



北京大杰致远信息技术有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 北京大杰致远信息技术有限公司
 企业常用简称（英文）： DAJIE
 企业常用简称（中文）： 大街网
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 北京市朝阳区来广营高科技产业园紫月路18号院13号楼
 网址： www.dajie.com
 所属行业类别： 招聘流程外包、招聘技术(除招聘管理系统外)、招聘管理系统、招聘渠道
 在中国成立日期： 2008
 在中国雇员人数： 345

业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、房地产业

2、曾服务过的客户案例：

客户案例一：

所提供的服务类别	招聘技术(除招聘管理系统外)
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户紧急启动招聘项目，职位为销售管理储备岗*offer 10人的需求，招聘周期12天（8.31-9.11），地点广东，经验1年及以上，学历要求985院校/本科以上，男性，软性要求为需要适应加班/出差，善于沟通，稳定性，认同公司价值观
具体服务内容	解决方案针对客户需求，采用整体解决方案，以线上招聘技术应用为主，线下RPO项目顾问则利用线上招聘技术快速获取“符合招



	<p>聘要求+入职强意向”的候选人，利用技术提效、释放出的人工精力可集中于cold call详细沟通</p> <p>主要用到人才库整体解决方案：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基于大街网C+直聘会员，开通企业人才库，在人才库中盘点目标人才数据 ● 基于大街网社交招聘数据库，利用大数据仓库算法筛选出“高匹配度+高意向度”的用户。同时利用人才库邀约向“高匹配度+中/低意向度”的用户进行影响，讲他们快速转化为高意向人群。 ● 面向人才库中所有“高匹配度+高意向度”人群，批量推送精准职位邀约。同步匹配职位悬赏红包，接收到邀约的用户不仅可以自己应聘、还可将职位转发获得红包奖励，使招聘信息在2-5天内得到爆发式传播。 ● RPO团队代运营人才库，进行顾问式筛选、沟通，并打包提交简历 <p>人才库整体解决方案亮点：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 简便：从操作上，简单易懂，操作便利。简历接收、到筛选、沟通、邀请面试各个环节完美衔接。 • 精准：能面向目标候选人发送精准的邀请，回复简历更加有效。 • 快速：简历投递反馈速度特别快，基本发送邀约不到一小时就能回复，随发随用，特别是有需求紧急的项目，能快速收取目标简历。 • 效率：大大提高了招聘效率，通过系统操作，大大节约了人工找简历、短信、邮件的时间和成本。 • 质量：回复简历质量高，有效简历数可达到70%以上。 • 跨屏：系统实现真正的三网一体，打通PC端数据库后台、大街APP及微信端，用户可以通过任意渠道投递简历，汇总至人才库统一筛选管理 • 雇主品牌推广：大大提高企业曝光度，匹配红包悬赏机制使得转发和阅读量惊人，起到了很好的雇主品牌宣传作用，让候选人更加全面的了解。
<p>服务成果</p>	<p>项目执行第1天： 开通人才库，盘点人才锁定省内6.5万目标人才、省外可引进5万目标人才的数据库。开通当天发送精准邀约6000个，当天获得48份精准+符合要求+强意向简历。</p> <p>项目执行第2-5天： 收取简历的同时，RPO顾问开始进行精细筛选和cold call电话沟</p>



	<p>通，每通cold call至少20分钟，可详细介绍客户公司信息、了解候选人软性能力并进行有效评估。</p> <p>项目执行1周： 1周内，获得608份有效简历，电话筛选211名候选人</p> <p>项目执行第8天： 共计打包提交64份简历，交由客户进行二次筛选</p> <p>项目执行第10天： 客户进行两轮面试，到面32人</p> <p>项目执行第11天：发出7个offer</p> <p>（备注：据了解，由于招聘时间紧迫，客户选择大街网、以及一家传统网络招聘供应商同步执行项目。12天招聘执行期，通过大街网成功offer 7人，通过传统网络招聘供应商offer 2人）</p>
--	---

客户案例二：

所提供的服务类别	招聘管理系统
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	客户公司预估上万份简历接收处理、面试量也接近千人，简历筛选涉及全国多部门管理。客户需要一套超级定制化的校园招聘网申系统，系统需按招聘流程、多部门筛选秩序、笔试安排及通知、面试安排及通知、面试官管理、其他消息管理、网申数据总结以及网申系统的移动化应用等功能点提出定制需求。
具体服务内容	<p>大街网为客户公司提供雇主品牌暨校园招聘整体解决方能，下面仅针对校招中的J+网申系统做详细介绍：</p> <p>J+网申基础功能：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 职位管理（职位前台页面定制、职位发布及按志愿投递对接） ● 简历流程管理（简历接收、筛选、笔试、面试、录用） ● 无限量标签管理（为简历打标签，大街网针对客户需求开发标准标签及自定义标签，根据类别并进行UI设计提高使用友好度） ● 自动、手动打分项（由于筛选量巨大，系统设计根据网申简历硬性条件进行自动打分，极大提升简历初筛效率） ● 自动消息体系（流程管理各环节均可群发邮件、短信，可设



	<p>置消息模板)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 统计报表 (按简历填写项维度自动统计, 并可自定义时间段生成统计图报表) <p>J+网申独家开发的功能:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全面打通手机版网申, 可于PC端、手机端微信端、大街网APP端进行志愿选择、职位浏览、简历填写及投递, 三网一体数据同步。 ● 手机端筛选功能: HR可通过手机端入口随时筛选网申简历并处理。 ● 手机端无纸化面试官功能: HR可通过“我的招聘”手机端入口进行简历浏览、筛选、打标签 (PC端后台统一设置、数据同步), 在面试现场利用手机端系统查看简历, 写评语、标注是否通过面试 ● 招聘流程模块灵活自定义, 可根据招聘项目的需要灵活编辑自定义。 ● 分支机构筛选权限个性化分配管理 (解决跨部门跨地域抢人问题), 此功能开发尤其针对公司多部门或分支机构同时招聘的情况, 我们利用技术手段, 帮助更好的协调部门间的简历筛选和分配。例如, 如果一个学生, 第一志愿投递了机构A的职位, 第二志愿投递了机构B, 那么集团最高管理员可以设置所有机构全部优先筛选第一志愿投递的简历, 并规定在3天内完成; 如果这名学生通过了机构A的筛选, 他将不会进入到机构B的筛选范围内。如果未能通过, 他将在3天后顺序过渡至机构B继续筛选。 ● 自定义安排笔试、面试: 在安排笔面试场地上, 以往的系统只能定义考场人数为整数 (5或10的倍数); J+系统, 提供人性化的自定义考场人数, 例如一个考场安排98个人笔试, 可直接输入“98”, 便于后续的考号安排和通知消息发放 ● 自定义优化群发邮件和短信通知: 实现了可按自定义标签发送消息, 例如我们可以给所有“符合身高要求”的学生统一发送面试通知中 ● 导入笔试成绩: 如进行线下笔试后, 可以通过excel的形式将分数字段导入系统, 便于留存全面的筛选数据、进行下一步面试安排 ● 对接第三方测评: 大街与第三方测评系统对接的技术已经很成熟了, 一方面, 我们可以根据测评分数设置筛选条件, 另一方面, 我们也可以在人才的简历信息里点击查看人才的测评报告, 全面了解人才, 为最终的筛选做出较准确的建议。 ● 网申人才库: 投递过程中, 约70%学生可以完成申请表并提交, 而另有30%会因各种原因中断填写, 造成流失; 这部分学生是对企业有一定好感, 所期望职位可能高于企业现有职位, 对
--	---



	企业来说，流失掉的可能包含价值最高的那部分学生。网申人才库利用系统将这30%的学生留存下来，不错过任何一名潜在人才。
服务成果	<p>通过大街网J+网申系统的应用，满足客户对于校招的系统需求，同时，由于系统界面友好、学生可通过PC/手机端双屏投递，就算在手机端没有填写完简历申请表亦可将之保存、回到PC端继续填写。</p> <p>应聘流程顺畅、体验好，减少了网申阶段由于申请表填写繁琐、网络不稳定等问题而产生的简历流失问题。</p> <p>客户公司校招项目，前期使用精准信息推送、双屏广告、创意活动进行招聘信息传播，最终通过双屏的J+网申系统将人才收入囊中，在资源、系统的双引擎推动下，简历效果较往年几乎翻倍，超过了2万8千封。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	招聘渠道
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	客户公司有先进的人才战略、全金融平台化的发展空间，虽然品牌知名度大、但是存在市场理解偏差，如何改善平安=保险这一误解，并将集团人才战略通过有效的渠道传递给职场新生代，端正雇主品牌认知度、提高招聘效果，成为客户关注和急需解决的问题。
具体服务内容	<p>针对客户公司的需求，大街网给出平台化渠道整体解决方案。</p> <p>一、 使用平台化渠道，搭建跨屏招聘平台：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建立手机端招聘微站点、搭建招聘微信官方账号，并通过公共主页，聚合一个渠道展示保险、投资、银行、平台以及互联网金融四大体系、20个分支公司的招聘信息、品牌优势。 <p>二、 选择精准渠道，将客户公司全平台信息，按目标候选人进行精准推送：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 选择对的时间 大数据整合校招市场动态，错峰发布，热点推送一手掌握。长期跟踪用户数据，匹配契合学生求职行为的校招行程表。提前储备并长期维护毕业生数据库，先发制人 ● 锁定对的人群 不只是院校/专业/学历/性别精准定位，更匹配求职意愿信息。通过用户自定义的标签、用户的网络行为、用户的人脉影响力、用



	<p>户各个维度的测评等综合指标为用户匹配 “完美工作”</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 推送对的信息 <p>通过用户行为数据的挖掘了解用户的习惯和偏好以更人性化的沟通方式传递他们想要的信息，因此，信息传达的效果更佳。细分推送类别，招聘/宣讲会/校运活动按需发布</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 只为对的人买单 <p>在用户集中的地方集中火力宣传，只为你的目标用户付费，信息到达率和接受率高，以更低的成本获得更优的效果。</p> <p>三、 双屏广告：</p> <p>利用大街网PC端网站首页右上角唯一图片广告位保证点击，校园频道顶部button广告补充覆盖市场；手机端于大街APP进行图片广告推广。</p> <p>四、 扩展渠道：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 大街网官网微信推广矩阵：大街网官微、小推鸡、校招季三个账号拥有400万粉丝群 ● 定向微信群：以地方、院校、行业、或例如500强企业招聘这种定向微信群，及时把信息送到同学手中。 ● 校园KOL：我们掌握学校里具有强大号召力和粉丝群的KOL学生，通过他们的微信朋友圈、微信群组、QQ群等渠道，根据客户定向的院校进行消息推送 ● 院校官方微信账号：全国重点高校的院系/就业办教师掌握有学校官方微信账号，帮助我们在发布BBS/就业网消息的同时，将客户的招聘信息、宣讲会信息推送给目标学生。
<p>服务成果</p>	<p>通过渠道整合推广，客户公司平台化的品牌信息得到百万量级曝光，单客户公司巅峰招募手机端微站点直接访问量超过190万；客户公司公共主页稳定粉丝量（粉丝均为大街网真实注册的用户）积累达到16万；</p> <p>通过渠道的有效推送及覆盖，公司点评热门关键词中，“保险第一”热度指数下降15%，“跨行业”热度指数上升至第一位，蝉联非常雇主TOP30，成为员工和候选人公认的最佳雇主</p> <p>聚焦招聘效果，针对招聘项目的“校招季”微信账号头图推送单篇消息达到19000阅读量，集团整体收到简历月3万份。</p>

档案内容更新于2017年3月