

福建省华渔教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：福建省华渔教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：Eternity

企业常用简称（中文）：华渔

所属国家：中国

中国总部地址：福建福州

网址：www.101.com

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2012年

在中国雇员人数：4000

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品/汽车及零部件/零售业与电子商务/电子电气/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)
客户公司性质	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	该公司 1997 年进入汽车行业，连续四年进入世界 500 强，多年来专注技术创新与人才培养，并取得了快速发展，是国家“创新型企业”和“国家汽车整车出口基地企业”。该公司在全国有近千个服务网点，销售及提供售后服务的人数接近 3 万人，庞大的人员架构，导致培训中的显性、隐性成本过高，如大量纸质培训材料印刷、员工外出培训差旅花销、低效率培训需求访谈、占用上班时间的线下培训活动等；同时，企业员工技术知识资源针对性较强，需要内部梳理萃取并沉淀，内容资源难管理，且培训过



	<p>程难监控，培训效果难以有效评估。..... 该公司希望通过建设专属移动学习平台，解决企业现存培训难点，加强对内人才培养，以支持企业的快速发展。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2016年，多学为该公司提供移动化学习平台解决方案，根据该公司人员架构、培训目标、行业属性、平台运营理念、运营目标等建立了该公司G学堂专属项目服务团队，陆续为该公司提供了包含平台实施上线、游戏化运营机制搭建、平台运营管理机制建立、平台活动规划、平台内容内生及发布规划、平台课程运营服务等在内的从技术到内容和运营的一站式服务。</p> <p>2019年该公司开始将平台使用人群延展至渠道商群体，多学服务团队协同该公司一同推出分层、分级运营的精英俱乐部运营模式，通过进一步个性化的运营功能开发、运营激励机制运作，在原有运营成果基础上进一步延展该公司G学堂在该公司内部及经销商、合作伙伴中的影响力和辐射力。</p>
<p>服务成果</p>	<p>该公司G学堂自上线以来，整体年度月均活跃率始终保持在81%以上，企业员工通过多学直播、学习安排、考试任务、培训班、学习跟踪、报表反馈、意见反馈等方式，实现了“即学即用、及时反馈、实时跟踪”的效果。不仅让培训更加有效，还大幅缩减了培训显性成本。同时，通过由多学打造的移动在线培训平台，该公司有效解决了人员并发量高、多终端覆盖的难题，培训效果也得到有效监控和评估。</p> <p>同时，根据该公司G学堂的短、中、长期运营目标，2018年起开始着力平台搜索功能升级和学员平台整体搜索体验提升，截至2020年该公司G学堂的PGC运营模式已成功初步搭建，PGC的内容运营在持续进行中；2019年精英俱乐部模块各项功能及配套运营激励机制陆续上线之后，通过有针对性地开展一系列定制的精英活动，G学堂在学员体验、学员激励及业绩提升促进等方面均取得了内、外部的一致好评。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(技术和平台)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>房地产业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该公司于1993年成立于中国深圳，是某集团旗下提供物业管理服务、资产和客户资源运营的平台，经过20余年发展，已成为中国物业行业领先的社区服务与资产管理整合运营商。截止目前，该公司管理服务业务遍及全国50余个大中城市，服务客户累积达150万余人。由于主要服务于高端楼盘客户，因此该公司非常注重内部人才培养，着力建设高素质、全方位发展的人才队伍。但传统培训方式长期以来存在着诸多难题，如缺乏满足不同岗位需求的内容体系，员工学习情绪不</p>

	<p>高，学习效果难以跟踪考核等，再加上培训效果的短期效应，已成为企业发展的瓶颈。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2015 年，多学与该公司达成战略合作，打造物业行业首个移动学习平台“享学”。多学服务团队为该公司提供移动学习平台“享学”的平台搭建、课程内容开发、专属游戏化运营等全流程、一站式服务，具体包括：</p> <p>1、根据该公司的企业文化及企业架构情况搭建了囊括规划管控组、资源共享组、运营维护组三大模块的专业平台运营小组，定下了平台名称、SLOGAN、运营理念、IP 活动等几大重要运营元素。</p> <p>2、协同该公司一起搭建了该公司“享学”在线学习平台的“组织解码”、“知识解码”、“人才解码”三位一体平台内容赋能运作模式，并在实际运作中持续发酵、壮大。</p> <p>3、平台赋能及游戏化运营：以“全员热身法”、“量质齐驱法”、“接地气法”、“主动出击法”四合一的平台运营四步法激活具有某集团个性属性的平台游戏化运营基因，平台上线及平台历年的IP主题活动均取得巨大反响。</p>
<p>服务成果</p>	<p>多学为该公司打造的移动学习平台“享学”，不仅快速解决了该公司 2 万余员工随时随地学习的培训难题，极大节约了培训成本，同时助力该公司沉淀企业内部知识和文化。另外，多学以专业的课程设计与开发服务，以及丰富的游戏化运营经验，协同该公司联合开发物业课程，并搭建其专属的平台学习机制及运行机制。</p> <p>历经 5 年的运营和沉淀，该公司移动学习平台在企业知识供给、碎片学习、培训降本增效及绩效提升等多方面发挥了不可替代的作用，平台年度月均活跃率持续保持在 82%以上，具体服务亮点包括：1、对该公司集团自身而言，对外输出、向外部展示公司的文化、知识沉淀、内涵；使公司形成一个积极的学习氛围。从 2017 年开始该公司沉淀的高质量微课开始逐渐产生标杆效应及行业内其他企业的购买行为，为集团的培训模块带来一定的盈利，实现了品牌效应和经济效应的双丰收。</p> <p>2、对某集团领导层而言，能够直观的从数据层面了解公司目前的学习情况、氛围；根据目前员工的知识程度进而规划公司发展方向。</p> <p>3、对某集团员工而言，拓宽员工的知识面与技能，为其职业发展道路提供知识层面的支持，以及轻松愉悦的学习氛围。</p> <p>4、对某集团培训工作者而言，方便快捷的平台减少日常</p>



	<p>的沟通以及培训时间、人工成本；从数据层面总结出自己的工作业绩；并归纳自己的线下培训、线上课程工作以及不足，为今后工作发展提供参考和改进思路。</p> <p>同时，平台也在该公司的信息化建设和人才发展方面，发挥了重要作用，主要体现在以下方面：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、知识供给：以定期推送微课的形式，丰富学员知识量，提升知识储备。 2、碎片学习：学员利用自身碎片化时间完成知识学习，不妨碍正常工作。 3、成本减低：大大节省面对面培训的花费，如教师费用、场地费用、差旅费用，且学习内容可反复查阅使用。 4、提高效率：线上预习、考试，线下授课，可以最大化的提高培训效率。
--	--

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)
客户公司性质	合资
客户公司行业	电子电气
客户当时的需求	<p>该公司创立于1993年，是全球领先的印制电路板及高端电子材料研发、生产和销售的高新技术企业，在全球印制电路板行业排名第20位。经过20余年的发展，该公司在国内已拥有广东深圳、广东龙川、江西吉水、广东珠海四大生产基地，全球员工超过12000名，业务遍及全球47个国家和300多个地区。</p> <p>该公司始终秉承着“用事业造就人才、用环境凝聚人才、用机制激励人才、用制度保障人才”的人才理念，在员工持续成长和培养上不遗余力。该公司期望借助网龙多学在企业在线培训教育领域的优秀运营经验，实现企业优秀知识沉淀、重点岗位经验传承及组织核心竞争力提高及整体绩效的提升等短、中长期目标。</p>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、多学服务团队协同该公司平台运营团队一同举办了该公司首届“众创微课、共享智慧”微课大赛，并通过大赛组建了首批微课师团队。 2、多学平台为该公司提供学习安排、直播功能、考试任务、培训班、学习跟踪、报表反馈、社区话题组、同事圈等功能搭建与应用指导。 3、多学服务团队根据该公司企业文化及企业属性搭建平台游戏化激励机制，并结合PK元素、世界读书日等节日节点开展学习打卡挑战赛、行走的书屋系列活动等平台趣味活动。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、该公司首届微课大赛吸引了来自该公司各岗位61名员工报名参赛，经过两天专家线下培训，共输出成品46份，认证微课师30位。助力景旺完成从0到1的质变。



	<p>2、该公司通过多学平台的各类功能实现了分布于全国各大基地逾千名学员的“趣味学习、趣味社交、趣味成长”的培训目标。</p> <p>3、结合游戏化趣味运营的该公司在线学习平台，年度月均活跃率在70%以上，年度学员体验满意度水平调研综合结果显示学员的平台体验处于“比较满意”水平。</p>
--	--

客户案例四：

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	外商独资
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	<p>该集团是合景泰富旗下物业公司，自2004年立业以来始终坚持自主创新发展，深耕物业服务、购物中心运营、写字楼运营等多元业务，并以强劲原生动力不断拓展业务版图，现已覆盖全国38个城市。</p> <p>合景悠活人才培养以靠内成长为主，但传统的培训方式存在诸多弊端，如区域间培训资源分布不均衡、培训经常占用员工周末时间、员工培训体验欠佳、线下培训成本过高、对于新人以及关键岗位的培训效果难以进行统一的跟踪和复盘等，掣肘着集团人才培养和成长战略的执行和落地，合景悠活亟需为所有员工提供一个统一的移动学习平台，有效解决人才培养难题，以带动企业竞争力的提升。</p>
具体服务内容	<p>多学的服务团队根据该集团的人员架构、培训目标、行业属性等特质建立了合景项目服务团队，在集团“让学习触手可及”的运营理念下，为该集团提供了包含平台实施上线、游戏化运营机制搭建、平台运营管理机制建立、平台活动规划、平台内容内生及发布规划、平台课程运营服务等在内的从技术到内容和运营的一站式服务。</p>
服务成果	<p>2019年，多学项目服务团队协助合景培训团队推出了线上学习平台“合景商学院”，建立清晰的人才培养体系、关键岗位员工能力发展体系、合理的学习计划，打造持续的人才供应链。在新员工入职项目、人才发展项目等实施上都利用合景商学院线上学习平台，多种培训手段相互组合，丰富学习体验的同时，更为科学化、体系化、有重点、多手段地赋能数字化人才，有效地解决了合景泰富人才培养难点。“合景商学院”在2019年7月1日即实现了全国36个城市、3大板块的联动同步上线。同时，首期共上线500余门课程，学员整体激活登录率超过98%，人均日在线时长超过30分钟。</p> <p>另外，在平台上线后，多学服务团队还通过线上企业文化主题活动运营、趣味节日节点活动策划、主题系列课程运营等多种运营手段让合景商学院在线学习平台的年度月均学员活跃率保持在85%以上的水平。2020年度合景商学院更是在前一年的运营基础上上线了“数字中欧领袖计划”、“大佬TALK”系列直播课、“世界读</p>

	书日”主题IP活动等带给学员更新、更多元化的学习培训体验。
--	-------------------------------

档案内容更新于2022年10月