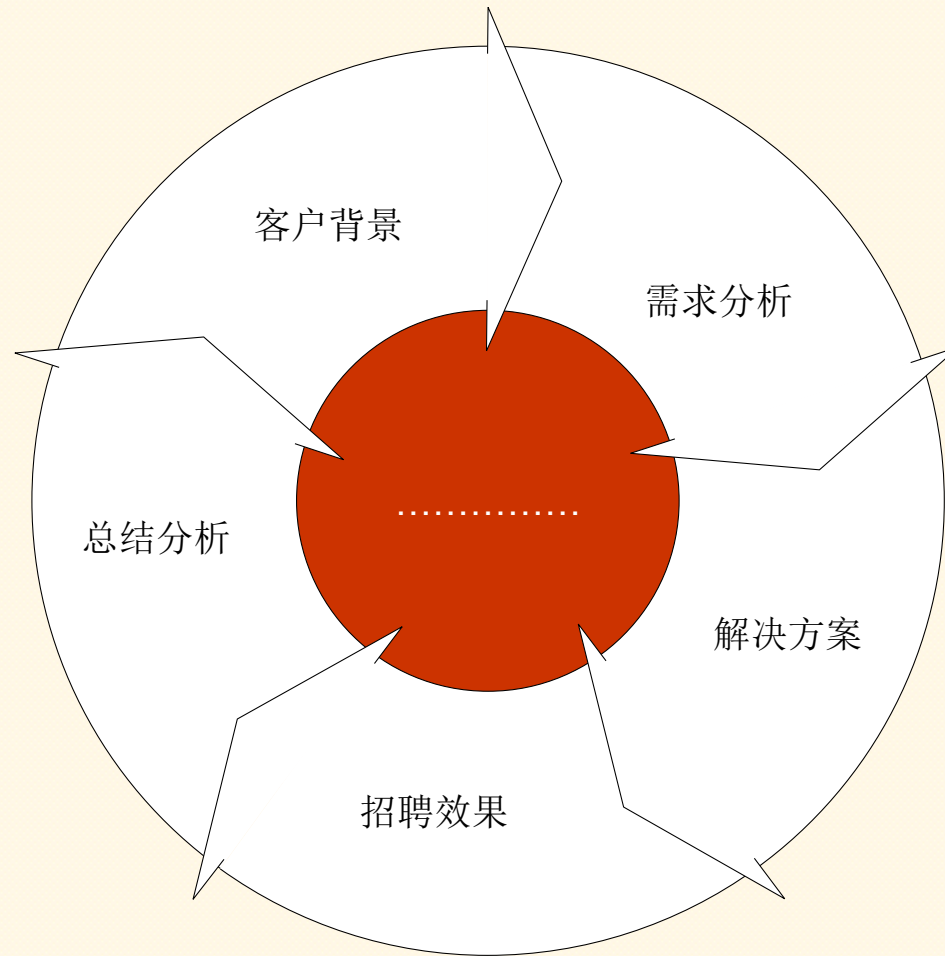




# 某公司SSS招聘项目总结分析

RPO项目执行部

## 招聘总结主要内容





## 客户背景介绍

某公司成立于**1988**年，致力于把基于先进信息技术（包括通信技术）的最佳管理实践普及到客户的管理与业务创新活动中，全面提供具有自主知识产权的企业管理/ERP软件、服务与解决方案。**2001**年5月，客户公司股票在上海证券交易所挂牌上市。**2004**年客户公司被评定为国家“重点软件企业”，是中国软件行业最知名品牌，是中国软件业最具代表性企业。

客户公司是亚太本土最大管理软件供应商，是中国最大的管理软件、ERP软件、财务软件、集团管理软件、人力资源管理软件及小型管理软件供应商。目前，中国及亚太地区超过**50**万家企业运行客户软件，每年超过**5**万家企业选择客户软件，每天超过**300**万用户使用客户软件。客户软件让企业业务更加高效，反应更加迅速，效益更加显著



## 需求分析

➤ 项目目标: 邀请**20**名符合要求+有意愿且经过客户第一轮筛选的人才参加客户的小专场面试;

职位名称	招聘人数	工作年限	工作地点	月薪
实施顾问/售前顾问/咨询顾问	20	5年及以上	广州	8-15k



## 需求分析

### 1: 要求高，范围窄:

- 客户要求这些人选必须是中大，暨大和华工的2年（（脱产）全日制MBA毕业生；
- MBA的专业研究方向必须是财务和供应链两大模块；
- 所有的工作经验都必须是财务和供应链方面的；
- 财务和供应链类博士更佳；

### 2: 时间紧，周期短:

- 从合作洽谈到专场当天仅5周，实际操作时间不超过4周；

### 3: 跨区域面试者不报销差旅费，让人选感觉企业不人性化和没有诚意，吸引力低；

### 4: 小专场时间定在周一，很多目前在职的人选很难协调时间，到场率难把控。



## 解决方案

- 1: 分析职位要求, 和对方HR及用人部门沟通职位定位
- 2: 结合市场行情, 分析目标人选分布的区域, 所在公司类型, 待遇及对新公司的要求, 发展空间要求, 薪酬待遇要求等
- 3: 对目标人选进行定向挖掘, 以及人选互相推荐, 高校MBA群, 行业论坛, BBS和QQ群等渠道发布招聘信息, 进行职位宣传。加大挖掘力度。
- 4: 给人选做职业规划, 帮助他们分析目前现状和此职位的优势。
- 5: 全程跟踪人选安排, 周日下午再采用电话+短信模式和人选确认。保证到场率。

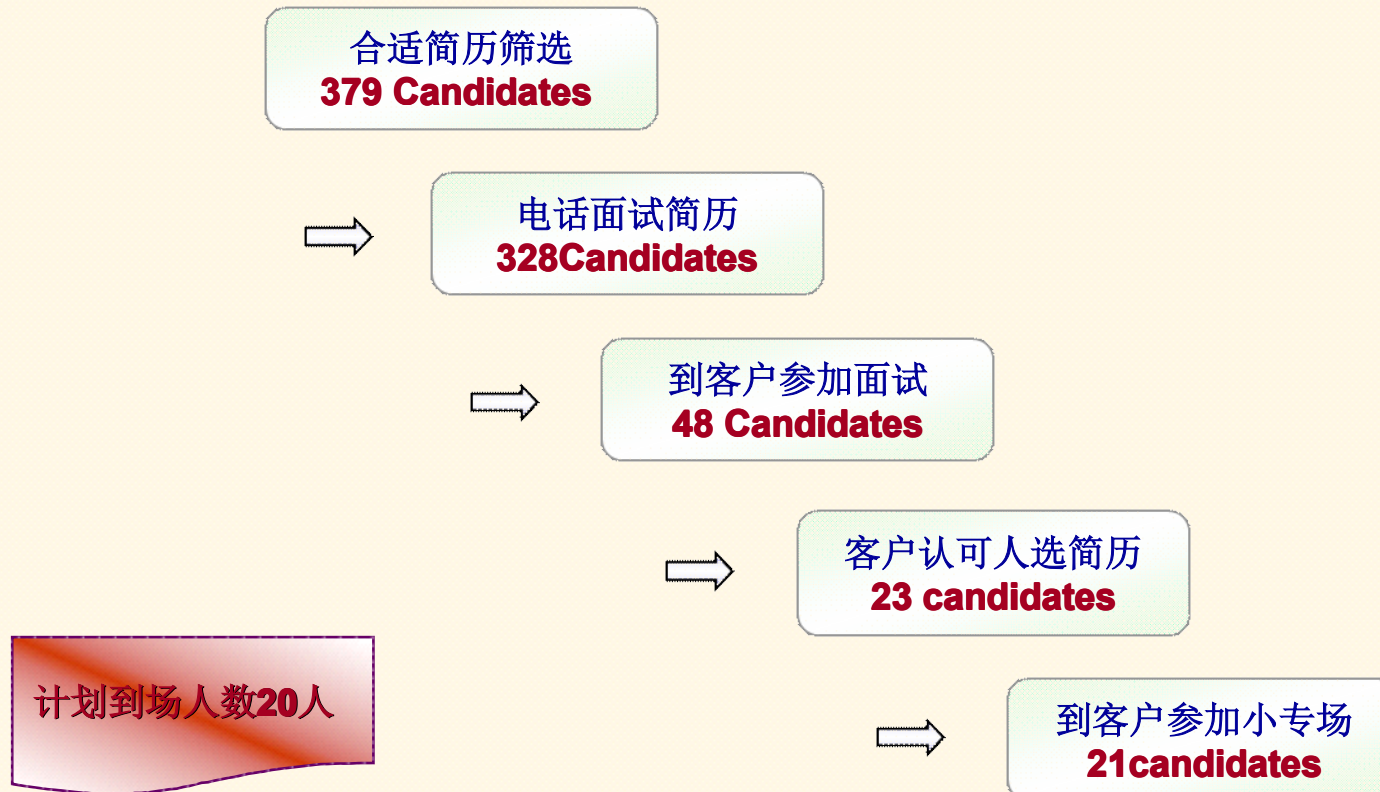


## 解决方案

项目	细则	说明	备注
简历筛选及挖掘	简历人工筛选	整合各种资源，发布招聘信息，组织符合条件的候选人	预计4周，一次完成
项目管理	从项目策划开始，直至项目总结，全程由专有项目经理管理项目进程	1) 项目标准与质量控制；2) 协调内部与外部资源，完成项目各项任务；3) 协调客户需求与各个工作模块；4) 项目质量与进度控制；5) 危机预防与危机处理	并收集相关数据，形成项目总结报告，为客户新一次招聘策略选择提供参考
面试	所有通过简历筛选的人都必须到中华英才网参加项目经理的面试	详细了解人选的工作背景和学历背景，帮助人选做职业规划	面试48人，每人至少40分钟。合适者提交用友HR再做筛选
到场率控制	对客户认可的人选，进行有奖+电话+短信的全程跟踪，	至少3次采用电话+短信的方式和 人选确认到场安排	客户认可简历：23人 最后到场人数：21人



## 招聘效果







## 招聘效果

- 各个阶段的问题
  - 1: 由于客户要求高且范围窄。因此，在简历筛选过程中，严格控制各项要求；用地毯式搜索法找寻合适条件的人选；
  - 2: 因客户公司对人选综合素质的高要求和保到专场的合作方式，对项目经理的行业知识积累，面试技巧和谈判说服能力要求教高，同时对兼职人员在前期简历挖掘，中期客户公司和职位介绍，后期意向把控等要求都很高。经过培训和对招聘过程推荐给客户人选的细致把握，最终我们以1名项目经理+3名兼职人员的投入在4周类算是比较成功的完成此项目
- 最终效果  
最终到面试现场人数为19人，目前在进行项目结算工作；



## 总结分析

### ➤ 我们使用的资源

招聘过程中我们应用了英才网、智联招聘网的简历库资源，并对目标人选进行定向挖掘以及人选互相推荐等方式收集简历。

同行业的类似招聘应该注意的问题：

1、了解客户公司以往招聘所用的渠道和成功offer人选的背景，性格等信息，以便更准确的把握客户公司的用人喜好，不依赖JD

2、结合客户十分苛刻的要求，估量市场上可用资源的多寡，制定合理的招聘人数计划

### ➤ 客户效果反馈

我们此次的SSS招聘服务历时4周，到场人数在计划内，客户较满意，目前正在进行项目结算洽谈。