



上海卡思优派企业服务集团有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海卡思优派企业服务集团有限公司

企业常用简称（英文）：CSC

企业常用简称（中文）：卡思优派

所属国家：中国

中国总部地址：上海市杨浦区黄兴路221号互联宝地C1座2层05号

网址：www.casearching.com

所属行业类别：招聘流程外包、灵活用工（服务业）、灵活用工（制造业蓝领岗位）、灵活用工（白领岗位）

在中国成立日期：2007年

在中国雇员人数：387

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、零售业与电子商务、机械制造、房地产业、住宿与餐饮业

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	灵活用工（服务业）
客户公司性质	民营
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	客户是中国最大电子产品回收平台的环保品牌，也是绿化和市容管理局监管下的政府试点项目，专注于两网融合回收体系，为市民提供线上线下结合的一站式可回收物分类服务。 客户做的上海区域小区的生活垃圾回收业务，因为每天都要面对的是大量的垃圾箱，而且工作需要露天开展，这样恶劣的条件对于招聘的开展带来了严峻的挑战。客户在2019年7月之前尝试

	<p>了多家的人力资源合作商，基本都是在招聘上失败而归，同事员工的服务几乎达不到客户的要求，所有客户一直以来都在寻找一个能确实能帮助到自己的一位合作伙伴。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>7月我们立马开展线下招聘工作，从我们的观察分析，这类岗位最有可能接受和延长在职率的人员为大龄工（年龄在45~55岁），但是正值夏日，不要说这种需要跟垃圾打交道的工作，即便是在有空调吹的工作岗位上，夏天的离职率也非常高。并且做这类工作的老年人发生工伤的概率比较高。</p> <p>我们一方面通过实地考察把最真实的市场情况反馈给应聘的员工，一方面做出夏日工作的管理制度（30min工作-5min一歇），严格管控员工的执行程度，员工入职初期就安排防晒帽和防晒服，每天晚上到达现场进行“送清凉”的活动。就此我们稳定了现场的第一批员工，也建立了员工对我们的好感，把自己的朋友和家人不断推荐加入，优派与爱回收接下来的合作也是顺理成章。</p> <p>● 薪税合作</p> <p>因为业务的特殊性，客户需要吸纳市场上很多有清运车辆的小团队，大量的人员吸纳意味着风险在提高，客户希望转嫁这批员工的用工风险，但是又不知道如何操作。我们给到了客户多方的指导，告知目前市场上最前沿的操作模式，帮助客户转嫁了用工风险。</p> <p>● 合作区域拓展</p> <p>客户随着上海业务的良好开展，准备进军异地城市，同时与我们合作的岗位也由一般的分拣，清运到技术性岗位：叉车和维修工，客户给出的需求一般都是在1-2周之内全部招聘到岗，其中维修工从上海，继续合作到北京和深圳，我们的招聘速度得到了客户的一直好评。</p> <p>2019年10月，客户开始筹备异地区域，第一个点就为河北大冶。客户起初对于这个客户的人力成本预计收益不是特别清晰，在客户刚开始做城市储备的时候，我们的项目人员就提前一周到达现场进行市场调研和人员储备。在其他的城市合作中，我们一贯承担着“先行者”的角色，给到客户精确的市场招聘信息，希望更好的帮助客户在新的城市落定下来。2019年年度，我们的合作一路拓展到上海以外的大冶，黄石，常州，潍坊。</p> <p>● 合作收缩期</p> <p>2020年2月新冠肺炎疫情爆发，这种情况对于一家互联网公司挑战极大，客户迫不得已需要暂时遣散所有的异地区域和部门上海区域的人员，这对于我们来讲也面临着巨大的挑战。优派的项目成员不惧困难，帮助客户顺利关闭客户想要关闭的区域，且客户没有支付一份额外费用，同时客户在遣散自己正式工的时候遇到的问题，我们也能积极提供服务，帮助客户顺利度过难关。</p>

<p>服务成果</p>	<p>自 2019 年 7 月开始接触客户，当时正值最热的季节，需要我们招聘十几位能在太阳直射下围绕几十个垃圾桶工作的员工，优派在这类岗位招聘最难的阶段着手，两周之内解决所有的空缺，招聘数量综合超过客户之前的人力资源供应商提供的人员总和。</p> <p>至此开始，在 2019 年年底客户所有的城市开展计划中都有优派的身影，我们的合作从上海到大冶，黄石，潍坊，常州等城市全面合作，2020 年更有可能将合作的的城市拓展为 20-50 个。</p> <p>● 客户评价</p> <p>卡思优派是一家综合的人力资源服务机构，但是并不代表着单个产品的服务能力就不强，反而每个单个产品模块的服务不断给我们带来新的服务体验，希望在疫情之后，我们有一个新的合作高峰。</p>
-------------	--

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>灵活用工（服务业）</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户之前有一家哈尔滨的供应商，但是在招聘上总是非常薄弱，在平时长期工的招聘中这个供应商的供应已经非常吃力，一旦涉及大促和盘点的时候，供应商根本就力不从心，同时很难给到客户哈尔滨区域管理人员一些外界的信息和解决方案。客户哈尔滨的负责人觉得一直是自己带来供应商前进，非常吃力，对供应商的满意度极低。</p> <p>2019 年 8 月客户总部开始东北区域的招投标工作，2019 年 9 月收到通知，优派在哈尔滨市场开始中标，2019 年 9 月下旬，项目组成员到达哈尔滨，跟当地的负责人进行沟通，了解当地的状况和需求，2019 年 11 月正式启动合作。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>2019 年 9 月在我们了解客户的需求之后，马上成立专项团队定点出差哈尔滨，项目启动前期定点驻扎当地 1 个月，与当地供应商做 4-3 划分，我们负责当地 7 家店中的 4 家店的招聘和员工管理的工作，另外一家负责 3 家。优派整体负责 4 家店的长期辅助工和一年 4 次临促和盘点工作的招聘。在 2020 年春节阶段，建议客户使用寒假工，解决了往年春节期间客户招聘极其困难的阶段。</p> <p>● 运营管理</p> <p>项目经理和项目助理，招聘专员定点在哈尔滨一个月期间熟悉项目，同时在客户的外包员工中挑选出合适的驻场人员。项目人员分点招聘，门店周边 3 公里范围内的人流点，招聘地和学校全部跑过，网络招聘，以及哈尔滨当地学校的 BBS，QQ 群全部联系一遍，发展出了 23 个学生代理。</p>

服务成果	<p>2019 年收到第一批次 20 个人的岗位空缺，储备 60 人。</p> <p>2019 年 12 月收到第一次盘点和临促的通知，盘点周期为 3 天，需要储备 230 人，优派筹备 7 天，储备了 300 人次。临促周期为 1 个月，需要储备 170 人，优派筹备 5 天，储备人次 256 人次。</p> <p>2020 年春节以后由于疫情的影响，客户在招聘和员工健康证的办理，以及口罩储备上遇到极大的困难。优派这个阶段立马从大促时期的渠道上迅速开展招聘工作，直接招聘带有健康证的员工，2 周帮客户新增 50 个符合要求的人员，储备多余需求，客户的岗位空缺全部满足，且有富余人员可以进行替换。</p> <p>客户原先在巴西采购的口罩因为物流的影响无法顺利到货，优派立马帮助客户联系到了越南的厂家，7 天之内 3 万只口罩全部到位，帮助客户过度难关。</p> <p>● 客户评价</p> <p>卡思优派不仅仅是一家人力资源公司，真的是一个称职的合作伙伴，知道我们的需求，同时带着解决问题的态度和极高的工作效率，和咨询顾问的角色给我们带来了很大的冲击。</p> <p>2020 年，优派收到了客户华东 6 大城市的招标工作，相信在新的合作区域中会有新的火花。</p>
------	--

客户案例三：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
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	<p>客户成立于 2010 年 5 月，公司位于江苏省常州市武进高新技术产业开发区，注册资本 5.3 亿元人民币。</p> <p>我司是踩着年关的节点介入客户项目，当时客户正处于产能急速增长期，对人员的质量要求非常高。为了快速导入人员，我们提高了招聘成本，而实际上报价并不是很高，给到员工薪资待遇与客户产生很大的落差。致使人员稳定性很差，客户不满意。我司讨论各种可行方案，积极与客户对接，最终双方达成阶段性协议调整报价，提高员工薪资待遇。直至 2020 年初我司实施新的报价方案，赢得了客户的信任开启新的合作模式。</p>
具体服务内容	<p>● 方案定制</p> <p>卡思优派一直致力于与客户积极沟通推动使用产线外包，切实降低客户人员成本，最终获得各用人方认可。主动参与客户现场管理，运用数据分析意向模块，识别风险点，制定可实施方案推动产线计件模式。通过不断的与客户沟通交流，逐步完善自己的项目运营方案，足以可见卡思优派在此次项目上展现出来的决心与实力。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● 长期发展战略 10 月份之后是市场下半年的招聘困难期，市场上劳动力短缺，我司花了高价格来支持客户，项目前期运营困难，并且在招聘过程中，保证与客户客观沟通招聘难点，随时安排项目经理与线下面试官保持交流提高成功率。进入 2020 年迎来客户的产能高峰期，逐步打开客户更多的缺口，使项目顺利过度运营困难期。 ● 社招与校园招聘相结合 客户常年与大专院校对接提供大量实习就业机会，我们主动与客户沟通学生资源，减少客户人事部门繁琐的沟通成本，获得了客户的全力支持。我司利用自身优势，推进校园资源，最终成功的为客户导入了第一批学生资源。 ● 24H 覆盖的员工管理 项目驻厂直接与市场对接信息，对接企业用工要求并对初选者进行筛选，全流程跟踪面试-体检-入职情况。另外利用自身现场管理经验，积极与员工交流培训，与企业共同管理现场。 ● 运营管理——人员运营 我司在项目组的人员设置上安排 1 名高级项目经理统筹把控项目整体运营风向，维护客户上层关系；另安排 1 名项目经理负责客户的日常需求交流，资源的沟通与协调，以及突发状况的处理；针对不同项目问题，安排不同人员协调对接，由 1 名项目助理负责客户项目的基础工作，维护员工资源约 100 人，由另在项目组的人员运营上，做到分工明确，区分客户与员工的不同维护要求，尽可能使整个项目流程连贯顺畅。 ● 运营管理——数据运营 我司结合日常数据运营的方式，紧密跟踪项目员工入离及招聘情况，通过数据追踪，降低波动风险，提高招聘应对能力，以便及时协调招聘资源；并且数据分析注意区别各个项目特征，从中整理归纳经验，以应对不同形式的项目需求。
服务成果	<p>迄今，我司已与客户项目两个生产工厂建立了合作关系；每天平均 10 人以上面试，共计推荐 500 人以上，面试通过 200 人左右，平均离职率控制在 12%左右。现场配有驻厂人员及时针对每日现状提供切实可行的解决方案，解决客户问题，2020 年初短短两个月内，项目规模突破到 100 人。</p> <p>自 2019 年 10 月初开始接触客户，因项目特殊性与常州同事共同对接常州客户项目。客户项目员工超过 70%以上由派遣员工构成，派遣公司众多，竞争激烈。起初由装配车间钳工岗位介入，工种单一、需求量少，到现在区域扩展，我们相应又合作了焊工，叉车及物流流转工等工种，项目规模快速增长，已成为了客户重点</p>

	<p>外包合作供应商之一。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 客户评价 <p>卡思优派输出了专业、高效的服务，得到客户一直认可，使我们的合作在时间、空间、以及业务结构上都在延伸。</p>
--	---


客户案例四：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
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	<p>客户在与卡思优派合作之前从未使用过外包合作方式，且自主招聘供应不上，而该行业年轻人才短缺，生产节奏较快，劳动强度大，我司在这样相对紧张背景下介入，开始接触客户。最初是于2018年5月对接客户，起初先做常州的岗位外包招聘，介于客户招聘对人员要求比较高，且报价低，离职率高，项目一直处于个位数起不来。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 方案定制 <p>至2019年4月，我司一直致力于与客户人事积极沟通推动调整方案，启用同工同酬的方式最终获得对方人事经理的认可，由于客户招聘对人员要求比较高，需要初中及以上学历，无案底，纹身，宿舍困难，离职人员不超过半年不得再次使用等要求无法满足客户需求；经钟楼区当地供应商处进行宣传，已员工薪资证明，同时解决临时调用宿舍便于解决前期员工的入住困难，维护了当地供应商送人的信心及稳定了员工在职率，得到了供应商及客户人事的认可。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 舍短利，谈客观 <p>2019年4月接手经过半年的维护及人员的稳定性，可控性，由于市场人员费用竞争较高，花费高价去维护供应商，同时保证了人员稳定性，在7月份开始慢慢利润创造新高，半年时间利润达到了35W左右。</p> <p>2019年10月客户人事明显对我方改观，学生资源抛给我方帮其解决，另同行久朝人力，因员工及市场供应商维护不到位出现裂痕，借此机会与客户人事协商踢出久朝，并收购接受久朝在职人员，稳定了员工情绪帮客户解决了不必要的麻烦。</p> <p>2020年3月经过一年的维护，客户人事对卡思优派得到相当的认可，目前鉴于我方服务质量，由我方独家给予客户人员招聘服务，其它4家全部暂停。同时客户给予卡思优派的服务费也大幅提升，由去年的管理费200调整为450，同时社保缴纳不在抽查我方。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 员工沟通与管理

	<p>在人员方面积极与员工沟通，一定程度上相当于承担了他们人事的工作；并且平时主动研究客户对员工的要求与培训政策等，真正做到了员工零投诉，完全信任我方卡思优派的处事作风，从而在客户面前得到了信任感，企业才敢把更多的业务给与我司操作。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 运营管理——人员运营 我司在项目组的人员设置上安排 1 名项目经理统筹把控项目整体运营风向，维护客户上层关系；另安排 1 名项目助理负责客户的日常需求交流，资源的沟通与协调，以及突发状况的处理；在项目组的人员运营上，做到分工明确，区分客户与员工的不同维护要求，尽可能使整个项目流程连贯顺畅。 ● 运营管理——数据运营 我司结合日常数据运营的方式，紧密跟踪项目员工入离及招聘情况，通过数据追踪，降低波动风险，提高招聘应对能力，以便及时协调招聘资源；
服务成果	<p>2019 年 4 月份以来，从原有在职的 2 人扩充至 50 人规模以上，每月保持 60-100 人面试，全年在职人数达到了将近 600 号人，相比以往 2018 年优势翻了几番。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 服务特色——合理优化招聘资源 合理利用学生、供应商、临时、客户内荐、外推等招聘渠道，丰富招聘弹性；精准抓取客户对候选人的重点即年轻劳动力，选用蓝领工人供应给客户，并及时沟通其他需求，在保证员工到位的前提下，对其他需求向员工安排培训。 ● 服务特色——承担用工风险 安排项目助理及时与员工保持沟通，相当于承担一半人事工作；并将用工风险由客户转移至我司，通过研究客户的培训及政策要求，对员工实行部分管理；并承担用工风险，客户只需提出用人需求，合作过程也会更加方便自由。 ● 客户评价 卡思优派的专业让他们成为 2020 年，我司的重点第一大供应商，相信在接下来的项目上，卡思优派与客户能更加紧密合作，共生共赢。

客户案例五：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	外商独资

客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>2018 年客户的风机订单量激增、甘肃酒泉、山东滨州等基地也在拓展规划中，急需大量有机械制造业工作经验的年轻人才，本地市场已无法满足客户的用工需求，客户原有一家长期合作供应商-苏州爱森华，由于客户经常有批量性普工岗位需求，我们能够在快速完成客户灵活用工需求的同时控制好员工的稳定率，且拥有较多外地市场用工资源与管理经验在众多合作供应商中脱颖而出。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 方案定制——招聘渠道 客户的用工人员以一线普工为主，江阴市场无法满足大量普工需求，引用外地市场资源与学校资源迫在眉睫，我司积极与外地市场供应商、学校机械类专业老师沟通联系，成功引用了职业技术学院等校的机电、机械类专业应届毕业生，在区域资源上也从江阴内地供应商拓展至无锡、常州、苏州、甘肃酒泉、射阳等地。另外，我司还充分利用网络线上招聘资源，多方位、多渠道为客户提供用工资源。 ● 方案定制——员工福利 由于我司外地市场员工较多，学生刚踏入社会资金有限，为提升员工的归属感、幸福感，我司在工厂附近的班车路过点承租了设备齐全的宿舍楼，让员工在完成了一天紧张工作任务后得到充分休息，同时宿舍安排了一名宿管员，定期查看员工状态，及时解决员工住宿方面问题。而对于自有承租房的员工，我司采取住房补贴模式，为员工减少经济方面负担，同时也提高了员工的在职稳定率。 ● 方案定制——车间管理人员关系维护 客户有一家长期合作供应商，该供应商业务以派遣为主，车间大部分管理人员为其司底下员工。在我司与客户合作招聘前期，由于关系处理不到位，经常碰壁。后期我司安排项目驻场进入车间办公，与车间管理人员一起办公，成功维护了车间关系，提升了候选人通过率与在职率。 ● 运营管理——人员运营 <div style="text-align: center; margin: 10px 0;">  <pre> graph TD A[高级项目经理] --- B[项目经理] B --- C[项目助理] B --- D[驻场] </pre> </div> <p>我司在项目组的人员设置上安排 1 名高级项目经理统筹把控项目</p>

	<p>整体运营风向，维护客户上层关系；另安排 1 名项目经理负责客户的日常需求交流，资源的沟通与协调；由 1 名项目助理负责员工带面试、入离职、车间突发情况处理，在项目组的人员运营上，做到分工明确，区分客户与员工的不同维护要求，尽可能使整个项目流程连贯顺畅。</p> <p>● 运营管理——数据运营 我司结合日常数据运营的方式，紧密跟踪项目员工入离及招聘情况，通过数据追踪，降低波动风险，提高招聘应对能力，以便及时协调招聘资源。</p>
<p>服务成果</p>	<p>● 合作结果 目前客户项目人员稳定，在职人数即将突破 300 人，并在疫情期间成为客户口罩工厂独家供应商，我司积极维护客户需求，通过与各城市项目负责人进行沟通，维护各区域的不同需求，因地制宜，协调开发不同项目的管理特色。</p> <p>● 加强合作 目前双方的合作除了涵盖江苏无锡、甘肃酒泉、山东滨州、盐城射阳等省外，客户也助力我司扩展到其他城市项目，我司已成为客户的重点供应商，相信在接下来的项目上，卡思优派与客户能更加紧密合作，共生共赢。</p>

档案内容更新于2021年4月