

摩博（北京）科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：摩博(北京)科技有限公司
 企业常用简称（英文）：
 企业常用简称（中文）：魔学院
 所属国家：中华人民共和国
 中国总部地址：北京市海淀区中关村南大街2号数码大厦A座36层
 网址：<https://www.moxueyuan.com/>

所属行业类别：在线和移动学习
 在中国成立日期：2009.5.25
 在中国雇员人数：285

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、住宿与餐饮业

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	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	1、如何打通内部业务系统，无需下载第三方应用，从车主端实现对合作车主或司机的培训，包括不限于技能培训、安全宣教、学习考试、接收消息提醒、效果评估等，最终支撑车主或司机在车主端，从接受培训到处理业务； 2、如何保证车主或司机的信息安全； 3、如何解决高并发培训的需求； 4、如何实现自动化培训，当学员满足一定规则，自动关联培训任务，实现更便捷、精准的培训。



具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、通过魔学院开放平台接口，调用魔学院H5页面，嵌入阳光出行车主端； 2、对学员姓名、手机号加密，通过魔学院开放平台接口，采用单点登录方式接入； 3、增设服务器计算能力，优化接口性能，满足毫秒级响应速度，支持实时发车业务； 4、为学员设置加标签、同时去标签。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、服务增长：从2020年合作以来，用户从当初的10万人增长到180万人规模； 2、业务支撑：实现了车主从接受培训到处理业务的新模式； 3、降本增效：降低了培训成本，提高了运营效率。

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	民营
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1, 让新的经销商快速了解和掌握公司的标准和基本技能； 2, 新开门店数量的增加，培训需求也越来越多； 3, 新产品的销售教学，在上线魔学院之前由培训讲师负责出差到各地给经销商培训，效率相对来说比较低，通过魔学院把新出来的产品和销售政策录制成培训视频，经销商们在魔学院里面反复观看，揣摩，学习； 4, 产品特点的培训是作为日常培训非常重要的一块；作为陶瓷企业，客户非常重视产品品质和品牌建设，通过魔学院让公司全体经销商及时的熟悉产品特点，针对性的给客户介绍产品，建立良好的客户口碑； 5, 服务意识的培训，通过魔学院学习服务意识的理论知识，提升经销商的服务能力，同步提升品牌影响度；
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1, 为客户提供魔学院SAAS培训云平台，满足2000多名门店员工的培训学习需求。 2, 协助客户规划线上培训云平台的上线。规划平台各个功能的使用场景，包括（积分的制定，商城礼品的选择建议，平台推广线上线下的联动，课程的规划等等） 3, 通过与客户的需求对接，提供了音视频转码服务，极大的提升了企业上传课件的效率。 4, 协助客户完成平台自定义个性化域名设置，较好的提升了在经销商中的品牌影响力； 5, 对客户相关的培训管理人员做魔学院平台操作的定期培训。 6, 培训数据的沉淀，方便后期对接内部的系统。



服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1, 平台上线9个月的时间里萃取出了近千章节的线上课程; 2, 通过线上培训平台大大提高了培训的工作效率; 3, 在培训模块成功塑造了公司的品牌影响力; 4, 企业的知识得到了沉淀; 5, 为公司的经销商提供了赋能, 加快了经销商员工工作能力的提升;
------	---

客户三:

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	民营
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1, 让基层员工快速了解和掌握公司的标准和基本技能; 2, 新开门店数量增加, 培训需求也越来越多; 3, 疫情期间, 门店线下训练与总部训练计划脱节, 为保证服务质量与保持人员服务技能水平, 亟需将训练进行统筹并能够过程管控与结果输出。通过魔学院平台建设课程库, 满足门店各岗位培训内容的的需求; 4, 食品安全的培训, 作为餐饮企业是非常重视食品的安全, 通过魔学院让公司全员学习食品安全课程, 做到心中牢记食品安全; 5, 服务意识的培训, 通过魔学院学习服务意识的理论知识, 结合线下的实操进行培训; 6, 理论题库与实操技能鉴定资料库建设, 满足对门店各岗位理论与实操测试的要求; 7, 使用平台管理管控门店各岗位按计划学习, 沉淀培训数据及日常结果应用。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1, 为客户提供魔学院SAAS培训云平台, 满足前期1200多名员工的培训学习需求。 2, 协助客户规划线上培训云平台的上线。规划平台各个功能的使用场景, 包括(积分的制定, 商城礼品的选择建议, 平台推广线上线下的联动, 课程的规划等等) 3, 通过客户的需求对接, 为客户开发了多类型作业上传、重复考试等相关的功能。 4, 与企业微信的集成打通, 对接企业微信的组织架构, 让培训管理人员通过企业微信直接管理魔学院的组织架构, 节省了培训管理人员的工作量。 5, 线下对客户相关的培训管理人员定期培训魔学院平台的操作。 6, 定期输出平台运营报告, 现场与客户沟通, 并给出运营建议。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1, 平台上线一年的时间里萃取出了118门精品线上课程; 2, 产出244个覆盖各类型题库、试卷及鉴定资料;

	<ol style="list-style-type: none">3, 按门店ABC三类的不同管理层级、岗位细化管理, 实现资源集成, 即调即学即用;4, 通过平台组织“A类店中基层训练考核计划”, 利用作业和计划的功能, 结合线下随机抽检, 最终实现该项训练考核计划整体完成率88.96%;5, 全年组织126场线上专项训练, 累计学时7671小时, 平台使用率80%以上;6, 组织线上考试134场, 考试通过率80%以上;7, 全年计划参训13864人次, 实际参训9773人次, 完成培训8240人次, 参训率70.49%, 完成率59.43%;8, 成功实现了企业内部培训线上数字化转型; 公司的战略快速执行落地;
--	--

档案内容更新于2023年8月