线上训练体系的搭建，以学、练、考、带、鉴、做的闭环完成员工岗位能力胜任；</p> <p>2、执行标准落地：通过产品专区、陈列指导、门店巡检等线上功能，在减少易耗品损耗的同时，让终端员工工作标准化、流程化、制度化，以加强终端的执行能力，实现门店标准的可控和改善的闭环，确保任务有效执行；</p>



	<p>3、意愿度激励：以千人千面的用户体验，增强员工登入和使用意愿，再通过各类运营活动、游戏闯关学习、问答悬赏等，提升员工对产品的掌握及销售话术的把握，激活组织活力、创造力；</p> <p>4、知识管理体系：统一的知识管理门户，让知识分类正规有序，帮助终端员工快速定位与检索文件，提升其产品知识掌握效率；</p> <p>5、数据管理可视化：后台数据的即时化、可视化，便于管理员及时掌握员工岗位胜任实际情况及训练成果等，做到有标可依、有迹可循地进行指导培训。</p>
服务成果	<p>通过数字化赋能平台的搭建与运营管理，客户以快乐的文化，共创共享的机制，上接战略，下接绩效，凝聚人心，聚合力量，让终端员工从初出茅庐到身经百战，从基层导购到高层管理，进行全方位、全阶段、个性化的培训和指导，整个闭环从线上到线下，从学习、练习到检测、评价，呈现螺旋上升的进阶之路，以培养出具有统一标准的销售强军，为人才的发展打下坚实的基础，助力企业业务发展。</p>

**客户案例二：**

所提供的服务类别	人才管理平台
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p><b>痛点：</b>门店多、分布广、业务赋能、经销商帮扶过程难、培训成本高、执行标准下达难落地、终端感知弱、无法实现统一文化下达；</p> <p><b>行业关键词：</b>木门美学、帮扶政策、门店标准、实景图、经销商、市场拓商、售后服务商、低频耐销……；</p> <p><b>背景：</b>面对市场从增量竞争转向存量竞争及人力成本的日益上升、帮扶过程难、执行标准下达难落地等情况；其需要借助数字化、智能化工具，为员工在前线拼夺业绩时赋能、为业务发展蓄能、为企业持续发展，提供有力的人才和组织保障。</p>
具体服务内容	<p>绘制专属成长路径，让培训更好地赋能</p> <p>在企业培训学习中，客户根据企业的战略落地、业务转型、业务创新、业务升级等不同的业务场景，将培训和经营融合在一起，重点提升关键岗位业务能力，向业务直接赋能。</p> <p>在培训计划的制定、学习项目的设计、学习路径的规划中，木门通过星耀计划和九段经理的晋级路径实现了人员分层和能力量化，为员工铺设了清晰的晋升路径。</p> <p>其绘制专属成长路径，以课程学习地图、产品认证、导航图认证、经理认证等系统化的学习，使店面销售掌握全流程的标准化操作，使店长掌握日常店面管理的关键步骤与具体流程，加强管理效能并促进业绩提升；使经销商了解管理的要点与难点，逐个击破具体痛点问题，为数字化时代的营销转型与业绩增长提供关键路径。</p> <p>另外，在课程体系建设方面，其通过五步的培训需求分析结合八大环节的课程开发管理，有效保障了培训课程内容；讲师队伍建设方面，细化的讲师基本要求及职责，和严格的内部讲师选拔原则及流程，全面提升了讲师质量。</p> <p>“以学代管，以考促练，以练促学，训战结合”。凭借完善的人才梯队建</p>





	<p>设体系，通过人才培养，实现人才复制，推动企业内人才倍出。                  花样运营，赋能业务增长                  当家居行业发展到一定规模时，后台的发展状态决定着品牌前端的发展。如何赋能业务增长，打造优质的服务体现？客户作为行业中首个提出质保服务的品牌，对于增长、交付、安装等服务能力的提升始终没有停下脚步。                  以数字化运营支持业务提升，客户通过618换新节打卡、717订单打卡、818打卡、百团大战、小红书征文活动、勋章集换、做任务，抽锦鲤、案例分享、学习标兵、产品分享等趣味性活动，与总部运营业务活动接轨共同创造热度，掀起全员“力争上游”热潮，以赋能全员创造“增长”趋势。                  同时，其通过【销售百问库】收纳销售、服务、安装等日常问题，提升员工异议处理能力；通过【产品中心档案】将最新的零售、分销、半包、整装产品资料库，PDF图纸，3D模型等内容，提供最新最全面的产品大放送；通过一线反馈频道【专栏号】整合总部部门资讯，课程，宣传内容等，提供员工反馈渠道；通过【实景图库】收集实景原始素材，再建立产品展区，实现实景图一件查询和获取，按需展现给客户；通过【知识职考争霸】训练营销知识，加深对产品和活动的了解；通过设置分权管理机制，打造【城市圈】，以有效提升区域的整体人效；以知识运营+创造性趣味运营，打造全民知识输出与输入的去中心化学习平台，同时赋能员工业务能力和服务能力，实现品牌长远“增长”。                  员工第一位，用文化通往未来                  如何把人有效组织起来，调动人的积极性，让员工有归属感和主人翁意识，才能让企业越做越强。                  “魂”即企业文化。                  “服务思维”，是客户所有经营动作的源发与根基。而“员工第一位，一家人”。在客户的企业文化中，最具重要地位的就是家人文化，以家人的心态去工作，以家人的责任去约束，创造家人工作氛围。                  “员工也是服务对象”。是在客户眼里，服务对象不只是消费者、用户，还包括员工。因此，平台承担了知识沉淀、人才培养、战略及文化贯彻落地等功能，是客户战术中最重要的一环。                  20余年来，其始终贯彻秉承家人文化，关心员工及其家人的健康与心理。同时，平台开设企业文化力专栏，并设置榜样的力量、如是书院、小课堂等，为各门店员工讲解企业文化和热点案例教学，让员工持续成长，不断敢于创新，在大舞台上绽放自己。                  对于正迅猛发展中的客户来说，坚持、坚定不移地建设企业文化的软实力，是客户从平凡走向伟大的决心。                  文化支撑未来，专注赢得未来。</p>
<p>服务成果</p>	<p>助力终端业绩达成；培养与成就人才；统一门店执行标准；降低人员上岗成本；总部桥梁；文化传承与宣导；                  作为木门行业的先锋者，客户通过数字化人效运营管理平台，打通销售体系、生产体系、服务体系以及内部管理体系的培训工作；以人才推动未来，赋能“结果”，从而提高企业人效、客效、企业经营效率。</p>

档案内容更新2023年7月