



摩博(北京)科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：摩博(北京)科技有限公司

企业常用简称(英文)：MOXUEYUAN

企业常用简称(中文)：魔学院

所属国家：中国

中国总部地址：北京市朝阳区国雅大厦801

网址：moxueyuan.com

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2009.10.28

在中国雇员人数：150

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、汽车及零部件、零售业与电子商务、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(技术和平台)
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>①, 让新的经销商快速了解和掌握公司的标准和基本技能;</p> <p>②, 新开门店数量的增加, 培训需求也越来越多;</p> <p>③, 新产品的销售教学, 在上线魔学院之前由培训讲师负责出差到各地给经销商培训, 效率相对来说比较低, 通过魔学院把新出来的产品和销售政策录制成培训视频, 经销商们在魔学院里面反复观看, 揣摩, 学习;</p> <p>④, 产品特点的培训是作为日常培训非常重要的一块; 作为陶瓷企业, 客户非常重视产品品质和品牌建设, 通过魔学院让公司全体经销商及时的熟悉产品特点, 针对性的给客户介绍产品, 创建良好的客户口碑;</p> <p>⑤, 服务意识的培训, 通过魔学院学习服务意识的理论知识, 提升经销商</p>



	的服务能力，同步提升品牌影响度；
具体服务内容	<p>①，为客户提供魔学院SAAS培训云平台，满足2000多名门店员工的培训学习需求。</p> <p>②，协助客户规划线上培训云平台的上线。规划平台各个功能的使用场景，包括（积分的制定，商城礼品的选择建议，平台推广线上线下的联动，课程的规划等等）</p> <p>③，通过与客户的需求对接，提供了音视频转码服务，极大的提升了企业上传课件的效率。</p> <p>④，协助客户完成平台自定义个性化域名设置，较好的提升了在经销商中的品牌影响力；</p> <p>⑤，对客户相关的培训管理人员做魔学院平台操作的定期培训。</p> <p>⑥，培训数据的沉淀，方便后期对接内部的系统。</p>
服务成果	<p>①，平台上线9个月的时间里萃取出了近千章节的线上课程；</p> <p>②，通过线上培训平台大大提高了培训的工作效率；</p> <p>③，在培训模块成功塑造了公司的品牌影响力；</p> <p>④，企业的知识得到了沉淀；</p> <p>⑤，为公司的经销商提供了赋能，加快了经销商员工工作能力的提升；</p>

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	
客户当时的需求	<p>①，让基层员工快速了解和掌握公司的标准和基本技能；</p> <p>②，新开门店数量增加，培训需求也越来越多；</p> <p>③，疫情期间，门店线下训练与总部训练计划脱节，为保证服务质量与保持人员服务技能水平，亟需将训练进行统筹并能够过程管控与结果输出。通过魔学院平台建设课程库，满足门店各岗位培训内容的需求；</p> <p>④，食品安全的培训，作为餐饮企业是非常重视食品的安全，通过魔学院让公司全员学习食品安全课程，做到心中牢记食品安全；</p> <p>⑤，服务意识的培训，通过魔学院学习服务意识的理论知识，结合线下的实操进行培训；</p> <p>⑥，理论题库与实操技能鉴定资料库建设，满足对门店各岗位理论与实操测试的要求；</p> <p>⑦、使用平台管理管控门店各岗位按计划学习，沉淀培训数据及日常结果应用。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>①, 为客户提供魔学院SAAS培训云平台, 满足前期1200多名员工的培训学习需求。</p> <p>②, 协助客户规划线上培训云平台的上线。规划平台各个功能的使用场景, 包括(积分的制定, 商城礼品的选择建议, 平台推广线上线下的联动, 课程的规划等等)</p> <p>③, 通过客户的需求对接, 为客户开发了多类型作业上传、重复考试等相关的功能。</p> <p>④, 与企业微信的集成打通, 对接企业微信的组织架构, 让培训管理人员通过企业微信直接管理魔学院的组织架构, 节省了培训管理人员的工作量。</p> <p>⑤, 线下对客户相关的培训管理人员定期培训魔学院平台的操作。</p> <p>⑥, 定期输出平台运营报告, 现场与客户沟通, 并给出运营建议。</p>
<p>服务成果</p>	<p>①平台上线一年的时间里萃取出了118门精品线上课程;</p> <p>②产出244个覆盖各类型题库、试卷及鉴定资料;</p> <p>③按门店ABC三类的不同管理层级、岗位细化管理, 实现资源集成, 即调即学即用;</p> <p>④通过平台组织“A类店中基层训练考核计划”, 利用作业和计划的功能, 结合线下随机抽检, 最终实现该项训练考核计划整体完成率88.96%;</p> <p>⑤全年组织126场线上专项训练, 累计学时7671小时, 平台使用率80%以上;</p> <p>⑥组织线上考试134场, 考试通过率80%以上;</p> <p>⑦全年计划参训13864人次, 实际参训9773人次, 完成培训8240人次, 参训率70.49%, 完成率59.43%;</p> <p>⑧成功实现了企业内部培训线上数字化转型;</p> <p>⑨公司的战略快速执行落地;</p>

客户案例三:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>在线和移动学习(技术和平台)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>①、如何打通内部业务系统, 无需下载第三方应用, 从车主端实现对合作车主或司机的培训, 包括不限于技能培训、安全宣教、学习考试、接收消息提醒、效果评估等, 最终支撑车主或司机在车主端, 从接受培训到处理业务;</p> <p>②、如何保证车主或司机的信息安全;</p> <p>③、如何解决高并发培训的需求;</p> <p>④、如何实现自动化培训, 当学员满足一定规则, 自动关联培训任务, 实现更便捷、精准培训。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>①、通过魔学院开放平台接口，调用魔学院H5页面，嵌入客户车主端； ②、对学员姓名、手机号加密，通过魔学院开放平台接口，采用单点登录方式接入； ③、增设服务器计算能力，优化接口性能，满足毫秒级响应速度，支持实时发车业务； ④、为学员设置加标签、同时去标签。</p> <p>3、客户服务成果</p> <p>①、服务增长：从2020年合作以来，用户从当初的10万人增长到180万人规模； ②、业务支撑：实现了车主从接受培训到处理业务的新模式； ③、降本增效：降低了培训成本，提高了运营效率。</p>
<p>服务成果</p>	

档案内容更新2024年09月