

SETOR: Tabaco



Customer Success Story Imperial Brands

Resultados Alcançados:



LANÇAMENTO DE UMA
CAMPANHA DE APRENDIZAGEM
NO PERÍODO DO VERÃO QUE
REGISTROU UM AUMENTO
SIGNIFICATIVO NOS DOWNLOADS,
DE 300 PARA 3.000



FORMATO DE
APRENDIZAGEM MAIS
UTILIZADO NA IMPERIAL
BRANDS



A INTEGRAÇÃO COM O
APLICATIVO MÓVEL DEGREED
FACILITA A APRENDIZAGEM
PARA O PESSOAL
OPERACIONAL E DE VENDAS



CONTEÚDOS DIVERSOS
EM EM VÁRIOS
IDIOMAS PROMOVEM
A COMPREENSÃO
INTERCULTURAL E A
INCLUSÃO



UMA COLABORAÇÃO
EXCELENTE COM O
CUSTOMER SUCCESS
MANAGER DA
GETABSTRACT



“As orientações que recebo do Customer Success Manager da getAbstract são o que há de mais excelente em termos de apoio ao cliente.”

Donna Johnson

Global Learning Manager, Imperial Brands

Sobre a Imperial Brands

A Imperial Brands PLC é uma organização global com sede em Bristol, no Reino Unido. É a quarta maior empresa internacional de tabaco do mundo, operando em 120 mercados. A Imperial Brands emprega milhares de pessoas em todo o mundo.

Desafio comercial

A Imperial Brands emprega cerca de 25 gestores de aprendizagem espalhados pelo mundo. Uma meta estratégica para a área de treinamento e desenvolvimento (T&D) da Imperial Brands é alcançar o maior número possível de pessoas com os seus serviços de aprendizagem. Isso inclui o pessoal operacional sem conectividade, que representa cerca de metade da força de trabalho da empresa. Centralizar o conteúdo de aprendizagem e facilitar a acessibilidade tem sido outro foco importante de T&D. Além disso, Donna Johnson, Global Learning Manager da Imperial Brands, busca alavancar o aprendizado como uma ferramenta de engajamento. **“Temos uma força de trabalho estável com longo tempo de serviço – o que traz o seu próprio conjunto de desafios”**, explica Johnson. Ela

tem, portanto, procurado utilizar o aprendizado como uma forma de manter as pessoas crescendo nas suas funções a longo prazo.

Como a getAbstract ajudou

O T&D na Imperial Brands trabalhou muito para aumentar o número de aprendizes ativos. Uma ótima maneira de fazer isso é facultando aos colaboradores o acesso ao conteúdo da getAbstract por meio do aplicativo Degreed. Como explica Johnson: **“Os trabalhadores do chão de fábrica podem acessar os resumos dos livros da getAbstract por meio dos seus telefones celulares e ler ou escutar os resumos durante os intervalos”**. O acesso móvel aos conteúdos de aprendizagem também é útil para a grande equipe de vendas da empresa, que passa muito tempo visitando clientes. **“A natureza compacta do conteúdo da getAbstract se encaixa perfeitamente ao ritmo diário destes colaboradores”**, acrescenta Johnson.

Durante a crise do COVID-19, quando muitos membros da equipe trabalhavam em casa, Johnson procurou expandir o aprendizado digital para conectar as pessoas e fazer com que se sentissem menos isoladas. Durante o primeiro verão pandêmico, o programa de

aprendizagem da getAbstract – denominado Summer Reading Calendar – enviou durante o período do verão uma recomendação de leitura diária aos assinantes, garantindo uma grande adesão. **“A getAbstract trouxe tudo o que precisávamos, bastou apenas apertar o botão e avançar**, explica Johnson, maravilhado com o engajamento que o programa de verão foi capaz de gerar: **“Durante o mês do Summer Reading Calendar, nós aumentamos o número de downloads mensais de cerca de 300 para 3.000 – um aumento impressionante gerado por uma única campanha.”**

Os Sketch Notes – guias visuais de aprendizagem – são outra ferramenta popular para promover hábitos regulares de aprendizado na Imperial Brands. Cada jornada de aprendizagem em 5 etapas mantém as pessoas motivadas para concluir as leituras de acordo com um tópico de aprendizagem mensal.

No final de 2020, o número de usuários da getAbstract ativos na Imperial Brands era 50% maior do que no início do ano. Em termos de oportunidades de aprendizagem, os resumos da getAbstract são atualmente o formato mais consumido na empresa.

Johnson valoriza muito a diversidade e a amplitude dos conteúdos da getAbstract, os quais expõem as pessoas a diferentes formas de pensar. E embora o grande número de resumos de livros na biblioteca da getAbstract possa parecer intimidador, Johnson insiste que nunca se sente deixada por conta própria ao criar iniciativas de aprendizagem relevantes: **“As orientações que recebo do Customer Success Manager da getAbstract são o que há de mais excelente em termos de apoio ao cliente.”**



www.getabstract.com

corporate@getabstract.com