



## 北森云计算有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北森云计算有限公司

企业常用简称（英文）：Beisen

企业常用简称（中文）：北森

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区上地西路颐泉汇7层

网址：www.beisen.com

所属行业类别：在线和移动学习

在中国成立日期：2002年12月12日

在中国雇员人数：2000

### 业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯

### 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   | 互联网与游戏业  |
| 客户当时的需求  | <p>从 2020 年开始，企业重点提出了“宣导客户文化，普及客户战略”推动战略&amp;文化全国巡讲，这对企业讲师队伍有了比较明确的标准和新的要求。客户企业战略和目标实现路径是明确的，需要大家携手同行，战略和业务落地触手可及。</p> <p>统一战略思想，如何才能做到志同道合？</p> <p>这就要求讲师赋能文化和战略宣贯。整体来看，推动企业知识沉淀和传播上面，公司讲师发展存在一些痛点：意愿度层面，公司要求推动</p> |



|               |  |
|---------------|--|
|               | <p>战略&amp;文化全国巡讲,要求企业知识沉淀和传播,但是讲师授课积极性不高,需要培训 HR 求着讲师授课。能力层面,讲师有着自己的业绩目标,没有时间和意愿学习,知识的传播仍然处于摸索阶段,个人能力应用实践有难度。</p> <p><b>客户在总结历年讲师培养经验的基础上,考虑企业本身实际情况出发,提出了“一弱二强”的讲师体系优化策略。</b></p> <p>一是弱化讲师培养过程改为员工自学和认证赋能;二是加强了认证选拔,通过认证选拔控制人才输出、通过认证评价反馈即时赋能提升;三是强化了荣誉激励策略,激发讲师价值输出。</p>  |
| <p>具体服务内容</p> | <p><b>应用北森学习云线上化讲师认证流程,精准识别人才</b></p> <p>客户讲师认证流程包含部门BP提报、安排试讲、认证评价与反馈、授课记录和荣誉激励5大流程,这些流程大部分均通过学习云线上化管理和数据存档,比如BP提报可以设置报名前置条件,系统自动识别条件精准识别候选讲师。</p> <p><b>BP提报:</b>通过北森学习云师资认证模块安排讲师认证,支持部门BP部门内推荐员工成为讲师,过滤意愿度低的员工。同时,通过学习云系统线上化运作通知直接触达员工,促进了员工参与的积极性。</p> <p><b>安排试讲:</b>客户每周都会安排员工试讲,并且需要指定评价人到授课现场全程考核和评价,试讲频次高、安排要求灵活,且打分和评价需要记录和文字反馈。</p> <p><b>认证评价与反馈:</b>评价人要求全程听完员工试讲并对认证进行考核和评价,并且1V1留言候选讲师进行反馈,包括好的方面和不好的问题具体是什么,通过认证即时反馈进行赋能,提升员工授课能力。</p> <p><b>授课记录:</b>客户授课以标准课时作为主要评价指标,比如某课程标准课时为2小时,讲师真实授课可能超过标准课时但是计算课时只算2小时;但如果授课时长低于标准课时则按实际授课时长计算课时。当然,讲师录制线上配套视频课程和开发标准课件也可以获得对应课时。</p> <p><b>荣誉激励:</b>讲师采用的是荣誉激励且注重仪式感,一般每年会安排讲师盛典活动和年度10佳讲师评选,激励仪式感拉满驱动了讲师主动积极性。</p> |
| <p>服务成果</p>   | <p>自2022年以来,客户合作北森学习云2年时间学习参与率94.7%,月度人均学习时长超过2小时,较以往有显著提升。</p> <p>同时,通过客户推动企业讲师体系优化和落地,企业认证讲师185名,企业沉淀标准课程130门,其中配套视频课件超80%,极大的满足了企业知识沉淀和传播分享,引领了公司企业文化和战略普及落地。</p>   |

**客户案例二:**

|                 |                       |
|-----------------|-----------------------|
| <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>             |





|         |  |
|---------|--|
| 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>客户以企业文化为导向，以“新狮”业务与营销为核心，通过理论与实践并行、学习与竞赛相结合，有效地提高“新狮”能力和素质，使其能够更好地融入通关。 <b>“新狮”训练营依托北森学习云系统，将培训计划数字化管理。</b>主线培养分三大阶段：</p> <p>文化篇：以 1356 客户文化为核心的解读和线上学习，为期两周</p> <p>业务篇：以流程入门、计划物流和产品基础三个核心进行全国面授开班</p> <p>营销篇：以客户营销理念进行实践学习</p> <p>此外培训期间充分关注员工成长和关怀，开设支线方案关注个性化学习和成长诉求：</p> <p>团学篇：以运动文化丰富“新狮”认同感：野蛮其体魄——晨跑、客户全国减脂营、篮球赛等丰富整个培养实践。</p> <p>整个培训每个阶段设立准入准出及严格考核规范机制，“新狮”们需按期完成相应考核可进入后续阶段学习和成长，如未达标将面临延期和淘汰的风险。</p>  |
| 具体服务内容  | <p>1、文化力 · 立形：企业文化融入，课程活动启航</p> <p>客户以企业 1356 文化理念打响“新狮”培训第一课：</p> <p>3 个满意度：坚持“客户满意、员工满意、供应商满意”的 3 个满意度。</p> <p>5 条核心价值观：“聚焦客户、精益过程、勇于担当、超高标准、赢家思维”的 5 条核心价值观。</p> <p>6 点文化氛围：“善良、真诚、信任、利他、运动、读书”的 6 点文化氛围，并最终达到“用心成为值得客户信赖的 MRO 数字供应链伙伴。”的愿景。</p> <p><b>通过应用北森学习云在线学习系统，“新狮”们需要在两周内完成 4 个阶段课程学习并进行通过考核，在这个周期内，员工将进行线上学习+实践学习+学习考核+训后评估，持续深化文化认知和工作技能，同时阶段性的补充业务实践中的工作能力，持续为员工发展赋能。</b></p> <p>2、业务力 · 筑基：阶段展示汇报，业务能力考核</p> <p>在完成文化力的学习和实践认证后，“新狮”们对西域有比较深入的了解。培训管理部门将在全国多城市进行业务赋能实践学习，通过城市开班的方向进行业务学习，培训包括流程入门、计划物流和产品基础三个部分。</p> <p>流程入门篇：客户导师向“新狮”们介绍报价、下单跟单以及对账开票结算售后的具体操作流程，并佐以具体案例进行分析和指导，帮助他们快速上手业务，在培训结束后可以快速奔赴前线为客户进行服务。讲解之余，导师还安排新同事进行实操演练，自己动手跑通流程，加强学习效果。</p> <p>计划物流篇：计划物流是客户服务客户过程中重要环节，故针对这一部分，向“新狮”们介绍了现有的物流仓储布局，“新狮”们可以了解到自己所在区域的物流仓储能力。并进行关于“最后一公里问题”的案例讨论，大家群策群力，并根据自己在该区域的工作经验和导</p> |



|             |  |
|-------------|--|
|             | <p>师进行讨论，并碰撞出新的思路与想法，至关重要的“最后一公里”问题也根植于每个人心中，成为日后客户服务过程中的重要考虑因素。</p> <p>产品基础篇：客户作为拥有包括 39 个产品大类、6500 个小类、8000+ 品牌，超过 1000 万的自营 SKU 的专业 MRO 企业，新伙伴们的另一个重要课题就是了解我们强大的产品体系。导师对客户的产线、4 个主要行业的解决方案以及自营品牌 Raxwell 产品进行详细介绍。</p> <p>交流实践篇：在整个培养期间，客户将定期开展沙龙学习&amp;业务交流，邀请或报名等方式鼓励“新狮们”进行常态化业务交流和分享，同时定期邀请业务大牛，分享工作实践和心得，帮助“新狮们”更好的成长。</p> <p>3、营销力 · 扬帆：营销能力进阶，扬帆奋楫启程</p> <p>营销业务是“新狮们”进入业务工作核心能力，如何开展工作，如何更好的为客户送去服务就显得尤为重要。</p> <p>针对营销赋能，客户通过区域、行业营销总监的多批授课，为“新狮们”讲解具体的营销服务技巧。</p> <p>客户触达篇：如何触达客户，为客户送去解决方案</p> <p>需求洞察篇：如何了解客户的需求和目标，从而帮助他们解决问题</p> <p>采购推广篇：如何将项目落地，与客户一起实现 MRO 数字化采购的推广</p> <p>增值业务篇：在合作一段时间后，如何根据客户的情况进行合作的优化</p> <p>通过北森学习云，针对以上核心营销场景进行面授学习+小组互动分享+实战演练+通关考核等多维度方向考察员工理解和应对能力，帮助“新狮们”进行更好的营销能力蜕变。</p> |
| <p>服务成果</p> | <p>新“狮”集结 共拓疆“域”，客户聚焦新员工，关注员工长期成长，为组织注入新活力的同时，也为企业新员工培养提供了借鉴。未来，客户将携手北森学习云，进行数字化学习的共建运营，为数字化学习发展和企业业务赋能提供更多经验和助力，北森学习云也会致力于同更多优秀企业一道，帮助企业构建完善的一体化数字学习体系和数字化人才培养能力。</p>   |

档案内容更新2025年09月