



毕葛（上海）投资咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：毕葛（上海）投资咨询有限公司

企业常用简称（英文）：BI WORLDWIDE

企业常用简称（中文）：毕葛

所属国家：美国

中国总部地址：上海静安区新时代大厦15楼

网址：https://www.biworldwide.com/zh-Hans/

所属行业类别：员工激励与认可，员工福利管理

在中国成立日期：2012年

在中国雇员人数：35

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品，生命科学（如医药，医疗器械等），汽车及零部件，零售业与电子商务，农、林、牧、渔业

2、曾服务过的客户案例

客户一：

所提供的服务类别	员工激励与认可
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户公司希望通过建立在线员工管理系统，让每位员工都能够在取得精彩成就或是完成一项特殊任务的时候，得到表彰和奖励。不仅员工自己获得认可，同时所有区域包括全球办公室的公司员工都能为之祝贺，以此提高员工忠诚度和凝聚力。
具体服务内容	毕葛通过了解客户需求，与之达成共识并创建了该公司在线员工激励平台，定制化了适合于该公司文化的元素、色调、Logo、以



	<p>及奖励贺卡。员工可以在线认可任何人，也可以在所有认可项目下方留言、互动、点赞、并发表意见。</p> 
<p>服务成果</p>	<p>员工使用平台的频率明显增多，员工满意度也随之提升。加之公司鼓励大家“多多感谢”的文化，使的公司的气氛变得更加轻松愉悦。员工的积极性也逐步提升，忠诚度、公司凝聚力也得到了相应的改变。经反馈，该公司将继续与毕葛合作共同设计更多环节，来激发员工的活跃度，以达到更好的激励效果。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>员工激励与认可</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户公司希望通过一系列激励措施能够有效的刺激企业内部销售人员，帮助他们找到适合的销售渠道及方法，设立实际可行的KPI，通过一些竞赛项目刺激他们的内在驱动力，从而实现营业额的增长及销售人员对企业的归属感与自我价值感。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>毕葛根据对不同级别的内部销售人员进行采访，了解到他们的需求与销售行为后，根据不同销售人员的历年KPI完成情况帮他们设立了不同的KPI、调整了之前的销售方式，并配合不同的激励措施，再完成特定KPI后及可得到相应积分奖励，积分可以去该公司的激励平台使用，兑换所需商品。</p>
<p>服务成果</p>	<p>经过毕葛提供的销售行为方法分析及调整建议，企业季度销售额有明显的上升，销售人员的积极性与参与度也很高，员工忠诚度有明显的上升。该公司内部管理层表示：设立KPI及其他激励竞赛项目有效的提供了员工业绩，另外积分兑换这一措施也有效的刺激了员工的积极性。</p>



--	--

客户三：

所提供的服务类别	员工激励与认可
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	农、林、牧、渔业
客户当时的需求	由于该公司外部经销商和零售商数量庞大，存在人员管理难、信息传达慢，以及忠诚度、反馈率低等问题。因此客户公司希望通过一项线上激励平台有效管理经销商和零售商，使其忠诚度及参与度提高，品牌意识增强，最终实现刺激销量增长的目的。
具体服务内容	毕蒗针对客户公司的痛点及需求，建立了零售商线上激励管理平台，并将项目运用到微信平台上，简化了用户使用规则。零售商通过扫码售卖产品的包装袋上的二维码，获取积分，积累的积分可以在官方商城兑换礼品。除此之外，还有各类小游戏、线上互动抽奖等多样形式激励零售商的参与度与积极性，并根据他们的喜好上新商城产品，更加刺激了他们的兑换率。
服务成果	零售商对品牌忠诚度有了明显提高，在项目的激励下，销售额也逐步增长。毕蒗项目内部人员拜访不同地区零售商时，他们都纷纷表示出了对毕蒗项目的认可。不仅减轻了公司人员管理的压力，对往后零售商数量的拓展也带来了不少便利。因此，该公司目前正与毕蒗探讨新的激励合作项目，希望把目标放到终端客户——农户身上。

档案内容更新2019年11月