



极客邦控股（北京）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：极客邦控股（北京）有限公司

企业常用简称（英文）：Geekbang Holdings (Beijing) Co., Ltd

企业常用简称（中文）：极客邦

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：b.geekbang.com

所属行业类别：在线和移动学习、专业能力发展

在中国成立日期：2008

在中国雇员人数：200+

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

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(内容)
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户需要根据过往合作，沉淀出来五个方向的架构师岗位能力模型，做架构师人才的线上课程培训。通过对员工实际能力进行摸底调查，根据技能掌握程度为学员推荐多门体系课程，明确学习目标和内容，整体通过“研-测-学-考-评”的形式，有针对性的开展线上授课、线上技术沙龙、案例分享，使员工技术能力有显著提高，并将能力提升显性化，最终获得培训后的测评报告。
具体服务内容	依据客户定制化架构师岗位能力模型，极客时间为此开展了学员学前测评任务，旨在了解学员相关技能的掌握程度，根据学员学习内容，专家讲师及极客时间教研人员、客户专家共同联合产出5个方向，5套前测试卷为：



工程架构、大数据架构、大前端架构、运维与工程效能，目的在于摸底学员对于各岗位技能点的掌握情况。



根据测评结果为每位参与架构师测试的学员制定专属学习路径，即课程学习推荐方案，以查漏补缺，进行有针对性的系统学习，极客时间利用线上平台为学员设定学习任务，定期检测学员的学习数据。

基于前测学员对于技能点掌握情况，根据每位学员技能掌握薄弱项来推荐课程至章节，按月推荐课程学习。

姓名	推荐课程	学习阶段	推荐章节 (重点)	推荐学习时长 (时)	11月学习时长(分钟)	11月学习百分比	总学习时长(分钟)	总学习百分比
■	《透视HTTP协议》	第一个月	第4、5章	8	0	0.00%	157	33%
	Java业务开发常见错误100例	第二个月	第2章	11	14	2%	389	59%
	《玩转Webpack》	第三个月	第2、3章	9	315	58%	316	59%
	《Kafka核心技术与实战》	第三个月	第3、6章	9	99	18%	99	18%
	Elasticsearch核心技术与实战	第四个月	第3、4、10章	13	344	44%	344	44%
	《MongoDB高手课》	第二个月	第2、3章	11	389	59%	389	59%
	Spring Boot与Kubernetes云...	第二个月	第8、9章	14	0	0%	0	0%
	Java业务开发常见错误100例	第二个月	第2章	14	0	0.00%	503	60%
	《深入剖析Java虚拟机》	第一个月	第2、3、4章	7	3	0.71%	438	104%
	《MongoDB高手课》	第三个月	第2、3章	11	0	0%	359	54%
■	《ZooKeeper实战与源码剖析》	第二个月	第2、3章	7	0	0%	84	20%
	《Redis核心技术与实战》	第二个月	第3章	13	0	0%	469	60%
	《Flutter核心技术与实战》	第二个月	第5、6章	9	0	0%	311	58%
	《玩转Webpack》	第四个月	第2、3章	9	0	0%	293	54%
	Java业务开发常见错误100例	第二个月	第2章	14	0	0%	0	0%
	《深入剖析Java新特性》	第二个月	第3章	4	0	0%	2	1%
	《消息队列高手课》	第三个月	第3、4章	8	0	0%	0	0%
	Elasticsearch核心技术与实战	第四个月	第3、4、10章	15	0	0%	0	0%
	《ZooKeeper实战与源码剖析》	第四个月	第2、3章	7	15	4%	74	18%
	Java业务开发常见错误100例	第一个月	第2章	14	4	0%	845	101%
■	《深入剖析Java新特性》	第一个月	第3章	4	0	0%	132	53%
	《深入剖析Java虚拟机》	第一个月	第2、3、4章	7	102	36.19%	396	94%
	《Linux实战技能100讲》	第二个月	第2、3章	9	0	0%	35	6%
	Elasticsearch核心技术与实战	第三个月	第3、4、10章	15	1	0%	1	0%
	《Redis核心技术与实战》	第三个月	第4、6章	13	0	0%	61	8%
	《玩转Spring全家桶》	第四个月	第2、6、10章	19	0	0%	0	0%
	Java业务开发常见错误100例	第二个月	第2章	14	0	0.00%	520	62%
	《深入剖析Java虚拟机》	第一个月	第2、3、4章	7	0	0%	415	99%
	《MongoDB高手课》	第二个月	第2、3章	11	19	3%	19	3%
	《Kafka核心技术与实战》	第二个月	第3章	9	145	27%	272	50%
■	《Redis核心技术与实战》	第二个月	第3章	13	0	0%	545	70%
	《玩转Spring全家桶》	第三个月	第2、6、10章	19	0	0%	322	28%
	《DDD实战课》	第四个月	第2、3、4章	7	0	0%	0	0%
	Java业务开发常见错误100例	第二个月	第2章	14	462	55%	897	107%
	《深入剖析Java新特性》	第三个月	第3章	4	0	0%	101	42%
	《深入剖析Java虚拟机》	第三个月	第2、3、4章	7	0	0%	431	103%
	《Java开发编程实战》	第二个月	第2、3章	8	0	0%	174	36%
	《MySQL 必知必会》	第二个月	第2、3、4章	6	0	0%	289	80%
	《Kafka核心技术与实战》	第一个月	第4、6章	9	0	0.00%	193	36%
	《玩转Spring全家桶》	第四个月	第2、6、10章	19	0	0%	355	31%
《Spring编程常见错误50例》	第四个月	第2、3章	5	0	0%	277	92%	

在学习过程中提供多种运营动作，班主任通过学习群为学员推送岗位相关内容21次+，组织学员进行快问快答活动4次。

班主任促学固定动作：每周三会在班级群内分享学习内容，每月月初会同步月度获奖名单以及对应奖品，以激励学员积极学习。



	<p>促学动作：班主任为激励大家学习，每月都会同步上月Top5学习海报，每月为Top5提供学习奖励奖品</p> <p>通过一系列的学习运营动作，在整个学习过程中，每个统计周期内的获奖者和对应积分均不同，说明大家的积极性都得到了比较好的激励和调动。</p>  <p>整体学习过程结束后，进行了后测测评，后测测评仍为5个方向，5套后测试卷为：工程架构、大数据架构、大前端架构、运维与工程效能，其中【工程架构】仍为必考，其他方向选考，旨在检测学习效果，经过系统学习后该技能点掌握情况。</p>																								
<p>服务成果</p>	<p>在线课程学习成果：学习数据统计维度从7月20日截止12月14日，学习路径推荐+学员选项部分，47名学员共学习396门课程，其中学习率达到90%以上的共有191门，学员热门学习TOP5排行榜为：</p> <table border="1" data-bbox="528 1285 1386 1608"> <thead> <tr> <th>课程名称</th> <th>计数</th> <th>学习总时长</th> <th>学习至90%以上人数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>玩转Spring全家桶</td> <td>33</td> <td>289.63</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>深入拆解Java虚拟机</td> <td>31</td> <td>218.51</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Redis核心技术与实战</td> <td>30</td> <td>215.15</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>Elasticsearch核心技术与实战</td> <td>26</td> <td>168.71</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>Java业务开发常见错误100例</td> <td>25</td> <td>238.69</td> <td>17</td> </tr> </tbody> </table> <p>线上学习任务完成率85%，学习热情高涨 客户架构工程师参与线上课培训共计47人，截止12月14日，40名学员完成20小时学习任务，共产生学习时长2124.85H，平均每人学习时长为45.2H。</p> <p>学习活动积极参与，并在学习内展开讨论 4个月快问快答活动共有41人次参加，针对问答题目或课程内容有不理解的地方在群内展开激励讨论，学员学习热情高涨。</p> <p>运营方式多样化，社群运营粘度较高 在学习期间班主任采用课程推荐、岗位相关内容推荐、相关直播课推荐；</p>	课程名称	计数	学习总时长	学习至90%以上人数	玩转Spring全家桶	33	289.63	12	深入拆解Java虚拟机	31	218.51	22	Redis核心技术与实战	30	215.15	18	Elasticsearch核心技术与实战	26	168.71	9	Java业务开发常见错误100例	25	238.69	17
课程名称	计数	学习总时长	学习至90%以上人数																						
玩转Spring全家桶	33	289.63	12																						
深入拆解Java虚拟机	31	218.51	22																						
Redis核心技术与实战	30	215.15	18																						
Elasticsearch核心技术与实战	26	168.71	9																						
Java业务开发常见错误100例	25	238.69	17																						



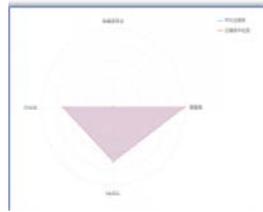
	<p>组织学员进行“快问快答”答题活动、组织学员进行社群讨论，引导学员分享等方式和学员频繁互动，带动学习积极性的同时也对学员按时完成学习任务起到督促作用。</p> <p>设置学习运营奖励方案</p> <p>1、学习期间通过日常运营活动赚取积分，每月对积分进行评比，岗位前五名学员可以获得学习奖励，整体学习结束后仍通过积分进行评比，最终整体完成学习要求的学员可以获得证书奖励，积分前三可获得实物奖励一份。</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

客户案例二：

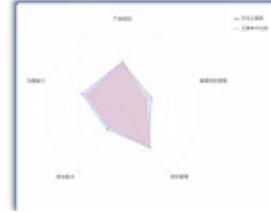
所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>培训目标</p> <p>业务架构师持续学习；产品经理学习数据思维、数据驱动决策能力、数据分析，学习业务架构的基础技能和手段、学习企业内部流程建模的方法；开发人员加强产品运营思维，研发与业务部门顺畅沟通。</p> <p>现存的业务与技术部门需要对齐思维、认知，合力提出适配市场需求的产品/解决方案的产出及迭代。现阶段产品经理需提高技术、数据思维、数据分析能力；开发人员需提升业务思维，针对业务需求转化成开发的解决方案的能力需要强化，对于岗位人才复合型能力提升的要求越发迫切。</p> <p>特有业务模式急需推陈出新</p> <p>当前业务模式上游为主机厂，下游为各大经销商，如何在数字化转型中摸索出符合企业自身的业务模式尤为迫切。</p> <p>“体系化”的专岗人才培养当下需要强化</p> <p>专业岗位的人才培养痛点明确且培养效果直接作用业务发展，因此运用调研+能力模型+线上+线下定制工作坊设计+跟进辅导+运营服务等形式能够最大程度结合培养需求，保证培养效果，同时打造学习型组织的氛围，培养持续学习的良好学习习惯。</p>
具体服务内容	<p>1. 学前准备</p> <ul style="list-style-type: none"> 了解学习需求，同时在学习过程中进行岗位能力模型设计。 学前测评，分为业务架构及专业技能测评，了解技能掌握情况，有针对性推荐课程。以下为部分岗位技能掌握情况：



数据库安全



业务架构



●线上专栏课学习，在通过学前测试后，依据测评结果推荐，及该客户技术专家评审，选出3门通识必修课及各技术领域1门专业必修课，每位学员配备4门必修课程

2. 线下定制内训

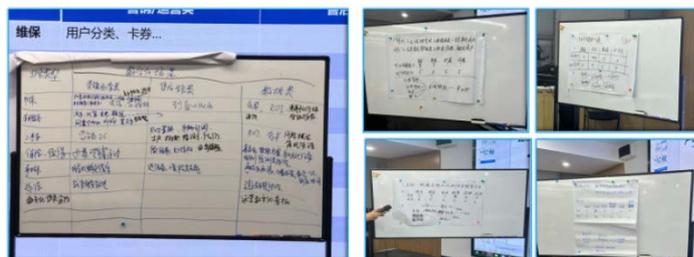
前期准备完成，通过专栏课学后考试，选拔出符合业务架构人才培养标准的学员进行线下内训，共举办4场内训：业务架构课程1场、数据分析课程2场、产品方向课程1场，并采用训战结合的形式教学。



主题	课程名称	讲师	课程天数
业务架构	《企业架构设计实战课》	付晓岩	1天
	《产品设计与方案产出》	董小圣	1天
数据与产品能力提升	《数字化案例及落地方法》	黄国安	1天
	《数据驱动SaaS增长》	黄国安	1天



内训实战产出过程



内训结束后，进行业务架构能力考试，完成考试人数55人，共覆盖13个技能模块。

3. 考试后出具个人专属报告，前后测对比分析



	<p>1 技能提升分析</p> <p>通过外部专家访谈及极客时间教研全程梳理，整理出业务架构师岗位能力模型，共106位学员参与测评，分为业务架构及专业技能两个方向，其中业务架构全员参与，专业技能按个岗位分配。</p> <p>线下定制内训共计4天，参与人数34人，线上辅助课程学习必修课共计4门，学后考试为业务架构方向，覆盖13个技能模块，共55位学员完成，学前分值主要集中在30-70分，经过系统、定制化的专项学习后，学后分值主要集中在60-90分；分值提升在 30分 以上，学习效果显著。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过外部专家访谈及极客时间教研全程梳理，整理出业务架构师岗位能力模型，共106位学员参与测评，分为业务架构及专业技能两个方向，其中业务架构全员参与，专业技能按个岗位分配。</p> <p>线下定制内训共计4天，参与人数34人，线上辅助课程学习必修课共计4门，学后考试为业务架构方向，覆盖13个技能模块，共55位学员完成，学前分值主要集中在30-70分，经过系统、定制化的专项学习后，学后分值主要集中在60-90分；分值提升在 30分 以上，学习效果显著。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(内容)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户拟面向全集团非专业数据分析的应用人才，按照不同方向、不同难度等级，提供为期14天的线上专项课程，助力参训学员快速提升数据分析相关技能。</p> <p>需要达成的目标：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在短期内对Excel数据分析有关技能，进行定向突破 2. 帮助学员借助工具提高分析效率与分析质量 <p>解决一系列亟待解决的工作场景问题</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>线上学习课程：</p> <p>极客时间线上平台课程，8小时线上录播课、大咖直播课，带学员解读数据可视化，凌祯老师，进行直播分享，答疑解惑；通过案例教学，理论与实战演练结合；两大社群，学习问题答疑及活动运营。</p> <p>通过积分奖励机制，增加学习过程趣味性，打造良性竞争、你追我赶的学习氛围。</p>



— 旅程回顾 —

大咖领学

课程汇集了资深 Office 实战专家王小伟老师，通过案例教学，理论与实践相结合；特邀 Office 培训专家凌祯老师，进行直播分享、答疑解惑。

助教督学

分享核心知识卡片 + 拓展阅读，帮助大家知识总结和案例分享中获得更多思路。助教关注每一位学员的学习进度和实战进展，保障大家在学习之旅中有所收获。

社群享学

通过大班小组的社群模式，快速形成学习推动力和小组凝聚力，大班开展话题讨论，交流碰撞多种思路，小组有序组织实战研讨，分享心得经验，解决学习困惑。

实战验学

学员基于自身业务场景，结合学习内容，进行数据可视化实战。实战专家实时指导，通过产出能够解决自身业务场景的工具来检验学习成果。

— 学员说训练营 —

超话互动 直播答疑 案例研讨 作业演练

成果数据

1. 学员学习进度80%以上学员343人，占比80.33%，其中100%的学员336人；
2. 3次直播课程学员反馈评分9.68分（满分10分）；

— 数说训练营 —

427 位学员共同创造了如下数字

学员总学习时长

2118 小时

4 期直播总观看

1914 人次

优秀可视化作业

387 份

实战直播间吸引员工点赞

129179 个

案例研讨学员分享 **308 条**

3. 80份学员作业，老师进行针对性点评

表姐凌祯|office&数据分析-可视化

23/2/10

作业评语内容和结构：
评语建议包含“优点”和“精进点”两方面，并在开头或结尾对学员进行点赞和激励。

- 1、优点：对作业的整体完成质量或作业中的某方面表示肯定
- 2、精进点：点明作业中存在的问题，对问题进行总结，结合课程知识点补充改进方法
- 3、开头或结尾点赞、激励（学员问题的真实反馈/问题分析的透彻/有效结合所学/思路合理等）
- 4、若涉及到课程知识点，需要提及并结合作业给指导，或延伸理论/技能工具/行动

4. 产出28组实战项目，成果汇报，逐浪PK。

服务成果

如您对该公司的产品与服务感兴趣，请联系：智享会市场与客户体验部
联系电话：021-31065698 电子邮件：marketing@hrecchina.org



组别	编号	课题	难度	场次	顺序	预计时间
B19组	01	人力成本分析可视化	☆	上午场	1	9:40-9:48
B03组	03	销售业绩分析可视化	☆☆☆	上午场	2	9:48-9:56
B08组	03	销售业绩分析可视化	☆☆☆	上午场	3	9:56-10:04
B09组	03	销售业绩分析可视化	☆☆☆	上午场	4	10:04-10:12
B11组	04	销售业绩综合分析	☆☆☆☆	上午场	5	10:12-10:20
B01组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	上午场	6	10:20-10:28
B07组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	上午场	7	10:28-10:36
B18组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	上午场	8	10:36-10:44
A10组	01	人力成本分析可视化	☆	下午场	1	14:10-14:18
A12组	01	人力成本分析可视化	☆	下午场	2	14:18-14:26
A14组	01	人力成本分析可视化	☆	下午场	3	14:26-14:34
A03组	02	销售部门年终述职报告	☆☆☆	下午场	4	14:34-14:42
A05组	03	销售业绩分析可视化	☆☆☆	下午场	5	14:42-14:50
A20组	03	销售业绩分析可视化	☆☆☆	下午场	6	14:50-14:58
A04组	04	销售业绩综合分析	☆☆☆☆	下午场	7	14:58-15:06
A13组	04	销售业绩综合分析	☆☆☆☆	下午场	8	15:06-15:14
A16组	04	销售业绩综合分析	☆☆☆☆	下午场	9	15:14-15:22
A08组	06	某公司销售数据大屏	☆☆☆☆	下午场	10	15:22-15:30
A01组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	11	15:40-15:48
A02组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	12	15:48-15:56
A06组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	13	15:56-16:04
A07组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	14	16:04-16:12
A11组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	15	16:12-16:20
A15组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	16	16:20-16:28
A19组	07	销售业绩自动化评估	☆☆☆☆☆	下午场	17	16:28-16:36
C02组	08	客户理财产品投资分析	☆☆	下午场	18	16:36-16:44
C01组	09	销售日报系统	☆☆☆	下午场	19	16:44-16:52
C03组	06	某公司销售数据大屏	☆☆☆☆	下午场	20	16:52-17:00

产 出 优 秀 学 习 成 果 作 品

优秀实战作品



B01组 - 销售业绩自动化评估

作品界面美观，线路和脉络特别清晰，实用性上佳，用表人阅读体验极好



A02组 - 销售业绩自动化评估

有独到的可视化图表 & 看板分屏，创新地使用了不同数据图做关联性分析，成果亮眼



A11组 - 销售业绩自动化评估

具备可实践运用的参考结论，界面直观大方，清晰地展现了需要关注的核心信息



A15组 - 销售业绩自动化评估

数据看板可辨识度高，各项数据呈现清晰直观，巧妙使用平安元素，锦上添花



C03组 - 某公司销售数据大屏

在紧急时间内完成了高质量交付，框架完整，可落地性强，各功能模块实用美观



A19组 - 销售业绩自动化评估

各板块涵盖了主要的经营指标，结合多种图表类型展示了丰富的数据，功能联动流畅

客户案例四：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	<p>“HIPO-育英计划”数字化专业人才培养项目是客户数字化人才培养体系中的重要组成部分。</p> <p>为持续培养能衔接业务和科技条线，整合内部洞见的业务分析人才，从而协助提升公司技术协同以及公司数字化产品的建设与运营效能。</p> <p>客户公司联动内外部资源，结合第一期人才培养的底座、成果及建议，围绕业务架构、技术架构、产品、数据、项目管理，组织开展线上线下结合、赛</p>



	<p>训一体的专项培训活动。</p> <p>当前客户公司数字化转型重点项目逐步由建设期进入运营期，业务的数字化转型认知需进一步从系统建设、能力构建提升到价值创造，数字化转型推进需要更加科学的指导业务落地，公司需要持续培养能衔接业务和科技条线，整合内部洞见的业务分析人才，支持公司价值创造。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1. 前期准备</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 学前调研：针对项目策划者、参与者、观测者、评定者进行项目设计启动前的深度调研，做好项目目标及价值产出的信息对齐。 ● 以培训最终需要达成的目标作为整个项目的起点，针对培训后的价值产出做好设计，再反推过程中的设计。 ● 整个项目做结构化的知识设计、学习过程中设计讨论、复盘、分享等学习动作，构建有目标、有实践、有应用的学习培训项目。 ● 通过设计前置摸底和后测为项目效果检验提供可比对的数据；通过专题内容的实践设计来阶段性检验学习内容向工作的迁徙效果；通过综合实践来建议专业人才培养的最终效果。 <p>2. 线下专题研讨工作坊</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 讲师匹配 选取近年有过券商培训案例、对券商熟悉，且对于实际业务的结合程度高的讲师。 ● 线下工作坊审定 & 实践课题拟定 由讲师根据访谈结果定制线下工作坊课程大纲，并由客户内部专家审定；内部专家拟定综合实践课题，外部专家根据综合实践课题拟定学习主题下的小实践课题。 ● 设计培训链路和调整 学习链路设置明确的目标牵引，以完整项目周期设计一个综合实践项目，组团PK，内容链路按照：架构、产品、IT、数据及运营的顺寻设计，每个主题设计小的实践课题，逻辑顺联、环环相扣 ● 项目运营 除了基础的学习运营之外，行动学习需要大量运营动作作为辅助才能真正发挥价值，需要内外部运营团队构建深度协作机制。



●线下开营仪式



●每个主题学习周安排对应专题的线下工作坊

3场小实践课题，内部践行推演；《企业架构设计与实践》2天，《产品能力提升专项工作坊》2天，《数据分析与数据驱动实战工作坊》2天，《打造卓越的项目管理》1天



●共创沙盘出方案



●综合课题路演

在结营仪式当天，每个学习组针对综合课题进行路演，并汇总最终成绩榜单

服务成果

2023年“HIPO-育英计划”第一阶段培训共有40名学员线下全程参与。本次培训内容是以《产品设计实操特训》主题为核心，本次课程设计亮点是



采用训战结合的培训模式，主要以方案论+小案例穿插，有助于学员理解、避免枯燥，提升效率。

每个模块大案例展示实际应用，更有助于学员实操应用；问题互动穿插，促使学员场景思考，探讨实际公司落地与案例差异；各小组在每个沙盘讨论结束后进行团队汇报，讲师现场给予点评及指导建议；在培训尾声，通过讲师和学员们共同努力，将课程内容与实际业务相结合，帮助内外部产品价值最大化。



培训结束后，学员对讲师及课程内容进行了综合评价，课程整体满意度较高；学员们普遍反馈课程内容实用性较高，课程中的方法论对日常工作有一定指导作用，如接收需求深度思考，充分辨识真伪需求，产出更完备的需求方案；同时，很多学员也提出了获得相关内部培训的期望。

档案内容更新2024年09月