

上海复勤商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海复勤商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：Meerkat Works

企业常用简称（中文）：猫鼬工厂

所属国家：中国

中国总部地址：上海杨浦区贵阳路398号文通大厦604

网址：www.iecinno.com

所属行业类别：领导力发展培训、专业能力发展

在中国成立日期：2008年

在中国雇员人数：68

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、汽车及零部件、机械制造、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 | 专业能力发展 |
| 客户公司性质 | 民营 |
| 客户公司行业 | 能源动力 |
| 客户当时的需求 | 客户是一家专注于太阳能、风能、储能、电动汽车等新能源电源设备的研发、生产、销售和服务的国家重点高新技术企业。未来将加大研发投入，聚焦核心技术开发。客户了解到TRIZ是一个非常不错的技术创新工具，想要在公司大范围推广并应用TRIZ赋能研发创新。 |
| 具体服务内容 | 1、建立系统化创新流程。输入TRIZ技术创新方法论和工具，建立基于TRIZ的创新流程。 2、培育技术创新人才。培养TRIZ技术创新型人才，学会从识别→分析→解决问题的思维方式和解题技巧。 |



| | |
|------|---|
| | 3、可视化的成果。确保至少一个课题落地，有一定的创意方案和可以布局的专利申请。 |
| 服务成果 | 第一期训练营课题数量：6个。其中2个课题已经落地；4个课题明确了问题的后期解决方向。落地课题给公司带来商业价值超过千万级别。 生成创意方案：86个 规划布局专利：28+个 |

客户案例二：

| | |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 专业能力发展 |
| 客户公司性质 | 民营 |
| 客户公司行业 | 互联网与游戏业 |
| 客户当时的需求 | 凭借平台优势及阿里云人工智能实验室的技术支持，客户在中国市场销量连续三年第一。2020年1月，阿里人工智能实验室客户业务，正式升级为独立事业部。 然而，产品火爆的背后，暗藏着危机。智能音箱市场的蓬勃发展，很快就吸引了华为、京东、美的等多个企业入局，同质化也越来越严重。前有百度、小米等强敌，后有华为、京东等追兵，客户如何更好地为用户创造价值，在激烈竞争中保持优势？ 面对内部越来越高的业务要求和产品逐步放缓的增长速度，客户团队迫切希望能够找到第二条增长曲线。 |
| 具体服务内容 | 1、课题征集。对11位学员进行了一对一访谈，并基于客户的业务模式，聚焦课题方向。 2、产品创新全流程赋能。在商业机会-用户场景洞察-产品概念-产品上市整个流程中助力客户进行创新，提升产品竞争力。 |
| 服务成果 | 统一学员产品创新语言与产品创新流程方法论，帮助训练营各小组梳理并聚焦课题机会。 6个课题中5个最终产出商业提案，2个项目立项。以项目带动学习，以学习促进实践。猫融工厂为客户带来的不只是一次创新的提速，更是人才的培养和凝聚，是持续带来业务增长的创新引擎。 |

客户案例三：

| | |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 专业能力发展 |
| 客户公司性质 | 国有 |
| 客户公司行业 | 快速消费品 |
| 客户当时的需求 | “南风行、中长城、北辉山”，在重组乳业后，集团旗下乳业板块形成了“一体两翼”的全国化布局，并对乳业板块提出了雄心勃勃的目标。 有了业务增长目标和战略方向，如何通过具体的产品来支撑？如何把新品上市的每一步都做到位，提升市场成功率？ |



| | |
|--------|---|
| 具体服务内容 | <p>1、输入系统化产品创新方法。包括机会识别、用户洞察、概念设计、商业提案四个阶段。</p> <p>2、赋能项目运营设计。每次阶段性汇报都有领导参与和点评，确保项目能落地、不跑偏。</p> <p>3、课题辅导。4×6次辅导，5次阶段性汇报，在不断推翻和反复修改中，克服项目中一个又一个困难。</p> |
| 服务成果 | <p>1、三款产品上市。实现乳业在低温酸奶高端市场零的突破，一款新品销量6000万。</p> <p>2、人才培养。通过新品上市的赋能，培养乳业内部一支营销特种兵，系统化地掌握新品上市全流程方法论。</p> <p>3、可复制的创新孵化模式。越秀集团总结沉淀出一套内部创新赋能的模式。借助这一模式，后续将与食品板块其他业务深度合作，逐步推动内部创新落地。</p> |

档案内容更新于2023年8月