



悦游（上海）企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：悦游（上海）企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：game solution

企业常用简称（中文）：悦游

所属国家：中国

中国总部地址：上海市闵行区虹许路731号B8号楼503单元

网址：www.gamesolution.cn

所属行业类别：个人能力发展、领导力发展培训、专业能力发展

在中国成立日期：2012

在中国雇员人数：21

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、电子电气

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	该客户是一家世界500强工业集团在中国的子公司。作为全球碳中和领域的先驱，该集团很早就把可持续、碳中和的理念融入其战略，已在碳中和、数字化能源管理、单位产值能耗优化、废弃物和污染减排、绿色建筑、绿色产品设计等方面达到了行业领先水平，并且总结出一套行之有效的解决方案，以咨询和服务的形式为行业上下游客户提供支持。 客户希望game solution为其定制一款商业沙盘模拟，以便其项目组成员可以更有效地帮助客户： 了解国家碳中和相关政策



	理解碳中和与企业经营战略的关系 制定实现碳中和的相关目标 从全局视角了解碳中和背景下企业的发展方向 了解企业如何在复杂的环境中保持领先地位 更好的制定公司发展的目标，从而持续提升公司表现 通过优化资源配置，制定合理的计划从而实现目标
具体服务内容	前期需求调研，了解项目背景、目标人群、实际场景和预期效果 设计沙盘模拟机制 确定模拟市场经济参数 开发内侧版本 数轮内部测试并改进 完成客户测试版本 客户测试并改进 完成最终交付版本 沙盘模拟道具制作及物料准备 TTT交付 客户工作坊支持
服务成果	通过本次沙盘模拟定制项目，该客户获得一套业内领先的碳中和专题商业沙盘模拟，并且培养3位专业沙盘模拟引导师，能够胜任后续为企业客户提供相关商业沙盘模拟课程，从而帮助客户了解企业实现碳中和的主要路径，了解内外部变化对企业竞争力及现金流的影响 并进一步理解企业的战略决策对于未来发展的影响，助力客户制定碳中和战略并落地实施，从而推动该客户碳中和咨询和服务业务的发展。

客户案例二：

所提供的服务类别	专业能力发展
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	该客户隶属与一家全球知名的体育用品集团，其近一半的的自营零售门店都开设在中国市场。为了契合进入市场策略的战略转型，加强品牌直销模式，该客户需要对公司核心管理人员进行高质量培训，帮助学员全面了解个人与门店、门店与企业的纽带关系，共同进步，共同成长。 具体需求： 为品牌区域经理、品牌总监、市场营销、采购、财务等核心管理人员开展



	定期培养项目 提升学员的商业敏感度和商业经营能力 提升为了达到长远的品牌营销策略的营销手段 对零售方程式，财务方程式，顾客价值方程式等专业零售概念有深刻的理解 根据企业发展的优先级别以及资源情况，帮助学员不断识别并抓住商机 通过模拟市场环境，让学员更好的执行和实施计划以达到既定目标
具体服务内容	提供为期两天的零售商业敏感度沙盘模拟工作坊，作为其高潜人才发展项目中的一个模块 前期需求调研，对沙盘模拟课程作适应性调整 通过沙盘模拟，讲解公司内部的价值链和价值流动，损益表，资产负债表等财务知识 帮助学员根据盈亏平衡和成本，制定预算，实施成本管理 帮助学员实现销售额增长，并获得最高的累计零售贡献 通过真实的门店经营环境模拟，帮助学员更好的理解零售方程式，零售财务方程式以及顾客价值方程式的相关内容 帮助学员深刻理解现金流，边际利润和转化率，业务增长以及客户导向的意义及其相互关系 帮助学员充分体验激烈的市场竞争，从而感受到关注市场趋势，产品，客户需求对于商业决策的意义，结合实际工作，为公司贡献价值
服务成果	通过沙盘模拟工作坊，全面提升目标学员的零售商业敏感度，使学员可以： 站在公司运营的全局角度审视业务，制定计划并决策执行 总体提升客户关系管理工具的使用效率 理解成本，折扣，成交率和净销售额之间的数学关系 理解顾客价值与花销，时间，体验之间的逻辑关系 对市场环境和营销准备有更好的理解能力 熟知零售管理中的关键商业驱动因素提高销售额和财务管理能力 对现金流有更高的敏感度，对销售策略和价格策略有更高的管理能力 改进费用控制，提出销售成本相关的新思路

客户案例三：

所提供的服务类别	个人能力发展
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	该客户是全球领先的医疗设备制造企业，凭借其尖端科技，服务于广大医院和医疗机构。在提供业内顶尖的软硬件设施设备和耗材的同时，该客户



	也一直致力于帮助医院和医疗机构客户建立、发展和维持高绩效团队，提升其业务能力。 为此该客户找到game solution，希望为其医院和医疗机构客户的中高层管理者量身定制一套高绩效团队能力发展玩学解决方案，通过一系列管理游戏，帮助目标学员： 理解、克服阻碍团队达成高绩效的障碍 寻找让团队以最高的绩效水平表现的方式 寻找在变革中获得高绩效的方法 建立兼具科学和艺术性的高绩效团队 改进团队的沟通方式 改进团队的结构，定义符合团队的愿景和身份 明确团队战略技能
具体服务内容	前期调研，了解目标客户学员当前面临的团队绩效挑战 开发设计由四个模块组成的高绩效团队玩学解决方案： • 模块1-团队绩效科学 • 模块2-团队表演艺术 • 模块3-团队绩效策略 • 模块4-在变革中保持高绩效 交付多场工作坊： 重点培养学员在危机和变革时期保持团队绩效的实用技术 观察并提供对参与工作坊的学员的反馈
服务成果	一套针对特定客户群体的高绩效团队玩学解决方案 通过玩学工作坊，帮助学员： 深刻理解高绩效领导者的六大基本胜任力及其相互关系：、 对原框架外新颖的思路和想法更容易接受 转变思维，接受灵活多变的团队运作方式 全面的了解“企业目标一致性”，实现个人/小团体目标和企业目标的协调一致，更好的了解协同在团队和个人成功合作中的作用 加强应对环境变化和需求变化的应变能力 在获得学员广泛好评的基础上，促进该客户的客情关系的维护与提升，助推其业务发展

客户案例四：

所提供的服务类别	个人能力发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	该客户的核心价值观是追求员工，客户，企业的共同成长，非常注重员工的软技能提升，需要员工具备领导力，亲和力，以团队利益为目标获取最大化收益。该企业重视人才，合理开发人才，为员工搭建成长舞台，以此激励员工把个人追求融入到企业长远发展之中，同心协力推进企业长足发展。且该企业表示，在企业改革发展过程中，要以开放，创新的心态灵活应对各种变化和挑战，用于探索同行业未走过的路，敢于探索，稳健行远。 该客户希望通过内化一套game solution的玩学解决方案，建立一个有凝聚力，卓越，高绩效的团队 完善一线领导者和新员工培训体系 改进不同部门间的系统工作 通过游戏展现学员日常工作中的长处和短板 提升团队凝聚力与决策执行效率
具体服务内容	前期需求调研，了解客户当前面临的主要人才发展挑战 根据前期调研，确定玩学解决方案并作适应性调整，特别是针对客户业务挑战和学习产出作定制化设计 定制沙盘游戏道具和适配文档 客户内训师TTT，帮助客户内训师快速掌握该玩学解决方案的理论、方法和交付技巧 客户内部试讲支持
服务成果	客户内化由两款管理类沙盘游戏组成的玩学解决方案，并培养了5位玩学引导师 运用该玩学解决方案，客户组织目标学员开展玩学工作坊，帮助目标学员更深刻地理解跨团队协作面临的障碍及实现跨团队协作所需的思维模式基础，同时真正理解信任与建设性冲突的价值，更有效地制定计划和作出决策。通过玩学工作坊，客户员工更注重为团队和公司提供价值，并主动担当。在执行计划的过程中，学员能更好地协调与协作，及时调整。

档案内容更新2024年09月