



## 上海嘉驰商务咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海嘉驰商务咨询有限公司

企业常用简称（英文）：X-GIANTS

企业常用简称（中文）：嘉驰国际

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区花园石桥路66号22楼

网址：www.x-giants.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：2005年

在中国雇员人数：1000

### 业务详情

1、主要客户所在行业：化工与石化、零售业与电子商务、房地产业、教育、耐用消费品、互联网与游戏业

2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	长期战略合作客户，于今年9月，基于其全球战略发展规划，需要在南京设立一个崭新的工程中心，整个中心计划人数在300人，而这个工程中心具备服务全球项目（特别是亚太区），因此对人才的综合要求非常高，时间短，又是全新的地区

具体服务内容	<p>合作模式：全流程全渠道 服务内容：驻场顾问+交付团队+项目管理咨询。 具体如下：</p> <p>一， 项目启动前：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1， 基于需求，将全国人才布局，规模做摸排，且对目标公司分类，预估人才池情况</li> <li>2， 基于过往服务2年的数据对人才流动做总结规划，预估效能</li> <li>3， 品牌宣传，借企业品牌，通过微信公众号等社交媒体发布业务及职位信息</li> </ol> <p>二， 项目启动过程：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1， 前端驻场顾问深度理解需求，与用人经理保持每周3次以上沟通需求及人才市场挖掘情况，让用人经理更好理解市场人才能力，动机等综合因素</li> <li>2， 每月以专场形式批量面试，提高整体招聘效率（每次到面人数均超额完成目标）</li> <li>3， 候选人录用过程，综合候选人现在薪资，期望薪资，市场整体平均薪资对候选人薪资做更合理把控，让企业在成本控制方面有更合理的参考值</li> </ol>
服务成果	<p>启动三个月，总计联系1500+候选人，对主要的51家目标公司做了人才池更深的了解。同时推荐了200+候选人，Offered 20+ Offering 20+ 实现最初5：1的招聘效能，获得客户高度认可</p>

#### 客户案例二：

所提供的服务类别	招聘流程外包
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	<p>国内前20强老牌地产开发商，物业服务板块作为集团可持续发展生态圈中重要的一环，对于集团业务布局有着重要意义；解锁新业务，组建新的业务单元，招聘需求量激增，招聘人力不足，需借助供应商完成团队搭建，助力物业服务板块上市和扩张。</p>

具体服务内容	快速搭建2+10的人才访寻团队； 项目经理入驻客户现场，快速了解企业发展方向和新业务未来规划，迅速与部门确认多个版本的人才画像，协助招聘流程规范化。后台顾问选取对标行业资深顾问，充足的市场信息和人才简历，满足客户的简历前期筛选，确认方向标准。
服务成果	岗位成功交付：80% 平均招聘周期：34天，岗位最短到岗时间16天。有效协助业务部门快速工作运转 客户满意度高：促成新版块的业务合作，加速企业各维度招聘速度；同时引荐区域公司，形成总部到区域的全国战略合作模式。

### 客户案例三：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	北京职位空缺2个，均为重难点职位，开放时间长，市场候选人对于品牌了解度低 上海管理岗职位空缺1个，为重点职位，新开店商圈人流稀少，市场候选人对于商圈顾虑较大 成都新开门店，管理岗职位空缺2个，销售岗职位空缺5个 南京新开门店，管理岗职位空缺2个，销售岗职位空缺5个
具体服务内容	针对原有门店职位空缺进行招聘，及时反馈重难点城市的市场情况，与客户协作一同调整访寻方向，迅速关闭职位 针对新开门店职位空缺，在当地为新开店门店进行品牌宣传，协助客户举办专场招聘会，减少客户在面试中消耗的人力成本
服务成果	2020年8月7日接手北京职位，当周推荐人选，14天内将刚职位关闭，23天后候选人成功入职 2020年9月3日接手上海管理岗职位，当周推荐人选，7天内将该职位关闭，19天后候选人成功入职

### 客户案例四：

所提供的服务类别	灵活用工（白领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	因公司业务发展迅速，新业务层出不穷，技术部门原来的人员配置难以满足实际业务需要，需要配置大量开发/测试等技术工程师。同时由于内部编制有限，且内部人力资源部门难以在短期内提供足够的招聘支持，故而选择用灵活用工形式解决业务需求。

具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一天内成立由项目经理+招聘顾问+员工服务顾问组成的专项服务团队,为客户提供从招聘到员工关系管理的一站式灵活用工服务</li> <li>2. 利用嘉驰人才库及完善的招聘渠道储备,在需求开放当天就推送第一波人选供客户选择;</li> <li>3. 建立岗位标准结构化面试评估表,提升招聘精准度</li> <li>4. 员工服务团队无缝对接外包员工,在规定时间内完成入职,考勤,算薪/发薪,社保公积金缴纳,政策咨询等事务</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 实际面试数/简历推介数达到80%以上,人员稳定性高,项目至今无一人离职;</li> <li>2. 客户共计开放50个岗位,嘉驰在三个月内成功关闭其中19个。在8家供应商中交付完成率最高。</li> <li>3. 项目合作至今客户及外包员工满意度极高,无一例投诉产生。所有员工或者客户提出的问题,6小时内全部解决。</li> </ol>

#### 客户案例五:

所提供的服务类别	灵活用工(白领员工)
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	加拿大新晋轻奢品牌在国内快速拓张业务,欲在全国多个城市开设临时店铺。因店铺分散,人员需求紧急,自有HR团队难以满足属地化人员招聘及管理工作,且临时店铺到期后人员安置问题面临挑战。
具体服务内容	嘉驰依托过往在零售奢侈品行业的强大积累,为客户提供一站式灵活用工服务。涵盖招聘/替换,劳动关系,薪酬福利,员工关系,风险管理等服务,快速相应客户需求,确保“店开人到”,让客户专注于做业务,从基础的人事相关工作中解放出来。

服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 专属项目团队在1个月内即完成15名临时人员的招募，项目至今整体交付完成率100%，且人员全部来自零售/奢侈品行业，做到即插即用。</li> <li>2. 为客户定制化建立项目管理流程，客户需求实时响应，遇到问题实时反馈，业务部门满意度极高</li> <li>3. 员工服务团队7*24小时解答员工问题，薪酬福利发放准时准确率100%</li> </ol>
------	---

### 客户案例六：

所提供的服务类别	灵活用工（白领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	教育
客户当时的需求	<p>招聘岗位：社群运营</p> <p>工作内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①家访：前期通过微信或者电话联系家长；</li> <li>②课前：催到课，电话或微信催促学生上课；</li> <li>③课中：协助主讲老师直播授课，维持课堂纪律；</li> <li>④课后：知识点答疑，辅导学生作业；</li> <li>⑤续费：通过微信群运营，调动学生学习热情，促进学生二次续费。</li> </ol> <p>岗位要求：统招全日制本科及以上学历，师范类院校优先，专业不限，应届、往届均可</p> <p>执行城市：合肥，西安，济南，长沙，北京，武汉，成都，重庆等</p> <p>客户最大的痛点：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- 业务分散在各个城市，每次同时将近7-8个城市同时启动大量招聘，单个供应商无法覆盖各个城市的招聘需求。且交付力度不够。</li> <li>2-有供应商淘汰制，新签供应商大概率被淘汰，得需要重新开发供应商</li> </ol>
具体服务内容	<p>过程：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1-组建团队及智能系统盘活超过 1000 万岗位候选人自有简历库</li> <li>2-组建地方微信群，通过社群营销扩大人才库</li> <li>3-通过内推，增加候选人蓄水池</li> <li>4-组建 20 人的招聘交付团队，从邀约-面试-offer 谈判-入职等</li> </ol>

	<p>全流程跟进。每天同时为 4 个以上城市同时推荐候选人。每天单个城市平均面试量在 30 人+</p> <p>以及在交付过程中，嘉驰国际灵活用工事业部制定“业务操作 SOP”，确保交付过程的完整性和候选人质量。SOP的制定也提升了交付效率，实现从候选人职位需求到入职的全招聘周期管理。</p>
服务成果	<p>经过两年的合作，嘉驰国际累计为客户交付超过 1500 人，其中西安当地交付占总交付的 50%，在北京、合肥、济南、成都等地均有候选人输送，受益于此次合作，客户在全国范围内得以迅速扩张。嘉驰国际成为所有供应商中交付数量和质量 TOP 1 的供应商。</p>

#### 客户案例七：

所提供的服务类别	灵活用工（白领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	教育
客户当时的需求	<p>招聘岗位：社群运营；</p> <p>岗位要求：1、大专及以上学历，2、1年以上教育或电商、母婴，金融行业社群运营经验；</p> <p>工作内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 设计社群增长活动，有效提升社群的活跃度与转化率；</li> <li>2. 持续挖掘用户需求，迭代社群销售素材和话术，不断提升转化率；</li> <li>3. 对社群的日常工作及社群活动进行及时反馈和汇总，通过渠道数据效果，提炼优化方案并推进执行；</li> <li>4. 对课程体系有了解，或能快速熟悉并掌握体验课课程思路，提高到课率、完成转化率目标。</li> </ol> <p>上班时间：最晚到晚上11点左右。</p> <p>执行城市：北京</p> <p>企业最大得痛点：单个供应商无法满足紧急大批量供人需求，故而要签约很多供应商，对接成本太高，影响HR每天的工作效率。</p>
具体服务内容	<p>背景：客户需要同行经验</p> <p>1-迅速梳理合作同行客户的离职名单及系统库资源；</p>

	<p>2- 调动各分公司顾问进行内推，增加简历库；</p> <p>3- 组建同行微信社群，扩大简历库，社群运营激活新增流量等动作；</p> <p>4-组建 15 人的招聘交付团队，盘点客户需求，梳理人才画像，启动招聘项目</p> <p>5- 定期针对邀约-到面-offer-入职各环节数据进行分析，提高转化率，提升效率</p> <p>6-每天面试量平均80人+</p> <p>在执行过程中，为控制候选人质量，项目经理进行电话初试，筛选出没有同行经验的候选人，确保到场的候选人符合硬性条件，增加通过率及提高客户面试效率</p>
<p>服务成果</p>	<p>2020年度，嘉驰国际累计为客户提供超过3000人面试，入职700人左右，成功替换掉很多产出少的供应商，成为企业核心供应商。嘉驰国际在供应商中交付占比超过60%。企业期望在2021年，嘉驰国际预计能成为独家供应商。</p>

档案内容更新于2021年4月