

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：在线和移动学习、在线学习运营
 在中国成立日期：2020/4/20
 在中国雇员人数：83

业务详情

1、主要客户所在行业：零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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(技术和平台)
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，且销售的产品品类多达80几种，市场销售活动频繁，而理论培训后的员工训练考核工作量十分巨大，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	老师工作量降低30%；学员通关率提升10%；首月平均开单量提升6% 改变了培训模式，改变了老师的工作结构，大幅减少重复性工作。新人培训后实战能力有显著提升 AI陪练做为一种新的训练工具，受到学员、老师、培训管理人员的一致好评，对培训的行为改善环节起到了关键作用。

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	
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户总部依据新的战略定位，对全球店铺管理者提出多项管理能力要求和能力测评，对中国本土也做了能力测评。在项目预算有限对情况下，需要抓住重点问题，重点问题做出判断和解决方法以及制定合理的培训项目。此项目对供应商要求，需要具备咨询能力、课程开发能力、授课和运营能力，所有备的供应商不好找比较少。
具体服务内容	项目整体过程大致分为 5 个阶段 1、了解企业战略，分析岗位测评结果数据，建立关键能力评定基础 2、多级访谈，根据业务受阻和战略期望值多维度评估，矫正关键问题，关键能力 3、针对核心问题核心能力补充提升认知、实用方法相关通用课程 4、挑选精英店长 30 位根据学习作业，案例分享，征集问题解决的方法。制定定制化课程。优化整体项目 5、全国店长学习提升
服务成果	业绩数据，项目结束后客户公司业务部门平度，项目数据保密，没有拿到，客户目前对思创表认可，后续相继承接coaching项目训练营。 通过项目总结的方法论？ (1) 项目质量能否做好与前期客户背景、客户需求、客户痛点关联度非常大，如果前期没有做到位，后续会出现比较大偏差，更不用说质量的好坏了。比如不了解背景，很难理解客户需求或者只是表面了解了需求，这样的需求，不一定是核心问题引发的需



	<p>求，只有背景清楚，背景了解的透，需求才可以通过细化拆解找到源头问题，甚至核心问题。问题如何解决就是客户的痛点，结合核心问题提供的解决方案才是解决客户痛点问题。</p> <p>(2) 客户提出的需求是客户认为的需求，作为项目承接方必须愿意并且有能力帮助客户去验证需求，验证的过程需要关注现状、问题。通过现状和问题分析来确认和调整需求准确度。</p> <p>(3) 问题的处理方法需要紧跟客户所能提供的资源考虑，尽可能帮助客户在有限的资源情况下合理设计解决方案，让客户最大化感受和认同解决方案的思路和执行。</p> <p>(4) 任何项目方案在落地过程并不是一次就能完美，前期试点非常重要，小范围、优质用户。即可以帮助试点项目成功，也需要找到问题的落地解决方法，这些问题的解决方法是后续全员推广的基础和信任。</p>
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	作为一家多品牌大型服装零售企业，希望通过移动学习平台：1. 解决零售业培训覆盖率 2. 解决零售业离职率高的快速新员工入职培训 3. 解决零售业店员普遍没有电脑的网络学习问题 4. 解决 APP 存在的更新繁杂问题 5. 确保新品知识的快速传达
具体服务内容	<p>结合公司零售行业特点，思创为其开发部署了移动学习管理系统。通过微信移动化学习工具的引入，保证店员及时收到推送消息，有效提升了培训部门学习、活动等通知的时效性，且操作简单便捷。</p> <p>全国店员人手一个账号，保证学习知识快速共享，有效提升学习覆盖率。</p> <p>通过课程开发定制，帮助A公司提炼销售案例，提升员工销售技能。</p> <p>每月围绕新品设计学习内容，让店员看到产品、知道卖点，新品培训省时高效。</p> <p>此外，思创还为其移动学习平台提供运营服务：制定年度学习计划、活动计划、学习管理规则，确保全年培训有主题、有计划，有序执行。通过每月数据分析，总结当月学习情况和学习效果，提供改进建议。协助A公司培训部门进行系统日常操作，保证学习平台的运营效果。</p>
服务成果	<p>1. 集团旗下5个品牌全部使用移动学习平台，覆盖率超过90%。</p> <p>2. 通过定期的活动开展，有效帮助销售业绩冲刺；部分品牌一个月内，通过活动帮助销售额提升20%左右。</p>



	3. 移动学习平台项目2015年、2016年连续被评为A公司亚太区最有创意学习奖。
--	---

客户案例四：

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 解决零售门店分散，集中培训消耗大量经济和时间成本问题 2. 解决零售业离职率高的快速新员工入职培训 3. 解决之前使用global系统员工访问受限 4. 解决零售门店标准化执行变形问题
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 思创依据多年标准化课程改造经验，首先把armani global课程转化到思创学习平台并且通过学习、考试等记录等提交。 <input type="checkbox"/> 店员流失问题：设定零售学院板块，新员工入职按照学习路径，学习指定的课程和通过相关考核可入店售卖，大大减少新员工集中培训和各区培训规范化不统一等各种问题。 <input type="checkbox"/> 新品更新率高：设定产品速递板块，在产品到店前员工已经可以了解完产品的各种材质、卖点以及时尚潮流搭配。 <input type="checkbox"/> 店铺标准化执行变形：面对店铺表转化执行变形问题，amani把原来的各种服务检查流程搬迁到线上，各种营运流程、服务规范、陈列标准等等线上留痕，并结合神秘访客小工具，实时反馈各个门店的个性化问题，以及通过大数据发现全国门店存在的共性问题，及时调整和纠正。 <input type="checkbox"/> 通过每月数据分析，总结当月学习情况和学习效果，提供改进建议。针对阶段计划开发补充合适的学习资源。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 1. 培训转化：amarni移动学习系统上线大大解决中国区店铺访问global平台的学习难题，并且较于之前的pc端学习，通过微信的学习方式比较受到门店人员喜欢。学习、考试、跟进等通知实效性高于以往。 <input type="checkbox"/> 2. 在线学习运营：针对客户上线、学习提升、案例沉淀等多维度提供运营方案和建议，目前学习平台登陆率、考试完成率，社区参与度不断提升。总部高度认可，期望平台覆盖到亚太甚至全球。

档案内容更新于2023年8月