



## 上海思创网络有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称： 上海思创网络有限公司

企业常用简称（英文）： Shanghai Strongnet Co. LTD.

企业常用简称（中文）： 上海思创

所属国家： 中国

中国总部地址： 上海市杨浦区同济科技大厦608室

网址： www.sinostrong.com

所属行业类别： 在线和移动学习

在中国成立日期： 2000/4/20

在中国雇员人数： 73

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、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）

### 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	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户作为一家日本跨国电子设备制造公司，成立于1946年，其中客户是其最著名的产品线之一。客户在全国有大几百家零售门店，客户业务的痛点是：对于店铺员工来说，客户的手表有多种系列和功能，店员

	<p>需要熟悉每款手表的特点、功能、材质等，以便向顾客提供专业的建议；客户部分手表具有复杂的技术功能，如 GPS 定位、心率监测等，店员需要能够清晰地向顾客解释这些功能如何工作以及它们的好处；顾客在购买手表时会关心售后服务，如保修期限、维修服务等，店员需要了解并能清晰传达这些信息；店员需要了解顾客的购买动机和需求，包括他们对手表功能、风格、价格的偏好，以及购买手表的场合；店员需要逐步提升销售技巧，有效的销售技巧对于促进交易至关重要；随着线上购物的崛起，店员需要适应新零售环境的变化，掌握新兴技能，包括社交平台的渠道拓展、文案与图片设计技巧，以及短视频剪辑技巧等。对于卡西欧品牌方来说，需要以统一且专业的标准来管理店员，让所有经销商零售店铺的店员，都能够理解品牌的定位、掌握产品技术知识、顾客服务意识、了解如何突出产品的竞争优势和独特卖点，并且能够熟练运用销售技巧，把握当前的时尚趋势，以便能够获得顾客信任，推荐符合潮流的款式。</p> <p>在此背景下，客户与思创合作 7 年，思创为客户提供线上学习平台与运营服务，整体项目目标：让店铺员工对于产品知识、销售技巧、潮流时尚等知识掌握度达到 90% 以上；学习平台的活跃度达到 25%。通过企业丰富的课程资源、内部对于培训学习的推进、个性化学习路径的配置、移动学习功能的支持，客户线上学习平台 G' s CLUB，在 23 年学习平台平均日活 30.30%，24 年上半年度平均日活 33.24%，整体学员的学习与线上培训情况基本稳定，每周考核课程学习率达到 90% 左右。线上学习平台的覆盖人群，包括企业内部的社内人员与店铺员工，其中 90% 的人群是经销商的店铺员工。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>当企业想要搭建线上学习平台以实现更好的培训效果时，设计的流程如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 启动需求调研：调研员工的学习培训需求与偏好，确定培训的目标和效果；</li> <li>2) 目标用户分析：结合企业的业务需求，分析理想状态的用户特点，以及目前的偏差，重点需要培训的内容和提升的技能点；</li> <li>3) 课程内容选择与开发：根据需求梳理、开发或采购课程内容，包括产</li> </ol>

品知识、销售技巧等等；  
 4) 培训规划：根据需求，设计各个业务场景下的培训规划，比如对于新人的培训规划，对于店铺员工销售技巧的培训规划，对于新品的培训与考核机制等等；  
 5) 内部培训师建设：内部打造内训师的培养，负责课程的开发、讲授与店员能力的判断；  
 6) 学习平台功能的适配：学习平台的功能支持企业培训的开展，移动端与公众号对接，方便随时随地学习。



(在线学习平台的理念)

线上学习平台在为企业打造移动学院时，设计了三个阶段：基础阶段、发展阶段和开创阶段。

### 1. 基础阶段 (Initial Stage)

在基础阶段，线上学习平台的建设主要集中在建立基础设施和核心功能上。

- ✧ **规范建设**：通过思创线上学习管理系统，搭建基本的学习平台框架。
- ✧ **用户界面**：设计简洁直观的用户界面，确保用户易于导航和使用。
- ✧ **课程内容**：创建或整合基础课程内容，框架清晰，让学员在平台上有内容可以学习。
- ✧ **学习跟踪**：实现基本的学习跟踪功能，如课程进度跟踪和成绩记录。
- ✧ **用户管理**：建立用户账户管理系统，包括登录和权限设置。

### 2. 发展阶段 (Development Stage)

在发展阶段，平台开始扩展培训和活动内容，增强用户体验，并增加互动性和个性化。

- ✧ **课程多样化**：增加课程种类和数量，涵盖更广泛的主题和技能。
- ✧ **个性化学习**：引入个性化推荐系统，根据用户偏好和学习进度推荐课程。
- ✧ **上下级管理**：增加学员层次设定，由培训专员管理店长，店长管理店员，管理者可在移动端给下属学员发布任务；



- ◇ **社区互动**：打造互动分享的主题，促进企业内部的学习社区建设和知识分享。
- ◇ **数据分析**：利用学习数据分析，思创的运营提供更深入的学习洞察和报告。
- ◇ **互动功能**：增加游戏、投票、实时反馈等互动元素，提高学习趣味性和参与度。

### 3. 开创阶段 (Innovation Stage)

在开创阶段，线上学习平台上的培训形式和内容不断创新，引入先进技术，提供更智能化的学习体验。

- ◇ **AI 场景陪练**：使用 AI 陪练的功能，让学员自主训练销售话术，提升销售技能。
- ◇ **社交平台关联学习系统**：开发关联功能，学员之间可互相关注对方的外部社交平台。
- ◇ **高级职级认证**：打造内部的高级职级晋升路径，设置不同职级的培训学习方案。
- ◇ **内部 KOL 培养**：构建线上线下的理论输入、实践输出的培训模式，筛选并培养内部的 KOL。
- ◇ **持续创新**：持续跟踪社交平台、新零售的最新趋势，不断创新和改进课程内容与平台功能。

在每个阶段，线上学习平台的建设都需要考虑用户需求、技术发展和市场趋势，以确保平台能够持续发展并满足用户的期望。



### 项目实施

线上学习平台的实施管理是一个复杂且多阶段的过程，它涉及到前期的规划、中期的执行以及后期的维护和优化。以下是一个概括性的实施管理过程：

#### 1. 需求分析与规划

- ◇ **目标设定**：思创与企业共同明确线上学习平台的目标，比如提升员工技能、知识共享等。
- ◇ **需求调研**：理解培训老师的需求，开展学员的需求调研。



◇ 可行性研究：平台功能的可实施性、法务评定可行性。

## 2. 内容开发与准备

◇ 课程设计：创建与打造符合学习目标的内容，包括视频、文档、考试等。

## 3. 平台部署与测试

◇ 平台部署：根据需求与内容，思创进行平台的部署与内容的美化设计。

◇ 培训老师测试：由培训老师进行测试，确认逻辑完整和内容准备性。

## 4. 推广与开展

◇ 通知推送：向员工推送培训内容/课程学习/活动参与。

◇ 活动开展：激发用户的兴趣和参与度。

## 5. 数据收集与评估

◇ 数据收集：每周进行数据处理，分析每周学员的学习情况。

◇ 反馈收集：定期收集员工反馈，用于后续改进。

## 6. 维护与优化

◇ 内容更新：定期更新课程内容，保持相关性和吸引力。

◇ 持续优化：基于评估结果和用户反馈，不断优化学习体验。

项目实施要挑战是什么？是如何应对的？

### 1. 技术挑战

◇ 平台稳定性与可靠性：平台需要能够处理大量并发用户，避免崩溃或延迟。

◇ 兼容性问题：确保平台在不同设备和操作系统上都能正常运行。

◇ 数据安全与隐私：保护用户数据不被未经授权的访问或泄露。

应对：思创的系统能处理大量并发用户，在用户量较大时，能够灵活调整带宽，保证系统的平稳运行，每月进行系统安全性检查，保证用户的数据安全性；

### 2. 内容挑战

◇ 内容时效性：确保课程内容跟上行业和技术的最新发展。

◇ 版权与许可：处理好内容的知识产权问题，合法使用第三方材料。



	<p>◇ <b>内训师培训</b>：内训师需要适应线上教学，掌握必要的技术和教学方法。</p> <p><b>应对</b>：内容与外部广告公司对接，提供最新行业热点和潮流资讯，让课程内容能够给学员呈现最新的信息，在销售过程中与不同类型的顾客都能应对自如；每次的课程都有法务的审核，来保证课程的合规性；对于内训师有不断学习的要求，并提供内部学习的机会，来保持教学质量。</p> <p><b>3. 用户参与度与自律性</b></p> <p>◇ <b>学习动力</b>：保持学生的学习兴趣和参与度，特别是在缺乏面对面互动的情况下。</p> <p>◇ <b>自律性</b>：在线环境下，学生需要更高的自我管理和时间规划能力。</p> <p><b>应对</b>：通过积分、勋章、证书等方式，让员工在学习平台上，有排行榜的刺激，形成良好的竞争机制，给予学员成就感；每半年度开启积分商城，让学员的努力可以直接兑换实物礼品，增加学习动力；通过每周三固定时间发课程的模式，让学员养成良好的学习习惯，更好地自律学习，以及主管移动端管理模式，让数据跟踪更便捷。</p>
<p>服务成果</p>	<p>按照项目设定的目标，主要衡量指标：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 员工的考核课程完成率每周维持在 90%左右；</li> <li>◇ 线上学习平台月度活跃度 30%左右；</li> <li>◇ 每月开展直播培训 8 场左右，覆盖 50%左右的学员；</li> <li>◇ 每月开展社区分享活动，鼓励积极学员的分享产出；</li> </ul> <p>1. 项目对客户组织产出的定性成果和影响</p> <p><b>1. 员工能力提升</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>技能更新</b>：员工能够获取最新的行业知识和技能，提高工作效率和创新能力。</li> <li>◇ <b>职业发展</b>：提供个人成长机会，有助于员工的职业规划和晋升。</li> </ul> <p><b>2. 企业文化塑造</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>学习文化</b>：鼓励内部学习，形成积极向上、追求卓越的企业文化。</li> <li>◇ <b>知识共享</b>：促进员工间的信息交流和经验分享，增强团队合作精神。</li> </ul> <p><b>3. 提升员工满意度与忠诚度</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>个性化学习</b>：满足员工个性化的学习需求，增加工作满意度。</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>职业安全感</b>：通过提供持续的学习机会，增强员工的职业安全感和归属感。</li> </ul> <p><b>4. 促进创新与竞争力</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>创新思维</b>：培养员工的创新能力和解决问题的能力，推动产品和服务创新。</li> <li>◇ <b>竞争优势</b>：通过提升整体团队的能力，增强企业在市场上的竞争力。</li> </ul> <p><b>5. 成本节约与效率提升</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>减少旅行费用</b>：避免传统面对面培训所需的差旅成本。</li> <li>◇ <b>时间管理</b>：员工可以根据自身时间表安排学习，减少因培训导致的工作中断。</li> </ul> <p><b>6. 扩大影响力与品牌建设</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ <b>品牌影响力</b>：鼓励员工进行新零售渠道拓展，由员工进行产品宣传，增加品牌影响力。</li> </ul> <p>线上学习平台不仅直接提升员工的技能和知识，还间接地增强企业的综合竞争力，为企业创造持久的价值。企业持续关注平台的质量和效果，不断优化和升级，以确保其在快速变化的商业环境中保持活力。</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	外商独资
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	<p>客户作为全球知名的净水设备品牌，面临着一系列培训挑战。首先，由于拥有约4000名经销商销售人员，线下培训成本高昂且覆盖人群有限，培训效果难以跟踪。其次，客户缺少快速提升业务员水平的课程和平台，导致产品知识和销售技能传递效率低下。此外，经销商之间交流少，一线销售经验难以提炼和复制，影响了整体销售能力的提升。最后，由于产品专业性较强，销售人员需要及时解决产品知识短板和工作中遇到的问题，而这些问题的及时解决机制尚未建立。</p>

<p>具体服务内容</p>	<p>思创针对客户的培训需求，提供了全面的线上平台解决方案。服务内容包括：</p> <p><b>完善客户专属课程体系：</b>根据一线业务员实际工作中遇到的难点设计课程体系，定向解决销售疑难问题。</p> <p><b>线上专栏社区解答疑难问题：</b>设计专项社区主题和活动方案，促进学员参与度。</p> <p><b>提高话术熟练度和产品知识储备：</b>利用 AI 陪练功能协助员工完成话术演练，并实时解答产品和销售问题。</p> <p><b>萃取一线优秀销售经验：</b>筛选优秀销售人员开展经验萃取训练营，总结销售经验作为课程资料。</p> <p><b>定制化课程复制销售成功经验：</b>结合经验萃取内容，定制易懂且有趣的课件。</p> <p><b>荣誉激励体系保障员工参与度：</b>设计积分体系和荣誉激励机制，推动员工线上学习积极性。</p> <p><b>多样化 AI 专家角色全方面辅助销售提效：</b>提供不同 AI 助手角色，如产品顾问、小红书文案助手等，以满足不同需求。</p>
<p>服务成果</p>	<p>思创的服务取得了显著成果：</p> <p><b>平台活跃度高：</b>日活平均高达 35.9%，超出零售行业学习平台的平均水平。</p> <p><b>学习覆盖率高：</b>每月平均 83%的学员参与课程学习，保证了课程知识在员工内部的学习率。</p> <p><b>社区活动分享逐步增长：</b>通过痛点主题活动开展、专家空降翻牌等，员工更加乐于分享并展现自我。</p> <p><b>萃取案例成果显著：</b>成功萃取出多种销售技巧、话术讲解、服务案例等，作品质量高。</p> <p><b>不同岗位针对性话术练习提升业务技能：</b>通过关键词标红提醒、语音话术陪练等方式，提升了业务技能。</p> <p><b>实物激励与荣誉激励并行提升员工活跃度：</b>通过月度之星推文和展示，提升了员工的活跃度和参与度。</p> <p><b>多维度实时数据报表跟踪员工学习积极性与互动性：</b>通过实时数据报表，有效跟踪员工的学习积极性和互动性。</p>



档案内容更新2025年09月