



## 上海塔岚特云计算科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海塔岚特云计算科技有限公司

企业常用简称（英文）：aTalent

企业常用简称（中文）：

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区黄陂南路838弄中海国际中心B座16-106室

网址：www.atalent.com

所属行业类别：人工智能技术应用—学习与发展、人才管理平台

在中国成立日期：2016年11月28日

在中国雇员人数：±50

### 业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、零售业与电子商务、机械制造、住宿与餐饮业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	人才管理平台
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p><i>*关于项目相关数据及信息烦请严格保密，如需分享，请做匿名化处理。</i></p> <p>客户是一家成立于2008年的全球快时尚电商品牌，凭借数据驱动的供应链和敏捷的生产模式，客户以“每日上新数千款”的高效节奏，提供平价、多样化的女装、男装、童装及配饰等产品。其精准捕捉年轻潮流，迅速响应全球Z世代消费需求，现已成为覆盖150多个国家和地区的现象级时尚平台，重新定义了快时尚行业的</p>



	<p>数字化运营模式。</p> <p>然而要做到快速响应市场潮流、高频上新，这就要求企业具备高效的供应链、敏锐的时尚洞察力以及强大的人才团队。近年来，客户持续加码的全球化战略，对人才管理的数字化、智能化提出了更高要求。</p> <p>一方面，客户员工遍布全球，文化背景、工作习惯差异巨大，传统的人才考核方式难以满足全球化管理的需求；另一方面，跨境电商平台掌握着海量用户数据，数据安全和隐私保护成为重中之重，如何确保员工数据在跨境传输和使用过程中的安全性，是客户亟需解决的难题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>aTalent TM人才管理平台，功能强大且配置灵活，完美适配 客户全球化人才管理战略需求，其具体服务内容如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 便捷企微登录与办公生态融合： 支持企业微信登录，无缝对接国内办公生态，极大地方便中国员工使用，在提升用户体验的同时，有效保障数据安全性。</li> <li>• 定制化人才发展报告： 提供个性化员工 360 报告，依据员工岗位特点和职业发展目标，定制生成 360 度反馈报告，精准定位人才发展路径。无论是时尚买手、设计师还是电商运营人员，都能据此获得针对性的发展建议。</li> <li>• 实时数据洞察与决策支持： 设有数据看板，以可视化方式呈现团队整体和个人的 360 度反馈结果，助力管理者实时掌握团队人才发展动态。鉴于快时尚行业节奏快，管理者可借助这些实时数据快速做出决策。</li> <li>• 全球数据安全合规保障： 严格遵循中国个人信息保护法、欧盟 GDPR 以及美国相关数据安全法规，运用多重加密技术和访问控制机制，全方位满足用户数据全球安全合规要求，为企业发展筑牢数据安全基石。</li> <li>• 匿名评估确保公正客观： 支持匿名化处理，对评估人和被评估人信息严格保密，保障评估客观公正，营造开放、透明的评估氛围。</li> </ul>



<p>服务成果</p>	<p>随着数字化转型的持续深化，跨境电商行业的发展前景将愈发广阔。人才管理的数字化无疑将成为企业核心竞争力的关键要素。aTalent 与合作，不仅为双方创造了显著价值，也为整个跨境电商行业的人才管理数字化转型提供了宝贵的经验和借鉴。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 精准洞察员工，优化人才策略： 企业能够精准剖析员工的优势与短板，这使得人才策略的调整更为及时、有效，助力客户迅速响应市场变化，始终保持竞争优势。</li> <li>• 提升人才管理效率： 摒弃传统人才评估的繁琐流程，数字化的评估方式极大地提升了人才管理的效率，为企业节省了大量的时间和人力成本。</li> <li>• 助力打造世界级人才队伍： 借助 aTalent 的数字化人才管理工具，客户在人才培养和发展上更具针对性，有力推动了世界级人才队伍的建设。</li> </ul>
-------------	--

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>人才管理平台</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>住宿与餐饮业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p><i>*关于项目相关数据及信息烦请严格保密，如需分享，请做匿名化处理。</i></p> <p>客户作为拥有八十多年历史的本土品牌，在国内市场根基深厚，并以东南亚为起点将海外酒店版图拓展至全球多地，海外酒店占比达 9.5%。秉持“深耕国内、全球布局、跨国经营”战略方针，通过战略并购与国际合作，客户实现品牌与规模双飞跃。截至 2020 年底，已在全球投资并管理超 10000 家酒店，客房总数达百万级别，旗下 40 余个知名品牌覆盖中国 31 个省（直辖市、自治区）及全球 120 多个国家，会员体系超 1.5 亿。</p> <p>在日益复杂的国际市场环境和激烈竞争态势下，客户深刻认识到人才是企业发展的关键。为配合加速出海布局战略，客户期望打造一套高效、智能的数字化人才管理平台，以满足其在全球范围内对人才的选拔、培养、管理与发展的需求，提升人才管理效率和质量，助力企业在全全球市场竞争中获取优势。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>客户作为一家在全球酒店行业颇具影响力的企业，业务广泛覆盖国内各省市及海外 120 多个国家，旗下管理超 10000 家酒店，品牌众多且会员体系庞大。在这样的发展规模与复杂的国际市场环境下，人才的有效管理成为企业持续发展的核心要素。</p> <p>aTalent 针对客户总经理及关键岗位人员，提供一系列全面且深入的人才管理数字化服务：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人才池建设： aTalent 依托先进的数字化技术，对全球范围内的酒店行业人才数据进行广泛收集与深度分析。结合客户的战略发展方向和业务需求，精准筛选出具有丰富酒店运营经验、国际化视野以及卓越管理能力的潜在人才，构建专属人才池。通过持续跟踪与互动，确保人才池中的人才始终与客户的发展需求相匹配，为企业关键岗位的人才补给提供充足的储备。</li> <li>● 人才盘点： 运用科学的人才评估工具和方法，对客户现有总经理及关键岗位人员进行全面评估。从专业技能、领导力、跨文化沟通能力、战略思维等多个维度进行深度剖析，生成详细的人才画像。通过人才盘点，清晰掌握现有人才的优势与不足，为后续的人才发展和岗位调配提供有力依据。</li> <li>● 绩效管理： 为客户提供符合其全球业务特点的绩效管理体系，明确各关键岗位的绩效指标与目标，结合酒店的运营数据和市场反馈，进行实时动态评估。通过数字化平台，实现绩效数据的自动化收集与分析，为管理者提供直观、准确的绩效报告。同时，根据绩效评估结果，为员工提供针对性的反馈与发展建议，激励员工不断提升绩效。</li> <li>● 继任与发展： 基于人才盘点的结果，识别出具有高潜力的继任者，并为其制定个性化的发展计划。通过内部培训、导师辅导、跨区域轮岗等多种方式，加速继任者的成长。同时，建立健全的人才晋升机制，确保优秀人才能够在合适的时机脱颖而出，为客户的长期稳定发展提供坚实的人才保障。</li> </ul> <p>凭借人才池建设、人才盘点、绩效管理、继任与发展等一系列兼具前瞻性与针对性的人才管理系统服务，aTalent 深度融入客户的人</p>



	才管理体系，助力其全方位优化人才管理流程，构建起一个层次分明、高效协同的人才管理生态。
服务成果	在与客户合作推进人才管理服务项目中，aTalent 充分发挥专长，助力其人才管理升级。通过人才盘点，客户清晰把握内部人才结构，合理优化岗位配置，极大激发了员工积极性，工作效率显著提高。完善的绩效管理体系，让酒店运营更加科学高效，业绩持续增长，市场口碑也稳步提升。同时，aTalent 助力挖掘并储备潜力人才，通过个性化培养，推动他们快速成长。这些成果充分彰显 aTalent 服务价值，有力推动客户在全球酒店业巩固优势，向着可持续发展大步迈进。

**客户案例三：**

所提供的服务类别	人工智能技术应用—学习与发展
客户公司性质	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>客户作为新能源汽车行业的领军品牌，秉持“全球化产品”理念，大力推进“中欧双核，全球布局”战略，在欧洲 17 个国家构建起庞大的销售与服务网络，包含 308 个销售服务网点和 418 个服务网点，服务 7000 余位用户。在其不断拓展欧洲市场的过程中，强大的外部经销商网络发挥了关键作用。</p> <p>然而，随着新能源汽车行业竞争愈发激烈，客户意识到提升外部经销商和 4S 店服务质量刻不容缓。加之此前已在马来西亚、中国香港、以色列、希腊等地与 aTalent 展开合作，积累了一定经验。</p> <p>此次为进一步提升在欧洲市场的服务水平，客户欧洲决定与 aTalent 再度携手，共同打造一个数字化培训平台。该平台不仅要覆盖 smart 欧洲外部的 4S 店及经销商团队（包含售前与售后服务人员），还要涵盖内部技术维护、产品研发、零售网络等多个职能部门。同时，考虑到欧洲市场语言多样性的挑战，平台也需具备应对这一问题的能力。</p>
具体服务内容	<p>aTalent 为客户欧洲提供数字化培训解决方案，全面满足其在欧洲市场迅猛扩展的培训需求。在培训模式上，提供丰富多元的选择：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>线上培训（e-learning）：学员可随时自主学习，打破时</li> </ul>



	<p>间和空间限制，灵活安排学习进度。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 线下培训 (Instructor - Led Training): 通过面对面教学，促进学员与讲师的深度互动，及时解答疑问。</li> <li>• Teams 直播: 实时传递培训内容，让不同地区学员同步参与，营造集体学习氛围。</li> <li>• 体系认证课程 (Qualification Path): 帮助学员获取专业认证，提升职业竞争力，形成完整的学习成长路径。</li> </ul> <p>aTalent 通过引入先进的 AI 技术，实现智能课程推荐服务。该服务依托大数据分析，深度挖掘学员的学习行为、知识掌握程度以及职业发展方向等信息。例如，系统会根据学员在销售技巧课程中的学习时长、答题准确率，精准判断其在销售领域的薄弱环节，进而推荐与之匹配的进阶课程，像如何处理客户异议、高效客户关系管理等。</p> <p>除此之外，aTalent 的培训平台具备强大的语言支持能力，提供多达 40 余种语言选项，囊括英语、法语、德语等通用语言，以及希伯来语、罗马尼亚语、捷克语等地区性语言，有效解决欧洲市场语言多样性带来的沟通障碍，确保培训内容能精准触达每一位学员。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过 aTalent 提供的数字化学习解决方案，客户在欧洲市场的培训成效显著提升。培训模式的多元化，让学员能够根据自身需求和习惯灵活选择学习方式，极大地提高了学习的积极性与参与度。AI 智能课程推荐服务精准对接学员的学习需求，帮助学员迅速弥补知识短板，深化专业技能，学习效率和质量得到大幅提升。</p> <p>在日常工作里，客户的经销商和员工凭借扎实的产品知识与出色的销售技巧，为消费者提供更贴心、更专业的服务。售前咨询耐心细致，售中引导热情专业，售后服务及时高效，全方位的服务升级赢得消费者的认可与信赖，客户的品牌形象在欧洲市场更加深入人心，市场地位也愈发稳固。同时，多语言支持打破了地区间的沟通壁垒，不同地区团队协作更加顺畅，整个销售与服务网络协同效率大幅提升，为客户在欧洲市场的持续发展注入强大动力。</p>

**客户案例四:**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>人工智能技术应用—学习与发展</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>运输及物流</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>客户作为菲律宾货运行业的头部企业，在菲律宾市场拥有深厚的根基与广泛的业务网络。多年来，凭借卓越的服务和高效的运营，在当地市场占据着重要地位，为菲律宾的经济发展和国际贸易往来发挥着关键作用。</p> <p>然而，在全球化日益加深和数字化浪潮的双重冲击下，国际货运行业竞争愈发激烈，客户需求也呈现出多样化、个性化的趋势。为了在这样的市场环境中持续保持领先优势，客户深刻认识到数字化转型的紧迫性和必要性。</p> <p>集团期望借助数字化手段，全方位提升企业运营效率，打破传统运营模式的局限，实现降本增效；同时，高度重视员工学习体验的提升，通过构建现代化的学习体系，让员工能够快速适应行业变化，掌握最新的货运知识和技术，从而在市场中稳固竞争力，精准满足客户不断变化的需求，最终实现企业的可持续发展与长远战略目标。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>aTalent 为客户提供了功能强大的企业学习管理系统 (LMS)，该系统具备完善的在线课程学习管理功能，能实现学习进度跟踪、知识交流讨论以及学习成果评估等。</p> <p>同时，系统融入先进的 AI 技术，实现智能课程推荐服务。AI 系统会依据员工在平台上的学习轨迹、参与讨论的主题、考核成绩分析等多维度数据，精准洞察员工的知识掌握程度和技能提升需求，从而推荐适配课程。</p> <p>该系统主要面向客户内部约 4000 名办公室管理层人员，为他们搭建一个综合性学习平台，助力管理层人员不断提升管理能力和业务水平，为企业的高效运营提供坚实的人才支撑。</p>
<p>服务成果</p>	<p>优化后的数字化学习培训流程将更加贴合员工的日常学习习惯和业务需求，减少不必要的培训环节和时间浪费。员工在学习过程中能够更加专注和投入，学习效率大幅提高。</p> <p>随着员工业务能力的提升和物流培训流程的优化，客户集团将能够为客户提供更高效、便捷、可靠的货运服务。在货物运输时效上，能够实现更精准的运输计划和更快速的交付；在服务质量上，能够提供更贴心的客户服务和更完善的售后保障。这将有助于客户集团在激烈的市场竞争中脱颖而出，进一步巩固其在菲律宾市场的头</p>



	部地位，并逐步拓展国际市场份额，实现可持续发展的宏伟目标。
--	-------------------------------

档案内容更新2025年10月