

## 深圳市新风向科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：深圳市新风向科技有限公司  
 企业常用简称（英文）：NEWVANE  
 企业常用简称（中文）：新风向  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：广东省深圳市南山区深圳湾科技生态园9栋B座8层16-17室  
 网址：https://www.newvane.com.cn/

所属行业类别：领导力发展培训、销售培训、在线和移动学习、个人能力发展  
 在中国成立日期：2005年11月  
 在中国雇员人数：120

### 业务详情

1、主要客户所在行业：IT信息技术、半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）、运输及物流、能源动力、文化、体育和娱乐业

### 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	运输及物流
客户当时的需求	<p>1、<b>培训效率低</b>：职工人数众多，并且工作时间长，线下模式培训无法满足。</p> <p>2、<b>职工文化水平较低</b>：大部分员工司乘人员，文化水平较低，不熟悉电脑使用，需要更简单的培训方式。</p> <p>3、<b>学习路径不清晰</b>：让员工在自我提升方面，很难抓到重点和关键内容。</p> <p>4、<b>集团师资建设不完善</b>：集团师资建设不完善，师资人数少，优秀师资无法覆盖更多学员。</p>



具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 针对员工普遍对电脑使用不熟悉，项目主要使用移动端作为学习载体，优化移动学习检验。</li> <li>2. 通过游戏化学习设计，引入阶段解锁闯关模式，规定时间内或通过上一关卡任务才能任务解锁下一关，增强项目趣味性，同时确保学员按节奏提升能力。</li> <li>3. 使用系统师资管理功能，对优秀师资进行体系化管理，打造优秀师资IP。同时作为宣传窗口，鼓励职工骨干加入师资队伍。</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 覆盖集团员工超过30000人培训。</li> <li>2. 累计学时达835705个小时。</li> <li>3. 员工学习率达88.1%。</li> <li>4. 培训人次达105049。</li> </ol>

### 客户案例二：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、中国领先的新能源汽车生产商，覆盖研发、生产、销售业务，员工超10万人。</li> <li>2、培训方式以线下面授为主，培训地点分散，培训成本高、效率低。</li> <li>3、缺乏有效的培训管理方式，无法实时掌握学员的学习进程及培训动态。</li> <li>4、采用考核体系落后、效率低，不受师生欢迎。</li> </ol>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、搭建在线学习平台，提供在线学习、直播开课、企业文库、学习地图等功能，打造数字化学习社区。</li> <li>2、打造从需求规划-培训计划-项目实施-培训评估-数据归档的全流程管理体系。通过系统化、智能化的方式有效推进项目进度，使得项目管控更加合理化，让系统管理模式效率更高。</li> <li>3、提供一批新员工、领导力、市场营销类课程。</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、采用直播教学，提升教学覆盖面，有效减少培训支出。</li> <li>2、构建学习型社区，激发大家的学习热情。</li> <li>3、通过后台数据，及时发现教学问题，快速调整教学内容。</li> <li>4、接收一批精品课程，丰富企业培训知识库。</li> </ol>

### 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	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	客户作为集团核心IT支撑团队，全面参与电信信息化及智慧运营。为服务公司战略、助力公司DICT业务发展，进一步深度支撑产品赋能，计划围绕各BG的行业外产品开发一批精品产品微课，提炼



	业务核心实力，明晰产品亮点，且进一步为核心业务输送优质人才，助力市场开拓。
具体服务内容	<p>新风向携手福富大学共同携手打造“赋能产品，微力倍增”精品产品微课开发项目。</p> <p>1、双师培养、双向护航：首次导入国内专业的市场营销品牌宣传的专业课程，营销+微课双重专业护航，教学+辅导，学习驱动应用，打造福富产品精品微课，提高公司产品宣传影响力。</p> <p>2、线上项目、专业运营：纯线上项目，无须线下集中，只利用晚上时间，减少对生产影响；由新风向专业团队运营协助，支撑各部门小伙伴有效达成目标。</p>
服务成果	<p>1、沉淀整理各部门核心产品的成功销售经验和案例，梳理产品核心优势，加强知识管理和传承；</p> <p>2、帮助部门培养解决方案人才，团队协作老带新，提高整体产品营销推广力，掌握微课制作技能，提升综合技能。</p> <p>3、对内向区域销售经理、对外向客户提供良好产品宣传精良素材，助力业务发展、市场开拓以及渠道合作伙伴建设。</p>

**客户案例四：**

所提供的服务类别	在线和移动学习(内容)
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户希望内部培训可以达到“学以致用”与“教学落地”的结果。所以我方在课程产品需求方面，加强了沟通频率，为客户提供了特色视频课程、动画课程、漫画课程、H5课程来为打造高效、专业的“内训加油站”，并为其量身打造专属需求的课程特色服务包，通过这套模式帮助客户解决传统课程“培训无效”与“课程枯燥”的压力与难题，实现多方的共赢结果。
具体服务内容	新风向根据客户科技的需求快速匹配了相关课程，主要面向培训人群为：内部培训师和司机队长，采购课程包括：企业内训师授课技巧服务包、团队管理、沟通技能、教练辅导、中基层领导力等内容，用内训课程教学来实现培训目标。
服务成果	经过长达3年的课程使用，客户对于新风向课程和服务都持肯定态度，双方已成为良好合作的商业伙伴，携手同行，共同发展！

档案内容更新于2023年8月