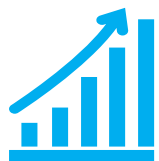


INDUSTRIA: Tabaco



Customer Success Story Imperial Brands

Resultados obtenidos



LA CAMPAÑA DE APRENDIZAJE DE VERANO AUMENTÓ LAS DESCARGAS DE 300 A 3.000



ES EL FORMATO DE APRENDIZAJE MÁS UTILIZADO EN IMPERIAL BRANDS



LA INTEGRACIÓN EN LA APLICACIÓN MÓVIL DEGREED FACILITA EL APRENDIZAJE PARA EL PERSONAL DE PLANTA Y EL EQUIPO DE VENTAS.



EL CONTENIDO DIVERSO EN VARIOS IDIOMAS FOMENTA LA COMPRESIÓN Y LA INCLUSIÓN INTERCULTURAL.



COLABORACIÓN "REGLA DE ORO" CON EL CONSULTOR DE APRENDIZAJE DE GETABSTRACT



“La orientación que recibo del Consultor de Aprendizaje de getAbstract es la regla de oro en atención al cliente”.

Donna Johnson

Gerente Mundial de Aprendizaje

Acerca de Imperial Brands

Imperial Brands PLC es una empresa trasnacional con sede en Bristol, Reino Unido. Es la cuarta compañía tabacalera más grande del mundo, con operaciones en 120 mercados. Imperial Brands emplea a miles de personas en todo el mundo.

Reto de negocio

Imperial Brands emplea aproximadamente 25 Líderes de Aprendizaje alrededor del mundo. Un objetivo estratégico de aprendizaje y desarrollo en Imperial Brands es llevar su oferta a tantas personas como sea posible, incluyendo sus empleados de planta, que no tienen conectividad, pero constituyen aproximadamente la mitad de la fuerza laboral de la empresa. Centralizar el contenido de aprendizaje y facilitar su accesibilidad ha sido otro enfoque clave de aprendizaje y desarrollo. Además, Donna Johnson, Gerente Mundial de Aprendizaje de Imperial Brands, busca aprovechar el aprendizaje como una herramienta que fomente el compromiso.

“**Contamos con una fuerza laboral estable de mucha antigüedad, lo que conlleva su propio conjunto de desafíos**”, explica Johnson. Así, ha buscado que el aprendizaje sea también una forma para que las personas sigan creciendo en sus roles a largo plazo.

Cómo ayudó getAbstract

Los esfuerzos de aprendizaje y desarrollo de Imperial Brands han buscado tenazmente incrementar la cantidad de estudiantes activos, y una excelente manera de hacerlo ha sido la integración del contenido de getAbstract a la aplicación Degreed. Como explica Johnson: “**Los trabajadores de planta pueden acceder a los resúmenes de libros de getAbstract a través de sus teléfonos móviles y leerlos o escucharlos en sus descansos**”. El acceso móvil al contenido de aprendizaje también ha sido útil para el numeroso personal de ventas de la compañía, que pasa mucho tiempo visitando a los clientes. “**La naturaleza práctica de la extensión del contenido encaja muy bien en su ritmo diario**”, agrega Johnson.

Durante la crisis del COVID-19, cuando muchos empleados trabajaban desde casa, Johnson buscó expandir el aprendizaje digital para conectar a las personas y hacerlas sentir menos aisladas. Durante el primer verano pandémico, el programa del Calendario de Lectura de Verano de getAbstract –en el que se enviaba una recomendación de lectura diaria a los suscriptores– fue un gran éxito para lograr ese objetivo. “**getAbstract llegó con una gran bandeja de plata con todo lo que necesitábamos; simplemente**

la conectamos y de ahí partimos”, explica Johnson, maravillada por la reacción que el calendario generó: “**Durante el mes del Calendario de Lectura de Verano, la cantidad de descargas mensuales aumentó de entre 300 y 500 a 3.000. Eso es un incremento de diez veces provocado por una sola campaña**”.

Las Sketch Notes –las rutas de aprendizaje visual de getAbstract– son otra herramienta popular para promover hábitos de aprendizaje continuo en Imperial Brands. Estas jornadas informativas de cinco pasos ayudan a las personas a mantener el rumbo de sus lecturas en sintonía con un tema mensual de aprendizaje.

Para finales de 2020 el número de usuarios activos de getAbstract en Imperial Brands era 50 % mayor que a principios de año. En términos de elementos de aprendizaje, los resúmenes de getAbstract son ahora el formato de contenido de mayor consumo en la empresa.

Johnson agradece la diversidad y amplitud del contenido de getAbstract, pues abre los ojos de las personas a diferentes formas de pensar. Y aunque la cantidad de resúmenes de libros en la biblioteca getAbstract puede parecer abrumadora, Johnson insiste en que nunca se siente dejada a su suerte cuando crea iniciativas de aprendizaje relevantes: “**La orientación que recibo del Consultor de Aprendizaje de getAbstract es la regla de oro en atención al cliente**”.



www.getabstract.com

corporate@getabstract.com