

中国学习与发展 供应商档案

腾讯科技(深圳)有限公司——腾讯乐享产品中心

心	l/详	售
15 71	17 1.——	_

——·····	
企业官方注册名称: <u>腾讯科技(深圳)有限公司——腾讯乐享产品中心</u>	
企业常用简称(英文):	
企业常用简称(中文): <u>腾讯乐</u> 享	
所属国家: <u>中国</u>	
中国总部地址: <u>中国深圳</u>	
网址:	
所属行业类别: <u>在线和移动学习、游戏化学习解决方案</u>	
在中国成立日期:	
在中国雇员人数: <u>8W</u>	

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)、专业性服务(如法律, 公关, 教育等)
- 2、曾服务过的客户案例

客户案例一:

所提供的	游戏化学习解决方案
服务类别	
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	面对数字化转型加速,疫情防控常态化,客户积极构建移动学习系统,希望能有这样一个平台:"能把从客户、到二级分行、到支行、再到网点的员工汇聚起来,去关注大家的状态与需求,找到最适合团队成长和学习型组织建设的方式。"
具体服务内容	面对多层级、难以集中培训的问题,腾讯乐享提供了加强统一管理和多场景培训的更好方法——客户组织共同使用一套乐享,二级分行各自建立K吧,满足了多层级、多权限、能管控的需要。通过这一套系统,客户随时能够了解各个区域的动态和每个时间节点的效果。

中国学习与发展供应商档案



	客户在乐享上可以与所有层级机构共享资源、推进宣导,连接了22家二级分行、200家一级支行、1500多个营业网点;各个二级分行还建立了自己的K吧,用不同的活动方式激励大家有组织地、系统地学习新业务。广东省农行的每个二级分行为了帮助员工提升业务水平,组织了各类贴近当下需求的培训活动:广州分行利用移动腾讯乐享的线上课堂、投票、考试等功能,让新行员岗前培训班进行组织和管理有了新的变化:通过课后上传课件供新行员复习、开展课程后评价以及线上结业考试等,利用数据对本次新行员培训进行分析,极大优化培训的后期工作,有效提升培训质量;南海分行为了提升外汇条线人员对国际业务知识掌握程度,举办了"外汇业务知识活动月"活动,在乐享上开展了国际业务知识竞赛"每日一测",以赛代训,营造学习外汇业务知识的氛围
服务成果	 全省3万余名员工,安装使用腾讯乐享的人数超过了99%。通过一套乐享,每个人不仅能享受客户提供的课程资源、精品活动,还能在二级分行K吧内及时获取最贴近日常工作的资讯。 除了多样化的培训方式,全省各层级的凝聚氛围、正能量传播,都在腾讯乐享上进行着。该公司广东研修中心专家、党校副校长叶冬青评价:"当金融生态愈加开放,场景服务不再有边界,数字化带来的便利才能真正体现。我们相信,科技将化为温度,改变将贯通层级,而每一个人都能拥有更好的日常。"

客户案例二:

所提供的 服务类别	游戏化学习解决方案
客户公司性质	合资
客户公司行业	
客户当时的需求	2019年客户希望能搭建一个内部学习平台,当时找到了腾讯乐享以及市场上几家主流的学习平台产品,综合对比后发现,乐享可以集学习平台和交流社区于一身,能与企业微信进行数据打通,而且运营团队可以提供配套的支持,因此最终客户选择了腾讯乐享。客户在腾讯乐享的平台基础上,打造了该公司专属的蜂享平台,也一直努力将其打造成一个开放、真实、包容、温暖的学习分享交流平台。
具体服务内容	为了帮助组织和员工取得持久竞争力和长足发展,乐享协助客户公司成立了内部培训组织——该公司学堂,学堂以"立足战略、服务业务、加速成长"为宗旨,面向新员工、管理干部及专业人才开展多维立体的培训。 蜂享学习平台以及腾讯为投资公司开放的 TLearning 平台是客户
	的线上培训和学习的重要载体,蜂享平台也是内部文化建设的重



联系电话: 021-60561858-818 电子邮件: grace.zhu@hrecchina.org

中国学习与发展供应商档案



	要渠道。
	蜂享从 2019 年 9 月正式启动,至今将近三年。客户以解决问题为导向,通过在乐享上内容+场景+运营,不断给员工输出知识、文化及正能量。
	1. 线下培训课程同步上线,逐步搭建业务产品课程体系。 2. 补充外部精品视频课程,提升员工综合竞争力。
88 6 N F	3. 使用学习地图为特定人群定制专属课程,提升员工的感受和体
服务成果	验。
	4. 合理规划知识库的使用,搭建从制度到经验的百宝箱。
	5. 使用乐问,让每一个问题都获得及时回应,多方位为员工和高
	管搭建沟通桥梁。
	6. 巧用K吧,为团队和社团打造专属空间。

客户案例三:

所提供的服务类别 客户公司性质 民营 客户公司行业 能够有一套系统成为公司内部的"连接器",可以把公司内部和外部供应商一起链接起来,让大家在连接器中可以实现共同交流,沉淀知识与经验,并能供代理商学习培训,从而达到降低人力成本,提升企业运营效益的目标。 推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于公司内部,打造成内部知识行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部后息和密性的同时,为熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅实现了"发布即传播",还能实现"分享即沉淀"。	各户条例二:	
客户公司性质 民营		在线和移动学习(技术和平台)
客户公司行业 能够有一套系统成为公司内部的"连接器",可以把公司内部和外部供应商一起链接起来,让大家在连接器中可以实现共同交流,沉淀知识与经验,并能供代理商学习培训,从而达到降低人力成本,提升企业运营效益的目标。 推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅	服务类别	
能够有一套系统成为公司内部的"连接器",可以把公司内部和外部供应商一起链接起来,让大家在连接器中可以实现共同交流,沉淀知识与经验,并能供代理商学习培训,从而达到降低人力成本,提升企业运营效益的目标。 推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅	客户公司性质	民营
 客户当时的需求 部供应商一起链接起来,让大家在连接器中可以实现共同交流,沉淀知识与经验,并能供代理商学习培训,从而达到降低人力成本,提升企业运营效益的目标。 推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅 	客户公司行业	
 不力的的需求 に定知に与经验、并能供代理商学习培训、从而达到降低人力成本,提升企业运营效益的目标。 推荐客户使用2套乐享平台、一套用于公司内部、打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电、代理商的学习平台。这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅 		能够有一套系统成为公司内部的"连接器",可以把公司内部和外
 沉淀知识与经验,并能供代理商学习培训,从而达到降低人力成本,提升企业运营效益的目标。 推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅 	 安白当时的雪求	•
推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识 沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。 这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进 行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅	א שונוויום לדי	沉淀知识与经验,并能供代理商学习培训,从而达到降低人力成
지淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		本,提升企业运营效益的目标。
这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进行交流、学习和互动。 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		推荐客户使用2套乐享平台,一套用于公司内部,打造成内部知识
行交流、学习和互动。 具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		沉淀、交流的平台;一套用于给销售充电,代理商的学习平台。
具体服务内容 通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		这两套乐享只需要员工通过企业微信登录,就可以移动办公,进
通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		行交流、学习和互动。
断、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅	具体服务内容	
外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		通过这样两套平台组成的"连接器",可以让两个部门的管理更清
产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		晰、平台内容更聚焦,从而保障了内部信息私密性的同时,为内
成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。 1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		外销售同事提供了一个专属的弹药库,方便一线员工更好的熟悉
1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。 此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系, 在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证 对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知 识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高 层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		产品、完成交付。使用同一套产品,还让IT支持、运营者的维护
服务成果 此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		成本降低,更有利于培养用户的使用习惯。
在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证对客户的服务质量。 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		1. 为客户建立内外销售、代理商的成长学院——销售充电站。
服务成果 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅	四 々 卍 田	此充电站可帮助客户实现一个体系化、自动化的培训成长体系,
服务成果 2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		在全方位提升销售、代理商的销售能力和综合素养的同事,保证
2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的闪部知识社区。 搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		对客户的服务质量。
搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高 层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅	加穷风未	2. 为客户搭建一个挖掘员工闪光点,信息沉淀系统化的内部知
层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅		识社区。
		搭建一个内部开放的沟通氛围社区,员工可以自由发言,公司高
实现了"发布即传播",还能实现"分享即沉淀"。		层可以获取很多建设性意见,通过信息通道的收拢,让信息不仅
		实现了"发布即传播",还能实现"分享即沉淀"。



联系电话: 021-60561858-818 电子邮件: grace.zhu@hrecchina.org

中国学习与发展供应商档案



客户案例四:

<u> </u>	<u></u>
所提供的	在线和移动学习(技术和平台)
服务类别	
客户公司性质	国有
客户公司行业	
	有一个专属的线上空间,首先需要信息安全有所保障,其次希望 这个平台能够传承企业的文化和记忆,知识与经验。
客户当时的需求	其次能够让公司各个部门的大多数流程都从传统制造业走向数字 化制造企业,更新一些过往需重资金、重人力的流程投入,改为 线上的轻运营模式,达到降本增效,高效传播分享的效果。
	帮助客户搭建企业信息传播渠道、文化建设阵地、学习成长于一体的线上交流平台。
具体服务内容	让企业员工可以创造性运营平台功能,全面紧密的组织服务培训 功能,并全程无纸化、数据可视化的统计培训结果。
	协助企业对接人把社区优势结合业务需求深度融合,促进业务高 效运转。
服务成果	 搭建内部信息传播渠道,让每一条消息都能够实现全员触达,特别是车间公告排班等信息,让每个员工可以随时随地查阅。 开设专属K吧,形成共享池,合力设置分享权限,打造安全便捷的多媒体中心,让支部品牌建设、重点工作推进、班组活动管理等方面异彩纷呈。
	3. 巧用平台功能,搭建专题互动板块,实现社区高度扁平化,合理展现活动进展与成功,让工作更加聚焦。

档案内容更新于2023年8月



联系电话: 021-60561858-818 电子邮件: grace.zhu@hrecchina.org