



<p>质 客 户 公 司 行 业</p>	<p>能源动力</p>
<p>客 户 当 时 的 需 求</p>	<p>随着中国光伏产业近20年的发展，我国已经成为全球第一大光伏市场及光伏产业制造中心。客户自2005年成立以来，伴随着行业的发展持续深耕，多年荣登《财富》中国500强和“全球新能源企业500 强” 榜单。</p> <p>客户在全球拥有12个生产基地，在海外拥有13个销售公司，产品足迹遍布135个国家和地区，为了支撑客户规模化、国际化的企业发展战略，企业的核心人才能力就显得尤为关键。为此，客户在内部推动了一套可敏捷搭建、快速迭代且业务赋能与企业文化基因传承的关键人才梯队建设项目，主要面向客户总部、全国各个分公司，美洲区、欧洲区、亚太区等的关键人才进行培养与发展。</p> <p>2020年4月，客户通过一点知识搭建的内部数字化学习平台“客户云课堂”正式上线，为内部的关键人才提供系统的学习计划，从而打造全方位的人才基地。</p>
<p>具 体 服 务 内 容</p>	<p>客户云课堂是客户科技培训团队精心打造的内部数字化学习平台。客户科技作为新能源行业的领军品牌，业务覆盖硅片、电池、组件及光伏电站，是光伏发电解决方案平台企业。2019年11月，客户正式登陆A股市场（证券简称：“客户科技”；公司证券代码：002459）。</p> <div data-bbox="300 1429 1417 2016"> <p><b>光伏发电解决方案平台企业</b> <span style="float: right;">收获更多阳光</span></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2005年5月 创立时间</li> <li>美股上市 2007年2月</li> <li>A股上市 2019年11月</li> <li>29638名 员工数量 (截至2021 Q4)</li> <li>413亿 2021年销售额</li> <li>115吉瓦 累计出货 (截至2022 Q3)</li> <li>135个 产品覆盖国家和地区</li> <li>12个 全球生产基地</li> <li>14% 全球市场占有率 (2021, IHS Markit)</li> <li>《财富》中国500强 连续多年荣登</li> <li>全球第二 组件出货量 (2021, PVInfoLink)</li> </ul> </div>

随着中国光伏产业近 20 年的发展，我国已经成为全球第一大光伏市场及光伏产业制造中心。客户自 2005 年成立以来，伴随着行业的发展持续深耕，多年荣登《财富》中国 500 强和“全球新能源企业 500 强”榜单。

客户在全球拥有 12 个生产基地，在海外拥有 13 个销售公司，产品足迹遍布 135 个国家和地区，为了支撑客户规模化、国际化的企业发展战略，企业的核心人才能力就显得尤为关键。为此，客户在内部推动了一套可敏捷搭建、快速迭代且业务赋能与企业文化基因传承的关键人才梯队建设项目，主要面向客户总部、全国各个分公司，美洲区、欧洲区、亚太区等的关键人才进行培养与发展。

2020 年 4 月，客户通过一点知识搭建的内部数字化学习平台“客户云课堂”正式上线，为内部的关键人才提供系统的学习计划，从而打造全方位的人才基地。

那么，这三年里，客户都做了哪些让内部连连称赞的学习项目呢？

## 一、学习项目有节奏、有创新，掀起内部学习热潮

2020 年 4 月，客户云课堂正式上线，作为内部的学习平台，培训部门花了相当多的心思在课程设计以及学习宣贯上。

首先，内部大力宣贯学习平台上线，并且组织了一系列的专业在线课程赋能学员，通过高质量的学习内容提高平台活跃度。

2020年4月22日



智变未来—与智能同行，与变革相拥！晶澳【云课堂...  
共学习，同成长！

## 培训预告：4月课程表



其次，组织“晶英行动”，提高员工英语水平。

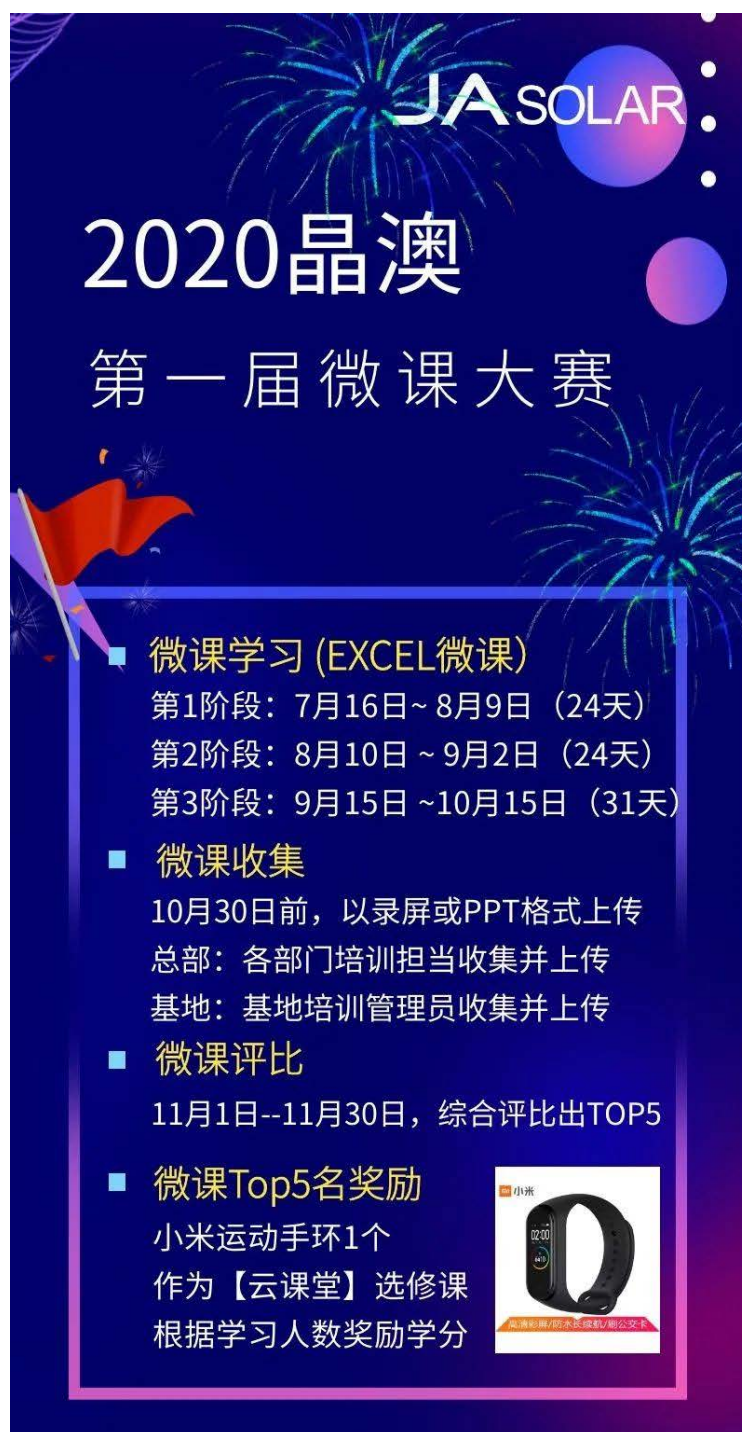
“晶英行动”是客户应公司国际化发展趋势，以提高员工英语能力为目标，发起的英语学习培训项目。通过一点知识学习平台，学员通过 200 多天的打卡学习，在 3 年时间里有近 1000 人参与学习，其中 65%的参与学员英语提升了 1-2 个等级。

不仅如此，客户经常开展英语直播课学习，组织线上线下专业英语学习课堂，定期进行外部和内部英语课程资源分享和学习，帮助学员提高国际化视野。




第三，组织微课大赛，平台活跃用户创新高

2020年10月，客户组织微课大赛，鼓励学员主动上传课程，通过平台内的积分商城兑换礼品，平台活跃用户创新高。



# 2020晶澳 第一届微课大赛

- **微课学习 (EXCEL微课)**  
第1阶段：7月16日~8月9日 (24天)  
第2阶段：8月10日~9月2日 (24天)  
第3阶段：9月15日~10月15日 (31天)
- **微课收集**  
10月30日前，以录屏或PPT格式上传  
总部：各部门培训担当收集并上传  
基地：基地培训管理员收集并上传
- **微课评比**  
11月1日--11月30日，综合评比出TOP5
- **微课Top5名奖励**  
小米运动手环1个  
作为【云课堂】选修课  
根据学习人数奖励学分



在学习平台上线一周年时，客户通过学习平台内的“答题大赛”、“实时PK”组织知识达人秀活动，再次激发了学习的热情。

相约一周年，知识你来秀。晶澳「云课堂」诚邀您来参加知识达人秀，秀出你的智慧，赢取更多精美礼品。

## 活动时间

答题大赛（线上：一点知识APP）

4月20日10:00--4月28日17:00

实时PK（线下：总部三楼多功能厅）

4月22日下午13:30--15:00

以上只是客户组织活动的一小部分，客户还组织了“英语配音大赛”、“互动圈抖起来”、“招募学习版主”等多个学习项目，让学习真正做到了有趣有料。

## 二、 人才培养有内容、有报告，真正做到为人才高效赋能

除了学习项目上有创新，客户在内部专业学习上也可圈可点。

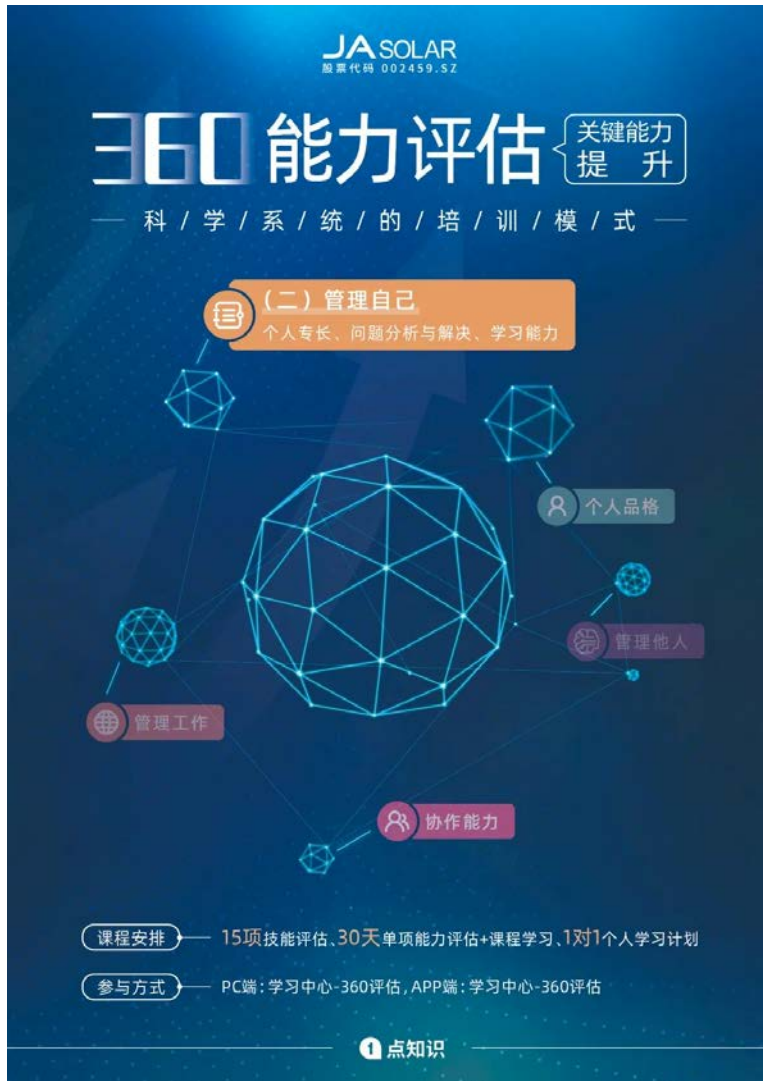
利用学习平台，制定了专题学习，制定差异化各层级的培训内容和专业技能课程体系，解决不同层级不同维度的学员技能提升问题；



更值得一提的是，2022 年客户通过学习平台开展 360 评估项目，通过自己、同级、上级、下属四个维度进行调研评估，自动生成测评报告，并且自动关联弱项相关课程，通过 360 评估进一步对内部员工进行能力测评，了解到员工的能力改善点，基于测评结果，更好的开展培训项目，被动学习转向学员自主学习，提升



了培训效果。



### 三、学习互动有趣、有料，激发学习热情

除了体系化的课程设计和专业内容以外，客户在学习互动上更是做到了极致，通过问答圈功能，打造了企业内部“知乎”，在岗学员通过工作圈、生活圈、光英圈随时随地进行线上分享和互动，营造了内部的知识社区；

问答圈

我的 动态 生活圈 工作圈 光英圈 健: +

全部 未读 已读

2022-08-12

印度阿萨姆邦拟开发2GW项目；2030年日本可再生能源或将达34.6%；波黑塞族共和国将开发250MW屋顶光伏项目

Japan To Nearly Achieve 2030 Renewable Power Generation Target, Says Report

13人评论 · 15人浏览 · 未读

2022-08-11

光伏行研报告：《分布式光伏与综合能源服务的深度耦合案例分享》

CEEC 江苏省电力设计院  
中国能建 JIANGSU ELECTRIC POWER DESIGN INSTITUTE

江苏院综合能源关键技术体系

通过大量的创新研究和工程实践，江苏院总结了一套从综合能源系统规划设计、能源输配网络、能源存储、能源消费利用到信息支撑的综合能源规划设计关键技术体系。

综合能源规划设计关键技术体系

- 规划与顶层设计
- 能源输配网络
- 能源存储
- 能源消费利用
- 信息支撑

为了激发学员学习热情，客户利用一点知识积分商城功能，鼓励学员主动学习，提高学员学习的积极性。

	 <p>积分商城</p> <p>智能蓝牙耳机 5000积分</p> <p>华为智能体脂称 5000积分</p> <p>Lenovo 五档调节 一件升降 3000积分</p> <p>Joyoung 九阳 智能防溢 可调节火力 高硼硅玻璃 价保30天 京东限时达 3000积分</p> <p>办公用品：电脑升降支架 3000积分</p> <p>九阳养生壶 3000积分</p> <p>加湿器 3000积分</p> <p>碳达峰碳中和：国家战略行... 2000积分</p> <p>比尔·盖茨 气候经济与人类未来... 气候经济与人类未来—比尔...</p> <p>卓有成效的管理者 (55周年... 卓有成效的管理者 (55周年...</p>
<p>服务成果</p>	<p>“一点知识上线以来，围绕关键人才梯队建设共计完成了4.8万人次的培训学习、人均学习时长长达150小时、内部组织课程891个、外部课程1106个……”自2020年学习平台上线以来，其培训效果有目共睹，诸多成绩让内部伙伴常常感叹于培训部门每年都有变化、每年都有创新！</p> <p>通过上线一点知识学习平台以来，客户系统的学习与赋能，客户的人才梯队建设激发了整个组织的创造精神，形成整体向上的人才输送通道，也成为企业内部最有保障的人才源泉，为实践企业的愿景和战略目标实现，提供了坚实的人才保障。</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)
客户公司性质	民营
客户公司行业	住宿与餐饮业

<p>客户当时的需求</p>	<p>客户创立并运营“客户西北菜”“太二酸菜鱼”“怱重庆火锅厂”“那未大叔是大厨”“赖美丽眉山藤椒烤鱼”五个餐饮品牌的客户（广州）控股有限公司（股票代码HK. 09922）。</p> <p>客户下的餐饮门店布局在全国各个城市，拥有500+门店、2万+员工，其培训场景尤其复杂，亟需一个高度灵活并且能为业务高效赋能的企业学习平台。</p> <p>为了支撑企业的快速扩张，客户选择一点知识为其搭建系统的学习平台，通过制定标准化的学习发展方案，赋能员工，提高人效。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>一、 选择一体化学习平台</b></p> <p><b>打造标准化的门店培训方案</b></p> <p>客户下的餐饮门店布局在全国各个城市，拥有 500+门店、2 万+员工，其培训场景尤其复杂，亟需一个高度灵活并且能为业务高效赋能的企业学习平台。</p> <p>为了支撑企业的快速扩张，客户选择一点知识为其搭建系统的学习平台，通过制定标准化的学习发展方案，赋能员工，提高人效。</p> <p>客户利用一点知识学习平台，快速搭建了门店的标准化管理 SOP：</p> <p>以太二的店小二入职为例：店小二入职后，通过一点知识学习平台系统地学习理论知识以及岗位技能，经过线上以及线下全面的学习后，导师通过学习平台进行考核，考核完成后，员工可以在学习平台看到下一步要学习的内容以及时间节点。</p>



需要指出的是，在以上的学习过程中，都需要按照标准化的管理方案去执行：从流程上来说，在进行技能考核前，学员必须先学习相关的理论知识才可以进行下一步的学习动作；从标准上来说，以腌鱼岗为例，腌鱼岗的考核导师是必须要通过培训获得证书，才有资格对员工进行考核，而以上所有的动作都已经通过学习平台进行了系统化的配置，自动筛选和设置要学习的课程和导师，大大提升了管理的效率。

并且，在学习以及考核的过程中，通过学习平台积累了员工学习数据，为人才甄选提供依据。通过收录员工个人学习的大数据，获取到综合学习报告以及员工个人能力雷达图，可据此甄选到最为合适的人员予以晋升或任用。

总体来说，客户培训管理部门将所有的操作标准进行收录和整合，将一点知识作为标准输出的唯一出口，建立了一套高效的标准化门店管理方案，节省了培训的时间，提高了培训的效率。

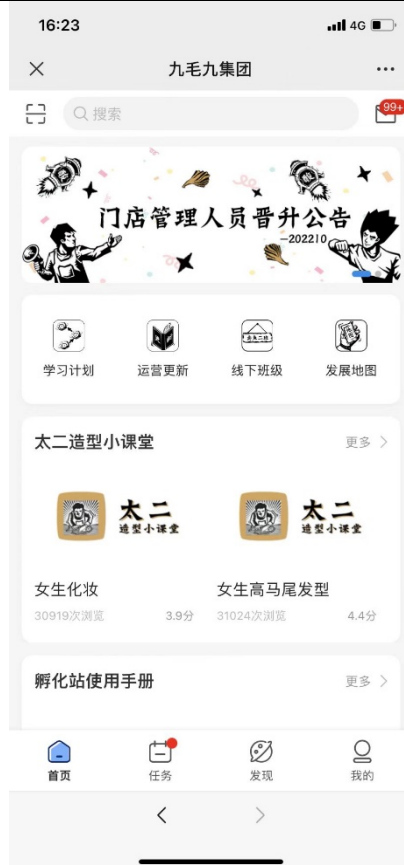
## 二、提供清晰的晋升路径

### 让每一个人的发展都有路径可循

餐饮企业除了食材、房租等成本外，人的成本是最大的。餐饮行业的从业人员流动性大，招聘难度却不低。《2022 中国饭店业职业人才培养报告》显示，在餐饮行业人才需求方面：超过 80%的受访企业认为当前招聘难度最大的岗位是“接待服务类岗位”。

那么，如何打造一支稳定强的人才梯队，成为客户不得不面对的一个课题。

为此，客户通过一点知识数字化学习平台搭建了清晰的岗位晋升路径图，根据晋升路线，每个阶段都匹配相应的课程、认证证书、考试等。并且在学习平台上沉淀的数据，都将成为后期员工晋升的数据依据。



不仅如此，客户一直以来将人才发展作为重点工作，注重推进人才迭代和组织进化，通过开展“J星计划”、百万年薪招大厨、中后台专业化年轻化等策略，吸收优质人才。同时，客户注重开启“校企合作”，通过“毕业生校招+定向委培+合作研发+设立品牌奖学金”的方式，提升品牌知名度，增强对人才的吸引力。年轻人的加入为团队注入新鲜血液，提升了品牌灵活性和创造力，当前品牌创业团队主要采取新老结合的模式，公司对年轻人充分放权，开放共赢的企业文化、清晰的晋升路径、可观的收入水平、完备激励机制共同作用，增强了优质人才的忠诚度和对公司的认可度。

### 三、打造学习型组织

员工知识库 3000+，随时随地在线学习

除了门店的标准化化管理以及员工的发展路径以外，客户通过一点知识学习平台打造了内部高效的学习型组织氛围。

为了方便员工进行搜索、学习、下载，客户在学习平台上传了大量的学习内容，岗位技能类、企业文化类、专业知识类等 3000 多门课程，如果你是店小二，有哪些基础操作是需要学习的，有哪些企业文化是需要了解的，在学习平台一键就可以找到；



并且，课程内容形式丰富多样，视频、幻灯片、文档和表格等方式，方便员工进行学习和吸收，其根本目的就是不管你在什么岗位、有哪些需求，员工都可以随时随地查阅工作所需资料并且进行下载学习，让学习氛围贯穿到了整个公司的前中后台。

餐饮行业作为产业数字化转型的核心场景之一，客户积极求变，



	把握数字经济发展的趋势和规律，促进数字技术与实体经济深度融合，催生了餐饮行业的新产业新业态新模式，成为餐饮行业的创新者和风向标。
服务成果	

档案内容更新于2023年8月