



福建省华渔教育科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：福建省华渔教育科技有限公司

企业常用简称（英文）：Elernity

企业常用简称（中文）：华渔

所属国家：中国

中国总部地址：福建福州

网址：www.101.com

所属行业类别：领导力发展培训、在线和移动学习

在中国成立日期：2010年

在中国雇员人数：4000

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、汽车及零部件、零售业与电子商务、电子电气、房地产业

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	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户大中华区物业与资产管理主营业务是全委管理写字楼、综合体等商用物业，项目众多，区域分布广，包括港澳地区员工接近2W人。 1、物管员工数量众多，同时由于物业行业人员入行门槛低，员工流动性大，导致培训的任务量大。 2、物业一线员工在岗事务忙，难以脱岗参与线下课堂培训。 3、项目内训师人数有限，课程开发能力弱，缺乏课件讲师，培训效



	果跟踪难。 4、写字楼等商用项目的现场服务品质差，集团标准难以落地。 基于以上挑战，仲联联行很需要学习平台提高学习效率，降低培训成本。
具体服务内容	1、基于分布广、数量多、流动快的员工，不能依赖传统的课堂讲师授课培训，我们于 2020 年搭建了线上的学习平台『PAM 云学堂』，这是集智能学习管理、场景化学习以及云计算交互技术的一体化线上学习平台，解决了培训量的问题。 2、『PAM 云学堂』支持多平台登录，可以通过手机或电脑，让员工随时随地都能轻松获取知识。 3、学院根据每个职能、职级和岗位梳理出了各岗位学习地图，并集结集团专家讲师的力量开发出适用于全国的线上课程，每个课程都有严格的考试，后台员工的学习数据与绩效、职业发展挂钩，一次性解决了讲师及培训效果的问题。 4、标准落地在物业行业来说都是非常困难的事情，我们开创性使用了课程二维码技术，把各岗位的标准操作流程拍摄为实景的视频教学课程，二维码张贴在相应作业点，直接让员工扫描看视频学习，按视频“傻瓜式”操作。
服务成果	经过近 3 年的推行及使用，『PAM 云学堂』覆盖了 2 万名全国各地的员工的学习，受训率 100%，人均在线学习时数达到了 62 小时/人/年。 项目的业主和租户满意度同比整体增长了 12%，证明培训帮助提升了项目服务品质。项目的安全事故及工伤数量同比下降了 38%，也大大提高了项目的安全运作。 1. 用户满意度提升：通过用户反馈，线上学习平台的用户满意度得到提升。 2. 学习效果提高：学生通过线上学习平台取得了更好的学习效果。 3. 业务增长：线上学习平台的业务得到增长，学生人数和课程销量均得到提升。 4. 技术积累：项目开发中积累了大量的技术和经验，为以后的项目提供了参考和基础。



	线下学习平台在设计和实施过程中有以下亮点和创新点： - 采用灵活的课程设计，满足不同学生的需求。 - 通过社区建设，鼓励学生之间的互动和交流。 - 强调学习数据追踪和统计，根据数据结果对平台课程和内容进行调整和优化。 - 采用移动端设计，支持多种移动设备访问平台。
--	--

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	汽车及零部件
客户当时的需求	客户1997年进入汽车行业，连续四年进入世界500强，多年来专注技术创新与人才培养，并取得了快速发展，是国家“创新型企业”和“国家汽车整车出口基地企业”。客户在全国有近千个服务网点，销售及提供售后服务的人数接近3万人，庞大的人员架构，导致培训中的显性、隐性成本过高，如大量纸质培训材料印刷、员工外出培训差旅花销、低效率培训需求访谈、占用上班时间的线下培训活动等；同时，企业员工技术知识资源针对性较强，需要内部梳理萃取并沉淀，内容资源难管理，且培训过程难监控，培训效果难以有效评估……客户希望通过建设专属移动学习平台，解决企业现存培训难点，加强对内人才培养，以支持企业的快速发展。
具体服务内容	2016年，多学为客户提供移动化学习平台解决方案，根据客户人员架构、培训目标、行业属性、平台运营理念、运营目标等建立了客户G学堂专属项目服务团队，陆续为客户提供了包含平台实施上线、游戏化运营机制搭建、平台运营管理机制建立、平台活动规划、平台内容内生及发布规划、平台课程运营服务等在内的从技术到内容和运营的一站式服务。 2019年客户开始将平台使用人群延展至渠道商群体，多学服务团队协同客户一同推出分层、分级运营的精英俱乐部运营模式，通过进一步个性化的运营功能开发、运营激励机制运作，在原有运营成果基础上进一步延展客户G学堂在客户内部及经销商、合作伙伴中的影响力和辐射力。
服务成果	客户G学堂自上线以来，整体年度月均活跃率始终保持在81%以

	上，企业员工通过多学直播、学习安排、考试任务、培训班、学习跟踪、报表反馈、意见反馈等方式，实现了“即学即用、及时反馈、实时跟踪”的效果。不仅让培训更加有效，还大幅缩减了培训显性成本。同时，通过由多学打造的移动在线培训平台，客户有效解决了人员并发量高、多终端覆盖的难题，培训效果也得到有效监控和评估。 同时，根据客户G学堂的短、中、长期运营目标，2018年起开始着力平台搜索功能升级和学员平台整体搜索体验提升，截至2020年客户G学堂的PGC运营模式已成功初步搭建，PGC的内容运营在持续进行中；2019年精英俱乐部模块各项功能及配套运营激励机制陆续上线之后，通过有针对性地开展一系列定制的精英活动，G学堂在学员体验、学员激励及业绩提升促进等方面均取得了内、外部的一致好评。 2023年从功能、内容、运营三个方面进行了全新升级，为吉利的数字化学习和培训管理线上化、智能化提供有力支撑，为员工打通整个数字化学习链条闭环，通过人才为集团的创新能力和运营效率进行全面赋能。
--	---

客户案例三：

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	
客户当时的需求	作为全球最大的零售企业，客户在中国拥有 300 多家门店，业务网点分散在全国数十个省市，雇佣超过 5 万名员工，这一庞大的业务体系和地域跨度就决定了在公司内部开展基础性业务培训工作的复杂性和困难度； 另外，客户对于一线门店的运营流程、标准和服务有着完善的制度和严格的要求，且每家门店不同岗位、不同层级的员工需要掌握的知识和技能存在较大的差异度，这也积累了海量的培训数据资源，资料的更新迭代很困难，常常由于更新不及时导致学习资源和实际工作存在差异；



	最后，一线营运的工作性质也决定了：员工及其教练整体年龄偏大，受教育水平不是太高，多数教练会操作，但不擅长带教；员工岗位流失率大，复训率高；服务型 and 劳动密集型的工作要求导致员工不能长时间脱岗参加培训，员工工作时间不固定，学习时间非常碎片化；绝大部分岗位对员工的技能熟练度要求较高，需要学员花费更多时间在岗位实操工作的反复练习上； 如何让培训全面覆盖一线员工，并形成闭环，真正在业务工作中发挥效用，助力一线营运工作的顺利开展和基础人才的培养、发展是营运培训工作的主要挑战。
具体服务内容	公司于 2018 年引进“沃课堂”在线学习平台，并在随后将原来散落在各业务部门的各类学习资源进行了电子化转化，整合培训资源，深度开发平台功能以符合业务对培训工作的需要。期望藉此消除地域及部门壁垒，充分调动学员学习积极性；同时满足随时随地学习，记录学习成果，企业培训知识实时留存/更新，员工学习路径清晰可见，学习数据实时同步等目的。 1. 营运岗位培训（OJT）线上学习地图的开发，充分考虑了一线业务培训内容快速多变及受众多，流转率高，学习时间短且不固定等特点，学习产品重点围绕四化进行设计，即“学习内容标准化”、“学习对象定制化”、“学员受众最大化”及“学习结果可视化”。目标是确保一线员工在限定的时间内得到完善的培训，能够较好的掌握胜任本职工作所需的最基础的知识技能；进而实现员工个人与公司战略目标的协同发展； 践行公司对顾客/会员的承诺和责任。 该客户自投入使用以来，较好的实现了项目初始设计目的和预期目标。该产品目前已经应用于全公司所有分店，覆盖门店绝大多数岗位员工，取得了很好的培训效果，也得到了一线培训员和营运/人力资源管理层的高度认可和支持！项目在员工的选、用、育、留，各环节均发挥了巨大作用。为一线人才培养及人才梯队的搭建、储备贡献了重要力量。
服务成果	1. 运营方面：根据企业战略和业务需求制定多渠道运营计划并支持落地执行；组织社区活动，吸引学员主动学习，提高日活率，学习完成率；增强客户零售学习中心知名度，品牌化；



	2. 内容方面：增加优质课程资源，如知名讲师的通用力，领导力相关课程等；根据公司发展方向优化课程分类，增强员工学习和企业发展的连接感；根据职级和岗位体系，使晋升学习路径结构化，激发学 3. 习兴趣促进个人发展与公司共赢；充分利用平台资源如平台供应商组织的公开课等资源； 功能方面：优化前台功能和界面，提高学员使用满意度；优化后台功能和逻辑设置，提升管理员工作效率，节省人力和管理成本；对标市场上企业大学平台管理体系，优化整体功能结构，开发新功能。
--	--

档案内容更新2024年09月