



北京优慕科技有限责任公司

企业详情

企业官方注册名称：北京优慕科技有限责任公司

企业常用简称（英文）：UMU

企业常用简称（中文）：UMU学习平台

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.umu.cn

所属行业类别：销售培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2014年10月31日

在中国雇员人数：100-499

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、住宿与餐饮业

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	外商独资
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	客户作为全球医疗健康行业领先企业之一，致力于通过改变生命的前沿科技，守护健康，产品遍及诊断、医疗器械、营养品、药品以及和突破创新的技术助力健康管理。 客户销售培训的目标就是需要节省效率、提升产出，培训对于业务发展来说，应当是“关于发展和成长的全面解决方案”。
具体服务内容	客户通过 UMU 打造“学练评”闭环递进式培训，助力实现销售人员的能力提升，赋能商业发展。



从单向学习优化为“学考练”

客户使用 UMU 之后，首先将内部在线学习进行了升级，与员工一起合作，结合工作场景萃取知识，比如“什么样的工作场景下如何拜访客户”，在课程中加入很多练习内容，从单向学习迭代为互动式“学考练”，打造适合业务场景的课程，更直接带来业务增长。

从专注“学考练”向“用和分享”转变

但是，只有“学考练”仍然不够，为了真正学以致用，学员还需要进一步应用与分享。有分享代表有思考，在彼此分享中碰撞会形成新的应用体会，最终促进学员使用、应用知识。

顺着这个思路，2022 年起，客户开始搭建 UMU 学习圈来完成从“学考练”向“用和分享”的转变：通过学习圈开展每月专题分享，2-3 周便有一次线上分享活动，包含特定课题的讲解以及同主题的配套作业练习。

与此同时，为促进分享和参与，客户特别使用了 UMU 学习平台的积分排行榜，根据参与度、作业好坏、互动频次等情况，分别以个人、小组进行排名展示，有效地提升了活动粘性。目前，客户有 160 多位销售参与过，在学习圈长期活跃的有 70 多人，数据非常不错。

形成“学练评”的闭环递进式培训

为了让整个培训更加闭环，客户人力资源部与培训部共同制定了“销售岗位模型”，对一线销售经历进行了“能力模拟仓”，通过自评/测评的方式来做人选储备和培养，用两年时间验证了“能力模型培训”的效果。

总体上，销售经理们表示对“能力测评”给出了积极反馈，帮助自己了解做得好及做得不足之处，后来通过两天的 workshop 也让大家对“能力模型”达成共识，以及了解个人水平在团队中位置，更方便设定目标来推动自己进步。

在此基础上，客户开始将测评变成日常培训的一部分，通过“测评——学习/辅导——再评估”的方式，让学员能够及时自我评估，根据个人实际情况去有针对性地学和练。这与客户整体人才发展、绩效评估的理念也十分匹配。

得知 UMU 推出测评功能后，客户很快选择通过 UMU 将线下人工方式升级至线上数字化方式，大幅节省了时间、精力。2022 年以来，客户已成功在 UMU 完成了两个专项测评：岗位能力测评、销售技能测评，共有 100 多人主动完成，自动获取了针对个人弱项的课程推荐清单，有效地进行补弱、纠偏。

客户内部对 UMU 测评的评价很高，不仅 DIY 方案灵活开放，获取报告简单易用，而且结果呈现清晰明了，非常直观。

加上测评之后，客户成功依托 UMU 学习平台搭建了一个 total solution 培训方案，系统性地帮助学员闭环学习，更直接地指向绩效提升、带来业务结果。



	通过 UMU OJT 带教，让销售经理的辅导落地 客户内部对于经理辅导主要有两方面的期待，一个是辅导学习的及时，另一个是专项辅导的针对性。让销售经理参与辅导不是一件容易的事，客户内部一直在积极推进，帮助经理们理解“辅导”的意义，让他们能“有目的地去辅导”，在学习的过程中便开始介入，对于这些需求，UMU OJT 带教功能可以给到很好的支持。 在客户采用 UMU OJT 带教功能后，主要应用于 3 个项目中： （1）在新员工培训项目中，给经理辅导新员工设置好时间节点和推送提醒，促使双方有更好互动，及时相互了解、彼此反馈，加速新员工的融入与发展。 （2）在销售技巧培训项目中，对作业部分进行了升级，在相应作业中增加了需要经理给出反馈和辅导的环节。 （3）在大客户培训项目中，在对大客户规划和分析能力部分，增加经理辅导环节，为学员提供更有针对性的点评指导，未来的进阶项目中也会持续探索 UMU OJT 带教功能。 以上便是客户如何依托 UMU 学习平台，成功搭建了包含“能力测评、学习方案、辅导学习/应用、分享与讨论”的一体化闭环递进式培训项目。
服务成果	客户成功依托 UMU 学习平台搭建了一个 total solution 培训方案，包含“能力测评、学习方案、辅导学习/应用、分享与讨论”，打造“学练评”闭环递进式培训，助力实现销售人员的能力提升，赋能商业发展，更直接地指向绩效提升、带来业务结果。

客户二：

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	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	客户是一家创办于 1997 年的互联网服务公司，旗下企业横跨金融、通信、旅游、不动产、运动等领域，是一家横跨中国大陆、台湾、日本、韩国、美国、欧洲各国都有业务的超级集团之一。客户移动是集团中唯一需要和客户直接接触的业务，他们非常希望能让门店销售获得及时专业、基于业务场景的辅导，而不仅仅是课程学习。
具体服务内容	在试用过多个 OJT 产品后，客户最终选择和 UMU 合作。UMU 的 OJT 不是简单的带教工作流审批，而是学习、辅导行为的全面数字化、标准化、智能化。企业通过带教项目和带教导师培养，助力学员快速达产，全面提升组织绩效。 在和 UMU 合作之后，客户的企业内部学习有了显著的提升。首先是学习环境的改善，之前员工只能使用门店专用电脑登录学习平台，在使用 UMU 后，不管是门店专用电脑、平板电脑还是个



	人手机，都可以登录 UMU。同时学习的内容也变得更加丰富且更具互动性，在之前的学习平台上员工只能观看单向输出的视频、资料或者参与简单的问卷。使用 UMU 后，员工可以学习到多种形式的课程内容，获取学习证书，参与学习项目等，还能便捷地搜索学习内容进行自主学习。 同时，UMU 将发送资料、视频学习、问卷调研、理解度测试等原本分散在各个平台上的工作整合为一站式交付。
服务成果	通过 UMU，客户将原本需要 2 个月才能完成的培训项目，提效到 3 周，并且让 5000 名员工 100% 完成了课程学习，流畅的学习体验给客户带来了每月 90% 的账户登录率，大大降低了管理侧的工作量。

档案内容更新2024年09月