

广州思酷信息科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：广州思酷信息科技有限公司

企业常用简称（英文）：Scho

企业常用简称（中文）：思酷科技

所属国家：中国

中国总部地址：广东省广州市天河区广园东路博汇街6号E栋702

网址：http://www.scho.com

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2014年7月25日

在中国雇员人数：168

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、房地产业

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)、在线和移动学习(内容)
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	<p>1. 搭建客户APP对外平台：以“从培训管理走向培训经营”为发展理念，希望开展品牌培训项目、多元化课程开发、师资体系培养和网络学院建设，走在培训行业的前沿；</p> <p>2. 人才培养方面：配合公司战略发展的需要，积极宣贯公司重点业务及产品。结合IT手段，搭配专业内容，通过重点业务项目搭配平台功能的方式，结合多样功能使用，提升产业人员专业能力，培养具有客户品牌认同感的产业人才；</p> <p>3. 培训管理方面：降本增效，通过在线化学习平台扩大产业培训</p>

	范围，提高培训管理者工作效率。
具体服务内容	<p>1. 顶层设计：收集关键用户的使用需求、开展用户访谈与调研及顶层设计研讨会，和客户共同确定了组织发展的痛点场景，并围绕痛点场景设计移动学习平台的针对性解决方案；</p> <p>2. 内容定制：为客户提供微课定制服务。根据客户定制化需求，进行长图、H5、动画、视频等多种形式课程制作，充实专业内容；</p> <p>3. 技术定制：前期开展内部工作坊，与支付学院培训项目经理讨论平台主要功能需求，梳理出关键用户使用场景、关键功能使用等多项场景流程。包含用户登录、培训报名缴费、考试等功能模块，功能需求兼顾学员使用体验和培训管理员运营管理需求；根据平台定制化开发功能及优先级，进行功能排期开发；</p> <p>4. 运营定制：结合企业实际制定全年运营规划，协助完成日常的运营事项；</p> <p>根据客户重点培训项目进行定制运营，结合平台功能开展条线培训项目；在关键时间点主动提供运营建议，不断优化各条线培训项目的实施。</p>
服务成果	<p>1. 功能建设： 平台实现游客注册登录、微信登录、培训报名缴费、多赛季PK、收入提报审批、订单与发票、直播课堂等多个定制功能，截止2020年11月，产品进行持续迭代，平台共完成10个版本迭代更新，满足培训管理者和学员的基本需求，提升体验。截止2020年12月，新增用户12万+，其中40%用户来自注册，不断吸引产业人才。</p> <p>2. 内容生产： 针对重点培训项目搭建内容体系，规划内容，2020年共产出660+门课程，10+个专题学习，同时采购思酷500+门课程，让不同条线学员根据自身需求，开展自学，学习人次高达118万+人次。</p> <p>3. 平台运营： 截止2020年12月共开展140+场直播，涉及28+个内容主题，覆盖人数高达8万+人，直播前预热、直播中小助手全场跟进直播情况、直播后统计数据，全程运营护航，帮助直播顺利开展。 截止2020年11月，开展40+个重点业务培训项目，利用智能班级功能，学员在班级中进行看课、考试、PK、直播、知否互动等事项学习，每期培训班报名人数逾千人，覆盖32个省市，培训内容高效覆盖行业内从业人员，2020年学员累计学习时长高达20万+小时，收获学员和各大机构的好评。</p>

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)、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	<p>1、搭建全覆盖多板块的移动学习平台——xx公司“微光学堂”，逐步完善平台各项功能，实现知识共享。</p> <p>2、按专业模块进行微课开发,完善核心岗位学习地图、案例萃取,进行专栏开发、举行“微技能”大赛、开发推送功能和AI识图功能等。</p> <p>3、结合IT化手段,推行O2O线上线下混合式学习方法并应用于2020年新员工培训项目;按专业规划学习圈,作为员工讨论学习、工作的社交场所,由专人管理;贴合社交属性,打造企业学习社交文化。</p> <p>4、将培训流程嵌入平台,实现培训全过程,包括培训档案的线上管理;设计数据分析模型。</p>
具体服务内容	<p>1、技术层面:</p> <p>(1)独立app出包,搭建企业专属学习模块、课件模块、考试调研模块、互动模块等并满足数据安全要求;</p> <p>(2)创新定制开发混合式智能班级,支持班委、小组功能设置,积分、金币、勋章等多种激励手段。</p> <p>2、内容层面:提供优质学习资源,满足6000人在线学习需求;协助整合企业内部资源,搭建内部课程体系。</p> <p>3、运营层面:协助2020年新员工培训项目的线上运营工作</p>
服务成果	<p>1、功能建设:平台实现专业圈覆盖,完善金币、积分双轨管理,开通问答、投票、直播、点赞等社交互动功能,为人才培养定制的“空中训练营”智能班级功能可实现线上线下结合的复杂培训的管理。</p> <p>2、内容生产:已完成生产类专业微课超过500门,实操视频110+个,其中水电版块已完成初级知识覆盖。</p> <p>3、平台运营:上线新员工“T型人才训练营”项目展播及投票、党建十九届四中全会知识竞答PK及考试、微课大赛成果展示等活动,初步拉动平台热度,各项活动的参与、点赞以及评价都符合预期目标。</p>

客户案例三:

所提供的服务类别	在线和移动学习(技术和平台)、在线和移动学习(内容)
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	<p>1. 早期需求:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 4S门店人员分散、流动大、集中培训困难,需要有一个全国可用的学习平台让知识快速传递; ● 4S门店人员培训效果难以通过行为体现,通过知识考试的方式,只能衡量知识点的掌握,无法衡量销售顾问的销售技能是否提升,销售行为是否改变;通过学习平台,实现对4S店销售员工行为演练的考核; ● 为4S门店的培训管理员(店内讲师)提供监督员工学习的工

	<p>具与抓手。</p> <p>2. 当前需求（2019-2020年重点需求）：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 解决在线学习无法实时监控看课过程的问题，强化知识掌握程度检验，确保应训人员完成必修课程； ● 平台优质课程内容多，根据岗位定向推送内容，满足学员学习需求； ● 强化“学练做”模式，游戏化体验提高学习趣味性； ● 结合岗位认证体系，打造线上学习地图，推送岗位必修课。
<p>具体服务内容</p>	<p>针对早期需求，有以下服务内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 移动学习平台搭建顶层设计：开展用户访谈与调研及顶层设计研讨会，和客户共同确定了组织发展的痛点场景，并围绕痛点场景设计“技术+内容”的移动学习平台的针对性解决方案； 2. 内容定制：为客户提供微课定制服务 3. 技术支持：从客户实际场景出发，设计开发相应的产品功能，进行产品的持续迭代，满足培训管理者和学员的需求，提升体验 4. 运营支撑：结合企业实际制定全年运营规划，并协助完成日常的运营事项 <p>基于当前需求（2019-2020年重点需求），针对性提供平台运营、技术和内容方面的支持：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 技术支持：创新定制开发人脸督课系统，支持单门微课按需切换普通与督课模式设置，督课过程中，将全程随机进行抓拍与系统证件照进行比对，对于非应训人员本人、未处于看课状态等多种异常情况进行检测。 2. 内容精粹：整合各岗位认证和晋升的必修课程，上线闯关模块，打造线上学习地图，以定向推送岗位认证学习地图。 3. 运营支持：运营活动策划与落地组织，形成一套线上学习平台标准化运营管理流程，高效推进双月学习季等常规学习任务的培训工 作，并根据平台运营情况在关键节点提供专业运营建议。
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 搭建完善的内容体系：2016年客户的移动学习平台广本趣学建立至今，已经开发超过3200门课程，包括车型知识、销售技巧、通用素质提升等等，学习对象涵盖销售、售后、服务等4S门店岗位，建立起内容丰富高质且层次完善的课程体系，使4S门店员工可充分开展自学； ● 开展销售WeShow项目，切实助力销售业绩提升：我们和客户一起设计了“WeShow”项目，通过“技术+内容+运营”的综合手段促进销售的行为改变。在内容上，通过访谈/调研等方式，研究销售顾问成长路径，确定销售顾问成功的关键行为事项；其次，在技术上，开发“多点反馈” workflow 系统，该系统帮助培训管理员创建自动流转的工作流，如在销售顾问培训后，生成关键行为实地训练的视频任务，销售顾问接受任务后，在4S店内录制关键行为操作视频（如异议处理技巧、

	<p>促单话术等), 匿名提交至随机指定的外部第三方培训导师, 导师对其视频进行评价打分和发表评语, 最终评价结果抄送至培训管理员及销售顾问上级。最后, 在运营上, 一方面将关键行为实地训练与销售顾问的考核结合, 形成刚需推力; 另一方面生成销售顾问训练评价分数排行榜, 并为满分作品制作学习专栏, 激励学员更主动的积极表现。开展WeShow项目后, 我们发现平台应用效果有了很大的提升。提升不仅仅体现在平台的活跃数据, 更重要是全国4S店的全力参与和投入;</p> <ul style="list-style-type: none">● 实现学习效果跟踪、评估与反馈全流程, 打破在线学习较难确保在线学习效果, 实现实时监测看课情况。功能自2020年下半年使用以来, 覆盖共1万+人次督课检测;● 助力培训业务: 采用游戏化闯关形式, 搭建超过30个内容模块, 吸引学员积极参与课程, 增强学习趣味性。共上线总经理、销售经理等9大关键岗位入职培训内容, 有效简化岗位培训管理工作量, 解决人员多培训难的问题。
--	--

档案内容更新于2021年5月