



	业) 合作规模：3000+HC
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 项目组成立，制定每个环节的SOP流程 2. 激活各个仓所属城市的全部简历数据，保障简历池； 3. 快速组织100人的交付团队，500家渠道的交付力量； 4. 交付方案制定，日行可鉴，每日复盘，保障交付结果； 5. 梳理岗位，解决试用期，转正等问题，降低10%的流失率； 6. 定期培训项目组及交付生态，赋能长期交付能力。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 月度入职1000人； 2. 先合作西南大仓，目前是一级供应商； 3. 客户招聘转签给58魔方的比例越来越高； 4. 获得该客户核心供应商的奖项。

客户案例二：

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	运输及物流
客户当时的需求	岗位：分拣，装包，扫码 城市：全国（南昌、泉州、福州、东北、济南、合肥等） 业务类型：灵活用工 合作规模：1000+
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 每个大仓的启动合作都在24H内项目组到现场，第一时间响应现场的服务要求； 2. 制定入职服务流程SOP，招聘服务流程SOP，突发事件处理SOP，社保&商保购买报销SOP； 3. 解决员工不能打卡，不会打卡，临时班次调整等问题； 4. 入职员工的银行卡集中办理，银行驻点开卡，解决开卡难，不会开卡等问题； 5. 驻场即时处理住宿、食堂、分班次、考勤等问题； 6. 项目执行2周开始大规模疫情爆发，员工关系管理，情绪疏导，吃住行安排，核酸检测，健康码异常等处理



服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 项目开始启动到疫情爆发，两周到岗600人； 2. 突发事件处理及时，0事故0赔偿； 3. 基础性事务处理及时，0事故； 4. 启动全国合作。

客户案例三：

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	合作岗位：客服 合作城市：成都 业务类型：灵活用工 合作规模：300+
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2小时内，快速成立项目组，进行项目启动，同时输出交付SOP，邀约话术3版，服务SOP，周期性总结SOP，多个系统及平台上线； 2. 项目启动前，驻场入驻企业，解决现场一切问题，每日复盘服务质量； 3. 落地成都交付团队20人专项交付，定期与客户进行数据复盘及邀约能力培训； 4. 需求爆发时期快速响应，启动合伙人及渠道资源覆盖，成都生态资源共计激活30家； 5. 疫情期间的面试安排快速改为线上，每天2-3名PM进行人员筛选，全程跟进面试流程，确保面试官及求职者的感受； 6. 疫情期间，24小时员工服务，保障员工沟通通道及工作需求响应，员工满意度大幅提升，流失率明显降低。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 第二批次供应商入场，服务综合排名前列； 2. 月度入职200人+，排名第一； 3. offer率从20%左右，提升到35%-50%；入职率从50%+提升至70%+ 4. 流失率从20%降低至10%； 5. 开始探索更多其他的合作可能性。

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	合作岗位：客服 合作城市：广州、鄂州 业务类型：灵活用工 合作规模：300+
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 2小时内，快速成立项目组，进行项目启动； 8小时内，客户业务及岗位优势亮点重新梳理，话术及交付的SOP单个项目精准匹配； 24小时内，组建全国交付中心50人的专项小组，定向邀约，当天完成项目宣讲、QA培训、系统上线； 驻场寻找职场附近房源，联系中介，房东，现场拍照，实际感受通勤距离，自建房源群（数百余套房源信息），实现入职率提升及稳定性提升； 通过大量的求职者覆盖，反馈市场真实情况，及时的跟客户沟通调整画像模型； 入职流程优化，实现1小时内完成，100%日清。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 月度的招聘量占比在所有供应商中位居第一，超过第二名80人； 单月邀约1600+人次；入职250+人次； offer率从40%提升至70%，入职率从40%，提升至60% 多业务线合作启动；

客户案例五：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	岗位：社区运营BD 需求量：月度500+ 需求城市：深圳、上海、沈阳 合作类型：RPO
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 岗位亮点提炼：大品牌、周末双休、均薪高于同行、客户资源精准、培训成熟，入职率和留存率高 输出亮点，及时更新：从项目启动会开始分析项目的亮点，且





	<p>通过现场参与宣讲会以及结合顾问邀约的情况，快速更新定位最有效的亮点，给交付团队更有力的武器</p> <p>3. 复盘数据，定位痛点：将招聘各环节数据进行登记分析，找出异常数据，定位招聘痛点，及时解决问题</p> <p>4. 制定计划，内外一致：根据客户的需求，结合打样数据，制定交付计划且同步客户，做到客户目标与交付目标一致，共同推进项目执行进度</p> <p>5. 保持沟通，信息互通：项目执行的阶段不同，客户的需求和要求会有更新，需要跟客户持续沟通，确保信息通畅，避免浪费交付资源</p>
服务成果	<p>1. 所有供应商中交付占比排名第一；</p> <p>2. 单月交付300人。</p>

客户案例六：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>岗位：催收</p> <p>需求量：月度200+</p> <p>需求城市：上海、西安、成都</p> <p>合作类型：RPO</p>
具体服务内容	<p>1. 针对3个城市定制交付计划，上海专属团队执行，成都开城协调全国资源，西安补员阶段性交付；</p> <p>2. 成都开城，首批次员工输送到上海培训，全程一对一跟进求职者，保障整个环节的转化率；</p> <p>3. 精准匹配，精准锁定匹配度80%以上的求职者（金融行业同等经验），通过沟通锁定软性要求匹配人群进行推送；</p> <p>4. 疫情影响的情况下，邀约成功的求职者进行在线宣讲，现场QA答疑，保证求职者对职位的全面了解；</p> <p>5. 月度反馈招聘问题，过程中也不断的收集求职者的信息给客户，配合持续提升交付效率；</p>
服务成果	<p>1. 单城市月度交付200+；</p> <p>2. 交付能力在供应商中排名第一；</p> <p>3. 多业务线、多服务类型进行合作；</p> <p>5. 开始探索更多其他的合作可能性。</p>

档案内容更新于2023年8月