

北京优慕科技有限责任公司

企业详情

企业官方注册名称：北京优慕科技有限责任公司
 企业常用简称（英文）：UMU
 企业常用简称（中文）：UMU 学习平台
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京
 网址：www.umu.cn
 所属行业类别：移动学习
 在中国成立日期：2014年10月31日
 在中国雇员人数：100-499

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	人工智能技术应用—学习与发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户成立于 1923 年，是一家全球领先的生物制药公司，致力于医药领域的科技创新与突破，战胜糖尿病和其它严重慢性疾病。自百年前开始生产第一支胰岛素起，客户至今已在全球 168 个国家和地区提供了产品和服务，全球 50% 以上的胰岛素都由客户生产制造。</p> <p>销售培训中，mirror the job 的练习，加上讲师一对一的及时反馈与针对性陪练指导，是最快提升业绩表现的训练方式，也最能让培训的价值被看见。但客户业务增长迅速，新销售数量庞大，若采取传统的“大练兵”训练模式，人人过关、一一打分，</p>



	<p>一个讲师一天至多能辅导 10 人左右，更不用说随时陪练、及时反馈。另一方面，这种低效能的工作，也很损耗讲师的耐心和价值。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>首先，uShow 支持销售人员自主进行演说训练，并通过 AI 算法对每次练习给予即时的评分和反馈，让销售练习更有效。客户的新销售训练营中，学员运用 uShow 进行了大量练习，并结合 AI 反馈来获得开场白、逻辑结构、产品知识、结束语、特征利益转化、肢体语言等方面的提升建议。</p> <p>在某款新产品上市前，客户还组织了数次“uShow 泰强音”AI 演讲大赛，以期充分调动学员的练习积极性，大幅度提升了销售人员的演讲水平。同时，uShow 开启的新学习模式，也让销售培训更高效。</p> <p>客户培训部总监张劲华表示，“在疫情背景下，用 AI 代替培训师进行大规模的陪练与反馈，创新性地降低了人力成本，将解放出的人力用于应对医药行业与培训业务的快速变化，让培训项目整体更高效。”</p> <p>另外，客户还看到了 AI 的另一优势——高信度。相对于人，AI 的数据产生自客观的记录与观察，排除了动机和行为扰动，不存在锚定效应、驱动效应、光环效应和峰终效应等人为评价的局限。作为一家一贯以严谨务实风格著称的药企，客户也凭借优秀的数据分析能力，通过高分命中率、相关性、匹配度和区分度这四大指标，对 uShow 这一 AI 工具的有效性进行了评估。事实证明，UMU 提供了高信度、高效度的评价与反馈，的确能助力销售人员能力提升。</p> <p>在一支宣传片中，客户这样描述 uShow：“她从不生气，她对你没有偏见，她不知疲倦地帮助你，她给你的反馈总是很及时，她的意见总是基于事实和数据。没有人愿意为你一遍又一遍地反馈，除了 uShow。”在这个功能里，他们既看到了 AI 反馈的标准化、即时性与精准性，更看到了科技产品人性化的一面——不厌其烦的陪伴。张劲华说，“uShow 诞生所解决的问题是超预期的，除了降低人力成本，它还能让分散在全国各地的学员在同一时期做同样的事情，通过机器和技术，造就了一种超时空的同频共振，让人与人之间产生一种更为紧密的强连接，自发地建构起一种学习的场域和氛围。”这或许是 uShow 对于销售培训更高层面的价值。</p>
<p>服务成果</p>	<p>约半年时间中，uShow 功能覆盖的销售人数达 3000 余人，合计练习次数 53306 次，人均练习 14-15 次，而合计练习时间近 92 万分钟。</p>



	<p>在多次练习中，学员进步显著——产品描述日渐精准连贯，语言表达逐渐清晰流畅，面部表情更为自然，肢体表达更加自信。客户培训部的数据分析显示，学员分数与练习 uShow 练习的次数确呈正相关。进步最大的学员，通过 5 次 AI 训练，评分提升 70%。在这种正向激励下，uShow 练习的使用人数、高分率和完成率都显著增加。</p> <p>回到现实工作场景中，使用 uShow 的客户学员也有更优的业务表现。做客户拜访时，医生聆听讲解的耐性和兴趣都提升了；组织科室会议营销时，医生甚至反馈可以延长介绍的时间。在客户看来，这都是员工绩效行为和客户参与度的积极改变。它恰恰回答了业务部门和学员个人最为关心的那些问题：销售培训是否真的有效？销售练习是否真的有用？UMU 全面助力客户培训部，给出了肯定的回答。</p>
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	人工智能技术应用—学习与发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户是一家总部位于比利时的布鲁塞尔的领先的全球性生物制药公司，有 93 年的历史。在全球 36 个国家开展业务，拥有深厚的科学底蕴，致力于神经系统和免疫系统的药品研发。客户在中国有多个区域办公室并设有工厂，约 500 名员工与合作伙伴共同努力，为造福中国百万患者发挥了积极影响。</p> <p>客户之前使用的在线学习平台，只能上传视频课程，没有任何互动性。学习数据也非常单一，培训负责人只能看到页面的点击量，却无法得知学员是否完成课程、效果如何。因此，培训负责人很难衡量整个学习项目的有效性。</p>
具体服务内容	<p>经过严格的市场调研和供应商对比，客户选择了效果更好、员工体验更佳、更安全的 UMU 学习平台。</p> <p>UMU 不仅保证了企业学习“教-学-练-测-用”各个环节，还能将员工学习行为数据化，方便学习发展团队和业务部门轻松掌握员工学习情况和效果。与此同时，UMU 既帮助分散在全国的经理和员工实现了跨区域、跨层级的反馈与互动，又让员工获得了更好的学习效果。</p> <p>合作以来，UMU 助力客户达成了多个颇有实效的企业学习项目，客户某 A 小组全员基础拜访技能强化学习项目就是最好的例</p>



	<p>子。</p> <p>在医疗领域，背诵药品说明书是从业人员的基本要求。由于客户产品的疾病领域复杂度高，对于新入职的医药代表来说，挑战非常大。很多员工即使背诵下来，在实际工作中的应用依然不尽如人意，对于医生提出的各种问题不能灵活地结合疾病和药品知识给出专业建议。</p> <p>学习发展团队通过 UMU 为 A 组发布学习课程，让员工通过 AI 视频作业不断练习，并提交最终的呈现视频。客户借助 UMU AI 视频作业，帮助客户 A 组完成了卓有成效的学习。</p> <p>通过拍摄视频作业，员工可以快速得到 AI 即时反馈，并不断调整，再练一次。事实证明，通过这次学习，近 200 名医药代表们在这方面的技能得到了明显的提升，得以在面对医生时更加专业、从容。</p>
<p>服务成果</p>	<p>员工通过 AI 视频作业不断练习，并提交最终的呈现视频。客户借助 UMU AI 视频作业，帮助客户 A 组完成了卓有成效的学习。通过拍摄视频作业，员工可以快速得到 AI 即时反馈，并不断调整，再练一次。事实证明，通过这次学习，近 200 名医药代表们在这方面的技能得到了明显的提升，得以在面对医生时更加专业、从容。</p>

档案内容更新2024年09月