



一点知识（北京）科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：一点知识（北京）科技有限公司

企业常用简称（英文）：

企业常用简称（中文）：一点知识

所属国家：中国

中国总部地址：北京朝阳区创富港众创产业园

网址：www.yidianzhishi.com

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2017年9月18日

在中国雇员人数：100+

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、互联网与游戏业、零售业与电子商务、机械制造、能源动力

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	国有
客户公司行业	汽车行业
客户当时的需求	客户自成立以来，致力提供智能、绿色出行服务，业务包括汽车及零部件设计、研发、生产、销售和服务，销售网络覆盖全球，目前国内经销商店面超千余家。随着企业规模的不断扩大和数字化转型的推进，企业也面临着经销商人才培养的诸多挑战：如何全方面提升经销商基础知识技能，如何通过数字化赋能线下多班次培训高效开展，如何有效地帮助经销商培训后更好地将所学内容落地应用.....

具体服务内容

为了应对以上的挑战，企业积极推进经销商培训赋能模式创新变革，设计了系统性的经销商赋能发展规划，并引入智能线上培训平台一点知识，搭建经销商人才培养体系，沉淀了1500+门定制微课和直播课程，持续开展新产品、技术、新店新人等各类培训项目，实现对终端一线核心关键岗位超过万余员工的全方位赋能。

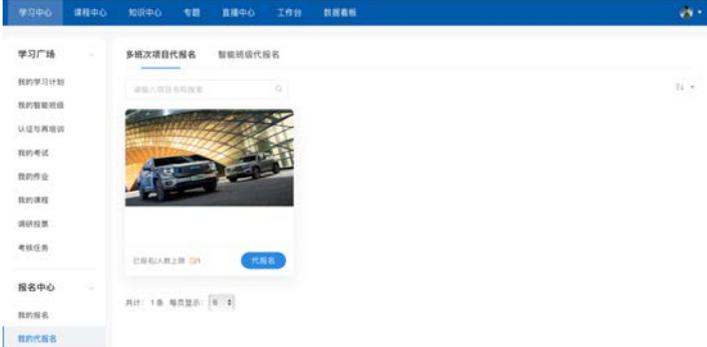
一、通过新店新人线上视频微课学习，确保关键岗位掌握基础知识技能

为确保每一位新入职的员工，都能对品牌、产品、流程、服务有体系化的认知，从而更好地向客户传递品牌价值、服务客户，企业总部2023年整合刷新线上课程体系，针对新店新人核心关键岗位开发了专属线上课程，设定必修任务、选修任务和培训考核，保证新入职人员既能按厂家要求完成必须掌握的知识技能，又可以根据自身情况差异化学习更多课程。针对必修课程，企业借助一点知识线上平台的智能化优势，根据学员不同入职时间，设定了差异化的任务完成时间，并实时监控学员的学习进度，保证学员在规定时间内完成所有学习考试任务，及时地将所学知识技能应用于实践，给客户提供更高质量的服务。通过广覆盖的系统化线上课程学习，企业有效夯实了经销商新店新人的基础知识和技能。



二、通过线下多班次培训数字化管理，促进线下培训高效开展

总部根据新产品上市节奏，持续开展产品、技术线下多班次培训，借助线上学习平台，实现培训报名、学员签到、课堂互动、作业反馈、考试考核、满意度调研和数据统计的线上线一条龙操作。为了提升厂家培训和终端的参训整体效率，企业高效利用了“代报名”的功能。其核心是各店多个参训学员不是自己报名，而是厂家指定经销商系统管理员，负责本店所有参训学员的统一代报名和缴费，实现了培训报名从厂家任务下发-经销商报名/调班-经销商缴费-厂家审核的高效执行，降低了主机厂和经销商学员反复沟通的成本。通过数字化赋能线

	<p>下培训，实现了学员报名参训更便捷、厂家培训管理更高效、培训数据留存更全面。</p>  <p>三、通过线上平台内训任务下发，实现经销商内训和演练任务常态化开展</p> <p>企业总部以月度为单位，定期通过线上学习平台向经销商下发内训计划，每个月的内容计划包含多个子任务，比如产品知识内训、转训、销售话术演练等。经销商需要在厂家规定的时间节点完成既定任务，并将内训和演练的过程照片、视频、文档等资料，通过学习平台提交总部审核。若审核不通过，需重新完成任务并再次提交。通过对内训任务的线上化管理，实现了对经销商内训实施的有效监督和管控，帮助经销商通过反复的内训、演练，持续提升销售技巧和服务能力。</p> <p>四、通过远程一对一视频检核，帮助经销商查漏补缺持续提升</p> <p>为了充分验证经销商学员对知识的理解掌握情况，企业总部会借助线上学习平台，不定期对学员进行一对一视频检核抽查，并进行现场打分和考核评价，若学员考核不合格，需线上申请补考机会，接受企业总部再次检核。通过远程视频检核，企业总部能及时帮助经销商学员发现自身知识能力存在的不足，并给予改善提升建议，以检促学、查漏补缺，帮助经销商补足短板、快速提升。经销商学员所有的参训、考核、内训、检核等培训相关活动痕迹，都会保留在学习平台上，形成每个学员的培训档案，实现了培训全流程数字留痕，沉淀成为企业经销商培训大数据库，为企业制定经销商人才发展规划、搭建经销商员工能力提升体系提供了关键的数据支撑，在平台上线仅1年多时间里，企业数字化培训项目取得了良好的效果。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过一点知识线上学习平台，以高效智能的系统为支撑，丰富的学习</p>

	资源为载体，为经销商提供了全方位的能力提升路径，实现了知识共享和价值创造，展现了一个学习型组织的魅力和活力。
--	--

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	建筑材料行业
客户当时的需求	<p>客户员工近6000人，其中75%的员工来自于线下品牌服务商门店，对于培训部门而言，如何将品牌服务商体系进行高效培训成为培训部门面临的挑战，具体说来，其挑战主要呈现以下三个方面：</p> <p>1、员工地域分布广，学员大部分是来自于全国各地的品牌服务商员工，其总部培训项目信息难触达；</p> <p>2、线下培训难度大，疫情管控和人员不集中，加大了线下培训的成本和难度；</p> <p>3、培训过程难把控，授课、考试、作业、反馈等无法形成线上闭环。</p>
具体服务内容	<p>为了解决以上培训的痛点，2020年，客户选择一点知识新一代企业学习平台，为其打造内部的线上学习平台——客户云商学院，学习平台覆盖公司总部、清远和广西等分公司以及全国各地600多家品牌服务商门店，拥有将近6000名学员。在产品功能上，客户高频使用了“员工自注册”“直播学习”“智能班级”“积分商城”“首页运营”等核心功能，客户通过系统的培训管理，覆盖了近6000名员工，全年直播场数多达100场，员工的学习覆盖率达到90%以上，全年人均学习时长超过1000分钟。那么利用一点知识学习平台，客户提升了哪些培训效率和效果，帮助员工知识掌握度，促进业务发展呢？</p> <p>一、简化员工参与线上学习流程，降低总部管理人员管理成本</p> <p>上面我们提到，客户有600多家线下品牌服务商，员工地域分布广，高峰时期，平均每天入职新员工数十人，如果按照以往的传统培训方式进行管理，新人的账号需要集团总部统一管理，但由于总部难以实时关注门店员工入职状况，其管理效率往往滞后。为此经常出现员工入职几天后，各种账号均未开通，浪费了最优的学习时间。</p> <p>为了解决以上的问题，一点知识为客户定制开发了“员工自注册”功能，简单来说，当客户的销售新人入职后，员工下载学习平台，通过学习平台“员工自注册”功能完善资料，填写个人信息及所在门店，由自己所在门店店长或门店管理人员进行审核即可，审核完毕后，新员工就可以进行相关的学习和工作推进。</p> <p>以上的所有过程，均不需要集团总部进行审核和管理，集团将这部分工作下沉到各自门店，包括账号开通、员工账号禁用等等。员工自注册功能大大提高了员工学习的效果，降低了总部的管理员管理成本。</p>



二、月度6场直播，邀约内外讲师直播授课

针对客户品牌服务商员工分布在全国各地的情况，客户通过一点知识学习平台，平均每个月举办6场直播，邀请内外部讲师给各地品牌服务商学员传授专业知识，并且通过直播积分、互动等方式，提高直播课堂学习的效果。为了提高课堂的学习效果，增加直播的积极性，客户开通了直播积分等功能。如员工在直播过程中提出问题或参与相关互动，通过平台增加学员积分，兑换客户积分商城中的商品。

< **直播列表**

全部
人力资源
新员工
营销提升



新员工训练营
主持人:
2023-02-25 18:00 开播 🕒 未开播



新经理直播课
主持人:
2023-02-25 00:00 开播 🕒 未开播

三、一站式覆盖培训全流程，提高培训效率
前文我们提到，客户每个月至少组织6场线上直播，除此之外，客户还定期开展面向不同人群的培训项目，那么在培训后，总部的管理员如何评估培训效果？
客户通过一点知识智能班级就可以全方位的掌握：具体说来，当客户进行培训后，培训管理员在智能班级中设置作业，评估的维度多种多样。客户可以设计让学员在直播后提交文字心得或者视频讲解，作业形式支持文档作业、图文、语音+图片、视频作业，客户总部的培训管理员通过作业进行评估学员的吸收程度。
不仅如此，一点知识强大的智能班级功能支持添加多种学习类型任务，多种解锁条件，微课学习，面授，定点签到，考试，作业，现场大屏互动，抽奖、结课可关联证书等；支持学员自主报名，指定人代报名等。

	
<p>服务成果</p>	<p>总结来看，通过一点知识学习平台，客户采用多种新鲜有趣的培训方式，让学员参与到轻松有趣的学习过程中，从而爱上培训，比如以往各种排队、手工填写的方式，现在通过扫一扫二维码，在手机上点选打字，即可以完成一项项的考试和调研；</p> <p>同时，培训管理者也能实时地追踪和监控到各种培训数据，让培训管理不再困难。学员的各项行为（如签到，各项活动的参与情况，学习时间等）和学习的成果（如考试结果，学习课程数）均能够实时获得。</p> <p>对于客户的培训管理团队而言，即使他们不在现场，高频次、分布在不同城市的学习活动，也能清晰追踪到学习效果，把握可以提升的空间。</p>

档案内容更新2024年09月