



北京因维管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京因维管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：EnValue

企业常用简称（中文）：因维咨询

所属国家：中国

中国总部地址：北京市海淀区丰慧中路7号新材料创业大厦10层10层南侧办公1472号

网址：www. envalue. com. cn

所属行业类别：领导力发展培训、个人能力发展、专业能力发展

在中国成立日期：2018年1月31日

在中国雇员人数：7

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、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	专业能力发展
客户公司性质	国有
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	2022年起的汽车行业大变局，各大汽车集团都面临全新的市场和竞争态势，客户转型意愿迫切，提出各层级、各部门管理者都必须塑造和加强“用户洞察到产品创新”的能力。 在此基础上，客户发起管理层培训，针对集团各二级公司的核心管理者，进行“用户洞察到产品创新”的赋能工作坊，并期待在此基础上不

	断提升各二级公司的组织创新力。
具体服务内容	基于对整车集团的行业挑战和需求理解，因维顾问为客户基于需求定制了针对汽车行业的“用户洞察-创新”工作坊，并于2023年初为40位左右的管理者交付了本项目，内容从用户洞察的方法论、汽车行业的用户洞察案例等维度，完美交付了本次工作坊，并赢得学员的一致认可。
服务成果	集团层面达成“用户洞察”方法论的共识和共同工作指南，并且现场各二级公司和部门领导后续在本项目的基础上又邀请因维团队结合各自产品和车型，进一步深化项目内容和结合业务课题，在工作坊的基础上加入行动学习、跨界学习、真实用户访谈等内容，延展成客户猛士“用户洞察-业务&运营设计”，客户“用户洞察-产品经理训练营”，客户集团“用户洞察-商企能力提升”等更长周期、直指项目产出的业务训战项目，在2023-2024年多次成功交付。

客户案例二：

所提供的服务类别	专业能力发展
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	2023年客户旗下某豪华品牌，将推出两款新车型，对于4S店和销售相关部门来说经常面临的挑战是，自上而下给到的“车型亮点”“卖点”和“销售话术”等往往与最终上市的车型不是完全匹配。 为了更好地赢得市场和用户，交出亮眼的业绩，公司期待组织一场工作坊，通过本项目能够让经销商、销售、营销等部门协同参与，大家在上市前基于实际车型来共识出真正符合用户需求和“买点”的用户体验设计、核心卖点和销售话术。
具体服务内容	因维团队通过大量的项目前访谈和定制，并实际体验了两款待上市新车试乘试驾后，和客户业务培训中心的老师们一起，设计了3天2夜的工作坊项目，过程中通过大量工具导入、研讨以及真实用户访谈等环节，产出具体的核心卖点、销售话术以及服务蓝图等内容，赢得学员一致赞誉。
服务成果	产出具体的核心卖点、销售话术以及服务蓝图等内容。 在新能源车型的强烈冲击下，本品牌两款新车型达成不错的销量结果。经销商强烈认同这种共创形式，给出积极的反馈觉得终于把车型的“卖点”和用户的“买点”拉齐，不再凭借销售个人素质提炼能落地的销售话术。

客户案例三：

所提供的服务类别	专业能力发展
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>客户是集团最大的“线下场“，于2021年开始探索”超级体验店“的模式，在各大型城市设立50000平方以上的线下商城，并且要承载客户集团赋予的”用户服务中心、科技展示中心、线下体验中心“的使命。</p> <p>传统电器零售行业没有大型mall的管理经验和模式设计经验，同时截至2023年中，已经开设的7家“京东超体”各店经营模式各异，这为京东超体下一步在更多城市的扩展带来严峻挑战：</p> <p>模式与经营的挑战/人才（店长）获取的挑战/人才培养的挑战/</p> <p>客户期待有咨询公司参与，梳理客户的商业模式及运营管理方式，并且在此基础上共识店长的人才画像和关键岗位能力，并能将梳理内容形成课程，内化给客户有经验的优秀店长及总部业务管理者，以实现客户下一阶段的目标。</p>
具体服务内容	<p>因维团队收到需求后，经过长达1.5个月的调研，访谈超过30位管理者，并实际走访了4-5家不同城市的超体后，带着核心管理者和优秀店长一起，经过1个月时间，成功梳理出超过140页课件的成果，并设计了TTT讲师训帮助各位内部讲师成功完成本课程的讲授认证。</p>
服务成果	<p>长达3个月的项目，因维团队主导的本项目清晰梳理出客户的商业模式、运营模式以及超体店长角色画像，为2024年北、上、广、深等一线城市的超体开设奠定了坚实基础，并赢得了客户各层管理者的一致认可，并延续至今。</p>

档案内容更新2025年09月