



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：在线和移动学习

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、能源动力

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	外商独资
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	<p>作为拥有176年历史、前后历经2次世界大战与数次金融海啸、毅然稳居全球最大的上市人寿保险公司，客户通过让健康保障更实惠便捷，以及促进金融普惠，帮助人们活出丰盛人生，为亚洲和非洲 24 个市场的 1800 万客户提供人寿和健康保险及资产管理服务。</p> <p>客户于伦敦、香港、新加坡、纽约证券交易所上市，在全球包括亚洲、欧洲、加拿大、新西兰及澳洲等20多个国家与地区聘用了</p>



	<p>近30,000名经过专业训练的本地员工，秉承“用心聆听”的服务宗旨，客户通过让健康保障更实惠便捷，以及促进金融普惠，帮助人们活出丰盛人生。据相关数据，截止2017年底，客户 MDRT人数高达4,004人，位居全港第一。</p> <p>客户深知，为其内部保险经纪人及外部银行等合作伙伴提供贴合行业的知识培训至关重要，特别是在应对瞬息万变的市场需求和保险政策背景下。然而，在学习与发展系统供应商行业中，满足CPD（继续教育发展）的高要求并非易事，市场上多数系统供应商难以达标。因此，客户亟需能够精准契合这一独特需求的在线学习系统，以确保培训内容的专业度和实效性，进而促进公司与合作伙伴的共同繁荣与发展。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>aTalent的在线与移动学习平台完美契合客户对于内部保险经纪人及外部合作伙伴的培训需求，尤其是在满足CPD（继续教育发展）的高标准方面展现出卓越的能力。以下是aTalent平台提供的具体服务内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 个性化学习路径： aTalent平台根据客户的业务需求和员工职业发展规划，创建个性化学习路径，确保每位参与者都能获得与自身岗位和职业发展紧密相关的培训内容。 2) 智能推荐系统： 利用先进的AI技术，aTalent平台能够智能分析学习者的行为数据，精准推荐符合其兴趣和需求的课程，提升学习效率与效果。 3) 移动学习便利性： 支持iOS和Android系统的移动应用，让学习不再受地点限制，客户的员工和合作伙伴可以随时随地通过手机或平板进行学习，实现工作与学习的无缝衔接。 4) CPD跟踪与认证： 平台内置CPD跟踪系统，自动记录学习者的学习进度和完成情况，满足客户对于培训成果认证的需求。 5) 互动社区与社交学习： 构建学员间的互动社区，鼓励分享学习心得、案例讨论，形成积极向上的学习氛围，促进知识共享与团队协作。 6) 数据分析与报告： 提供详细的学习数据分析报告，帮助客户管理层了解培训效果，优化培训策略，实现培训投资的最大化回报。
<p>服务成果</p>	<p>aTalent与客户携手合作的服务成果显著，不仅展现了在线与移动学习平台的强大潜力，更在全球范围内引领了保险行业培训的新潮流，具体成果如下：</p>



	<ol style="list-style-type: none"> 1) 全球覆盖：此次合作成功覆盖了全球约50万名用户，横跨中国香港、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚、越南、缅甸、柬埔寨八个国家及地区，彰显了合作项目的国际化视野和广泛影响力。 2) 学习革命：通过aTalent平台的个性化学习路径、丰富课程资源以及智能推荐系统，客户的员工和合作伙伴得以随时随地获取高质量的保险行业知识，这一变革性的学习方式极大地提升了学习效率与效果，为全球保险行业树立了新的学习标杆。 3) CPD认证：平台的CPD跟踪与认证系统，为超过50万名用户提供了官方认证的CPD计算，不仅满足了个人职业发展的需求，也增强了客户在全球保险行业中的专业形象和竞争力。 4) 行业影响力：此次合作的影响力之广，深刻改变了全球保险行业的学习格局。它不仅促进了保险知识的快速传播与更新，还激发了行业内对于在线与移动学习价值的重新认识，推动了整个行业向更加智能化、高效化的方向发展。
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>客户是马来西亚的首家国产汽车品牌，自1983年成立以来，客户凭借其卓越的制造实力与广泛的市场布局，已成为马来西亚乃至东南亚地区汽车工业的标志性品牌。</p> <p>作为东南亚唯一成熟的整车制造商，客户的经销网络遍布全球18个国家和地区，深度覆盖东南亚各国、英国、澳大利亚、中国台湾及中东部分地区，具备广泛的国际影响力和市场竞争力。在马来西亚本土，客户更是构建了由419家分公司与经销商组成的密集且高效的销售与服务网络，确保每一位消费者都能享受到便捷、专业的购车体验与售后服务。</p> <p>在全球汽车行业加速向新能源领域转型的关键时期，客户凭借敏锐的市场洞察力，近期作出了重大战略部署，由其旗下的新能源技术先锋PRO-NET全面接管并引领全新电动车品牌e. MAS的未来发展。</p> <p>鉴于新能源汽车市场对销售人员及售后服务人员提出了更高标准的专业要求，包括需熟练掌握前沿科技知识及具备出色的服务技能，</p>



	<p>客户正积极寻求一个高效、全面的在线与移动学习平台。该平台旨在实现销售与售后服务团队的统一管理与培训，通过先进的学习资源和个性化学习路径，为团队赋能，从而有力推动e.MAS品牌及整个PRO-NET业务的蓬勃发展。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为引领马来西亚及东南亚地区步入新奢绿色出行的新篇章，客户深刻意识到人才是推动企业不断飞跃的核心动力。因此，客户与aTalent强强联手，专门引入了前沿的AI学习管理平台，为包括外部经销商在内的合作伙伴提供强有力的支持，具体服务内容如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 个性化学习资源配置：该平台运用先进的AI技术，精准分析外部经销商团队的学习需求，高效配置学习资源，确保每位成员都能迅速掌握客户新能源汽车的核心知识、销售策略以及售后服务的精髓。 2) 多语种学习支持：针对东南亚地区复杂的多语言环境，aTalent平台提供英语、马来语等多种语言的学习选项，确保所有销售人员都能无障碍地获取关键信息，提升学习效率。 3) 卓越服务体验提升：通过这一平台，客户的外部经销商团队将能够更专业、更高效地服务东南亚地区的消费者，为他们提供更加卓越、流畅的购车与用车体验，从而助力客户品牌在新能源汽车市场中脱颖而出。
<p>服务成果</p>	<p>在客户与aTalent携手推进的在线与移动学习平台项目中，我们共同见证了令人瞩目的服务成果。该项目旨在通过先进的AI学习管理平台，为客户的外部经销商团队提供全面、个性化的培训资源，以提升其在新能源汽车领域的专业能力。</p> <p>经过一段时间的紧密合作，平台已成功助力数百名经销商销售人员和售后服务人员掌握了新能源汽车的核心知识、销售策略及售后服务技能。这些人员不仅在考试中取得了优异成绩，更在实际业务中展现出了卓越的服务水平和销售业绩。</p> <p>此外，aTalent平台的多语种学习支持功能也受到了广泛好评。英语、马来语等多种语言的学习选项，确保了销售人员能够无障碍地获取关键信息，有效提升了学习效率。</p> <p>更为重要的是，通过这一平台，客户的品牌形象得到了显著提升。消费者在购买和使用新能源汽车过程中，感受到了更加专业、高效的服务体验，从而对客户品牌产生了更高的认同感和忠诚度。</p>



客户案例三：

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	能源动力
客户当时的需求	<p>在快速演变的全球跨境电商版图中，客户乘风破浪，跃居为中国领先的消费电子品牌前沿。凭借卓越表现，客户已赢得超过8000万全球用户的信赖，其业务版图深度覆盖了海外市场，特别是北美、欧洲及中东这些成熟且购买力强劲的区域，海外营收占比高达97%以上，彰显了其国际影响力。</p> <p>面对全球能源转型与精致露营潮流的兴起，客户敏锐捕捉新能源领域的巨大潜力，推出客户系列便携式储能产品，为欧美市场带来革命性的独立能源解决方案，开辟出企业增长的“第二蓝海”。</p> <p>然而，客户深知，便携式储能设备背后是复杂的技术体系与销售培训挑战。因此，客户亟需一个全球化的在线与移动学习平台，该平台需具备智能化、标准化的管理功能，以高效赋能海外合作伙伴。同时，对于以中国为管理中枢的客户而言，寻找一位深谙海外先进管理实践、能提供中英双语无缝对接服务的中国合作伙伴，成为实现全球化管理战略的关键一环。这样的合作伙伴将助力客户跨越语言与文化障碍，推动全球业务更加稳健前行。</p>
具体服务内容	<p>中国商品、海外采购、当地零售，在全球化供应链的贸易模式运转下，如何实现对海外合作伙伴以及经销商的跨职能、地域、角色等精细化管理，是越来越多中国出海企业所重点关注的内容之一。</p> <p>aTalent所提供的在线和移动学习平台，以其便捷性、高集成性和低学习成本的优势，完美契合客户全球市场的多元化学习管理需求。除了基础的产品外，在上海、香港、新加坡的人才战略架构下，aTalent在亚太地区由精通中英双语的顾问，组成了专为出海企业（G2G）和外企进入中国（G2C）的国际化中国团队，在项目跨国沟通需求层面提供帮助。</p>
服务成果	<p>经过与aTalent的紧密合作，客户在全球化供应链管理与合作伙伴培训方面取得了显著的服务成果：</p> <p>1) 精细化管理实现跨越：借助aTalent在线和移动学习平台，客户成功实现了对全球合作伙伴及经销商的跨职能、地域、</p>



	<p>角色精细化管理。平台不仅整合了产品知识、销售技巧、市场策略等多维度培训内容，还通过智能化管理工具，对学员学习进度、考核成绩进行实时追踪与分析，确保了培训效果的最大化。这一变革使得客户在全球市场的运营更加高效，合作伙伴的满意度与忠诚度显著提升。</p> <p>2) 跨国沟通无界限：aTalent的国际化中国团队（C2G & G2C专家）为客户提供了强有力的跨国沟通支持。团队中的中英双语顾问不仅精通商业沟通技巧，还深入了解不同文化背景下的商业习惯与思维方式。在多个跨国项目中，他们成功协助客户与海外合作伙伴建立了稳定、高效的沟通机制，有效解决了文化差异带来的沟通障碍，促进了双方合作的深入发展。</p> <p>3) 业绩提升与品牌影响力增强：得益于aTalent提供的专业培训与沟通支持，客户在全球市场的销售业绩实现了稳步增长。合作伙伴对客户产品的认知度与信任度显著提升，推动了市场份额的扩大与品牌影响力的增强。同时，通过平台收集的学员反馈与数据分析，客户不断优化产品与服务，进一步提升了客户满意度与品牌忠诚度。</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

档案内容更新2025年09月