



## 上海大易云计算有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海大易云计算有限公司  
 企业常用简称（英文）：Yonyou Dayee  
 企业常用简称（中文）：用友大易  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：上海市黄浦区蒙自路763号丰盛创建大厦1603  
 网址：www.dayee.com

所属行业类别：招聘管理系统  
 在中国成立日期：2004  
 在中国雇员人数：300

### 业务详情

1、主要客户所在行业：化工与石化、汽车及零部件、零售业与电子商务、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	招聘管理系统
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	<p>1. 以往的人才推荐多依赖公司内部人脉，外部人员难参与，且缺少平台对外部推荐进行统一管理。</p> <p>2. 同时使用多款招聘工具，亟需一体化系统做生态串联。</p> <p>3. 客户的员工及候选人来自全球各地，在不同时区使用不同</p>



	语言的客观情况下，招聘工作的推进效率易受影响。
具体服务内容	<p>1. 基于“人人荐”，用友大易为客户提供了定制化的招聘小程序“客户全民伯乐”。在原有功能的基础上，HR可以自主设置发放奖金的规则，推荐人可以追踪被推荐人的应聘状态，也可以了解自己该阶段的奖金情况，只需填写简单的个人信息，被推荐人成功入职后即可领取奖金。</p> <p>2. 通过用友大易整合邮箱、AI 面试、人才测评、背调等工具，加强各个系统间的融合，实现生态集成 all in one。</p> <p>3. 客户搭建了支持中英文双语切换的系统及招聘平台。候选人还可以从招聘平台跳转至客户企业页面，了解企业动态、人才发展等信息。招聘平台同时引入用友大易招聘小助手，问答机器人可以 24 小时解答候选人关心的问题。</p>
服务成果	<p>1. 社交招聘小程序“人人荐”上线半年内，收获了 310,000 余次曝光，80,000 余次访问量，总计收到了 12,000 余次候选人申请。</p> <p>2. 使用大易招聘管理系统与其他系统集成，构建内部完整的人才生态，赋能招聘中的各个角色。</p> <p>3. 客户海内外负责招聘工作的员工均可顺畅使用招聘管理系统，各国候选人可以随时随地完成简历投递。</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	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>1. 在纷杂的需求方市场吸引候选人，加强雇主品牌建设</p> <p>2. 传统招聘渠道难获人才增量，需拓展招聘渠道</p> <p>3. 线下招聘形式效率低，校招人才来自五湖四海，线下面试方式，给候选人增添旅途奔波的麻烦，也增加了企业和候选人的时间成本。</p>
具体服务内容	<p>1. 客户通过用友大易于2022年推出的「千企千面」招聘官网，运用零代码的平台、多元化的组件，像搭乐高一样拼搭出了个性化的招聘官网，更加全面地向候选人传递企业的雇主品牌。</p> <p>2. 推出「菱云之星」计划，向重点高校招募「有特长、对企业认可度较高」的校园大使，通过校园大使社群，提供培训课程，并举办不定期的抽奖互动。以“底薪+激励”的方式，激发推荐积极</p>



	<p>性。借助用友大易内推码，实现内推流程线上化。一方面，客户统一向校园大使发放内推码，领取后可生成统一的内推海报，便于在校园各渠道转发；另一方面，校招HR可以在内推后台追踪每一个内推码带来的简历量，对效果较好的校园大使予以嘉奖，对效果欠佳的校园大使进行及时的沟通与培训。</p> <p>3. 从2020年开始，客户将视频面试作为校招的主要面试方式。通过大易招聘管理系统，一键批量安排视频面试，候选人在不用下载任何软件的情况下，即可点击链接一键进入视频面试。在面试通知邮件中，客户加入「面试者社群」二维码，HR在传达面试信息的同时，还可以沉淀校招的私域流量。</p>
服务成果	<p>1. 在2023年的校招中，招聘官网来源的简历量占总数的50%以上，助力客户校招团队完成了当年的校招工作；个性化的招聘官网也帮助候选人提前感受了客户的品牌形象。</p> <p>2. 2023届秋招内推简历量相比往年获10倍增长。</p> <p>3. 在视频面试工具的加持下，校招流程加速，从投递简历到offer发送，一般可以在一周内完成。</p>

### 客户案例三：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	在校招中，选择好的渠道就像找到了一个绝佳支点，无需投入过多成本便可撬动校招佳绩。客户便基于自身特点制定出了「内」推人才、外「圈」人脉的渠道策略。
具体服务内容	<p>客户通过策划一系列内推活动，并巧用社交推荐小程序——人人荐，大幅激发内部人员的推荐动力。“7月我们推出了内推月活动，一方面为各个事业部储备优秀人才，另一方面，我们联动2023届校招，邀请正在客户实习的实习生们加入到内推行列中来，为企业提前吸纳更多的新生代。一边是活动的加持，一边是工具的赋能，在人人荐的助力下，员工内推更加便捷且推荐进程透明公开，规范化的内推体验让员工更愿意成为企业的伯乐”杨杰介绍说。</p> <p>除了内推，客户还在思考「如何利用外部渠道达成雇主品牌的大规模传播」，让校招人才「知道特变」、「了解特变」再「选择特变」。考虑到如今的年轻人都活跃在社交平台中，客户决定趁势社交媒体，借助朋友圈广告达成雇主品牌的百万级曝光，并依托院校地址、年龄、兴趣行为等标签，将校招信息精准传达给电力和能源人才。</p>



服务成果	数据显示，7月简历量相比同期实现了成倍增长。
------	------------------------

#### 客户案例四：

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 雇主品牌打造及官网升级</li> <li>2. 内招平台搭建及使用</li> <li>3. 加强数据对战略决策的应用</li> </ol>
具体服务内容	<p>1. 首先，用友大易助力客户实现「云招聘基建」的全新升级，从职位发布、简历筛选到面试安排、offer 审批，环节的高效流转为客户的招聘流程按下了加速键。此外，依托大易云招聘平台，客户招聘微官网同步焕新，传递统一的雇主品牌形象，候选人访问招聘官网不仅可以一站式了解雇主相关情况，还可以浏览职位极速投递，更可以收藏心仪职位，随时追踪投递进程。</p> <p>与此同时，招聘微官网还与客户微信公众平台「加入客户」进行了深度对接，一方面，候选人通过公众号也可极速进入投递进程，另一方面，客户可借此将公众号粉丝转化为候选人，构建属于企业的人才私域池。</p> <p>2. 对于员工数量较多的企业而言，如何打破各组织间的流动屏障，加速内部活水是一门重要的课题，客户也不例外。借助大易云招聘平台，客户搭建内招平台，形成内部人才市场的良性机制，探索人才资源优化配置的新方式，员工可以使用手机或者电脑端直接免登录进入，直观了解在招聘岗位的工作介绍和任职要求，通过导入招聘网站简历、本地文件上传、微简历填写等多种方式快速投递申请，并在个人中心随时查看投递进展。</p> <p>在活水计划的推行中，企业面临的最大挑战莫过于——员工不信任，员工本能地会担心「自己的应聘举动会不会被现任领导知道并因此不被重用」，为了解决这一难题，用友大易为客户搭建了内招人才库并对访问权限进行了细分，候选人应聘记录等信息仅对权限范围内的人员可见，有效保证候选人的隐私。</p> <p>3. 数据于招聘的价值不言而喻，数据结果是前一段工作的总结，更是下一步工作的依据。借助大易云招聘系统中的报表中心，客户可以聚焦招聘进展、渠道效果、招聘绩效等多场景下的数据，无需手动置，八份招聘常用校招报表即刻呈现，并可根据系统内数据进行动态更新，为企业下一步的策略调</p>



	<p>整提供依据。 不止数据，用友大易还将帮助客户透过数据看见洞察，HR 可以将自己负责岗位的筛选通过率、面试通过率、入职转化率与公司的平均水平进行对比，及时了解自己处于全公司何种水平，此外，系统还将帮助 HR 分析数据优劣的原因，并给出改进建议，让深藏于数字之中的洞察变得能够让 HR 们触手可及。</p>
服务成果	<p>就在不久前，客户凭借在年轻学生群体中不断提升的雇主品牌影响力，从 30 多万家企业中脱颖而出，再次蝉联“中国大学生喜爱雇主”奖项，成为中国校园雇主的杰出标杆。</p>

档案内容更新于2023年8月



如您对该公司的产品与服务感兴趣，请联系：智享会市场与客户体验部 Grace Zhu  
联系电话：021-60561858-812 电子邮件：grace.zhu@hrecchina.org