



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年

在中国雇员人数：300

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品 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	招聘流程外包
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	该企业身处竞争激烈的证券行业，对人才的选拔除了行业约定俗成的规范之外，还有一套自己的创造性考量。该企业会灵活衡量人才的横向“综合能力”以及纵向“发展潜力”，分别从全局性角度看人才与企业的匹配度、以长期主义视角规划其发展路径和成长空间，重视但不局限于“单一固定要素”，柔性应对每一位怀有真诚职业意愿的候选人。



<p>具体服务内容</p>	<p>“刚柔并济”：选择专业化、综合性人才 在招聘过程中，该企业会利用大易招聘系统的自动化简历筛选功能，设定综合打分规则，根据岗位需求进行准确评判；除此之外，还会有一系列智力评估、专业度评估等线上测评，以确保人才与岗位的契合度和招聘流程的公平公正。</p> <p>“深度协同”：HR与业务团队互助共赢 该企业组成“HR+业务专家”的面试评议团队，在“大易面试官工作台”的帮助下，该企业的面试官做到了过程积极参与、评价及时反馈、决策高效沟通，实现了招聘全程的深度参与。打破了部门间的壁垒与限制，增强了跨部门之间的合作沟通，实现了HR与面试官的双向共赢；从企业角度看，这种多维立体的面试考核也有助于企业树立专业、高效的品牌形象。</p> <p>“以人为本”：打造“口口相传”的雇主品牌 每年校园招聘季，我们都会定期邀请学生走进该企业，以“导师制”等丰富的项目形式，鼓励学生与该企业内部员工交流，进行有助于学生成长的业务学习和实践。该企业也在企业内部积累了卓越的满意度，使用大易校招解决方案设置‘内部活水机制’，在具有业务共性的岗位上，我们会横向拉通职业通道；在一定职级基础上，也会对管理者开设轮动机会，例如总分机构管理者的对调学习等，以让不同员工得到更多的发展空间和机会。</p>
<p>服务成果</p>	<p>该企业招聘团队负责人杜轶：通过与大易招聘系统的合作，从招聘业务链条的各个环节着手，以每一个真实触达的“人”为核心，从人才选拔理念，到面试协同的创新实践，夯实了“专业、信任、亲和”的雇主品牌形象，也把该企业的企业实力和对优秀人才的重视与渴求传达出去。在吸纳人才的同时，为企业的长远发展打下了深厚的信任基础。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>招聘管理系统</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>1995年，位于美国密歇根州亚达城的家居护理产品公司——该企业正式进入中国，经过26年的发展，目前该企业（中国）经营区域已遍布全国31个省区，业务范围辐射保健品、美容化妆品、家</p>



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



	居科技、个人护理等版块，中国也成为了该企业全球最大的市场。快速的业务拓展就需要人才队伍的支撑
具体服务内容	<p>“线上”接棒“线下”，构建招聘高速通路 招聘流程从线下移步线上，首先带来的是候选人体验的大幅提升。搭载云招聘系统，候选人资料的收集真正实现了无纸化，候选人只需在手机端简单操作即可便捷上传信息，形成电子应聘申请表；同时，在offer发放环节，系统将根据职位信息自动发放offer，候选人无需回复邮件，只需一键确认或拒绝即可完成反馈，反馈结果将回传至系统进行标记，供HR们查看。</p> <p>发力雇主品牌，“网”罗优质人才 该企业通过与大易的合作，构建一站式的招聘官网，统一对外的雇主信息，在招聘环节提升自身的雇主影响力。通过招聘官网，候选人可以一站式获知校招及社招职位，宣讲会安排、企业概况等信息亦可一览无遗。除此之外，候选人还可于个人中心查看收藏职位、已投递职位以及投递动态，保证信息的即时性及透明度，确保应聘者优质的求职体验。</p> <p>细节之处见真章，打造极致候选人体验 该企业将候选人体验落到人才应聘的细微之处，在激烈的人才之争中，笼络住高质量人才的芳心。例如，在面试环节，候选人扫码签到后，签到信息直达面试官，减少候选人等待时间。在入职前，准员工还将收到贴心的入职提醒邮件和短信，告知入职前的准备事项，传达企业的人文关怀。</p>
服务成果	大易以前沿的云招聘解决方案，确保招聘全流程的线上化运行，从而提升候选人的应聘体验，帮助该企业完成企业在招聘环节给人才的一次“强该企业”。

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	能源动力
客户当时的需求	该企业HRVP刘总表示，2022年是该企业的人力资源信息化年，希望大易招聘系统的上线可以开启中伟HR信息化建设的第一篇章，为后续各模块信息化的布局树立标杆。



具体服务内容

招聘提速，应对业务快速扩张

借助云招聘，该企业将构建全流程线上化的招聘通路，实现招聘的高效交付。

跨平台的职位发布、完全依赖人工的简历筛选、需要反复沟通的面试安排、线下流程繁琐的 offer 审批... 原本低效的线下流程将全部移步线上，取而代之的是多平台职位一键发布、系统智能筛选简历、面试安排自动生成、offer 审批一键催办，如此一来，组织的招聘效率不仅大幅提升，HR 也将不再受困于机械的事务型工作，从而发挥更高的价值。

除此之外，候选人求职体验也将有所提升，上线招聘系统后，招聘周期将大幅缩短，候选人可以快速走完招聘流程并得到及时反馈，此外，多个 HR 联系同一候选人的「尴尬局面」也将成为历史，保证企业与候选人的每个触点，他们都能有良好的应聘体验。

发力海外，打造全球化雇主品牌

随着业务的扩张，很多新能源企业都加快了「出海」的脚步，据了解，该企业也正在规划多个海外基地的建设，发力国外市场。然而，全球化的战略下，海外人才的吸引与招聘成为企业的一大难点。面对挑战，该企业将依托大易云招聘系统，搭建专属的招聘官网，输出全球化的雇主品牌。官网除了将一站式展示雇主概况、职位列表、招聘动态、用人理念等信息外，还开拓了海外招聘版块，并以全英文呈现，为海外求职者提供一个全方位了解企业的窗口，除此之外，应聘者还将在招聘官网便捷进行职位搜索、简历投递，并可实时掌握应聘进程，保证求职的公开化及透明化。

产品加持，实现线上化内推

借助大易人人荐，该企业将实现内外推的全面线上化。一方面，人人荐将突破「仅内部员工可参与」的限制，不管是内部员工还是外部人才，都可便捷访问人人荐小程序，查看企业空缺职位便捷投递，或可生成职位卡片、职位海报便捷转发给身边的好友；另一方面，人人荐推出了「多级瓜分奖金」的创新机制，一旦被推荐人入职，参与转发的人员都可以按比例获取奖励。除此之外，伯乐们还可随时追踪推荐进程，确保整个过程的透明且公开。

资源留痕，构建企业人才库

借助大易云招聘系统中的人才库功能，该企业原本分散于各个 HR 手中的简历将被集中存储，使资源留痕，后续，HR 们可以将人才库中的简历根据职能标签、人才属性、关键技能等



	进行分类，并根据招聘需求对符合要求的人才进行针对性地激活，通过发送短信、邮件等方式邀请他们更新简历或投递职位。
服务成果	在国家的「双碳战略」下，新能源企业被委以重任。该企业也表示，将抢抓“双碳”时代机遇，朝着“全球最具价值的新能源材料综合服务商”的目标不断奋进。对奔跑中的中伟而言，人才是一份不可或缺的加速度，而与大易的携手，是该企业力图借助更高效、更重体验、更智能的云招聘解决方案，「智」取「锂」想人才。

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	机械制造
客户当时的需求	<p>于2009年创立的该企业在过去十余年的时间里经历了业务的爆发式增长。伴随着企业体量愈来愈大，地域愈来愈广，品类愈来愈多，招聘也面临着诸多挑战。刘阳芳谈到，“企业创立初期一年招聘量不足1000人，2021年我们招聘了60000人，挑战不止是数量的指数级增长，企业对人才的技术、战略思维及语言能力等要求也越来越高。”</p> <p>不仅如此，伴随着企业不断在新的赛道进行业务布局及技术发展，“空白领域”的人员招聘也成为该企业招聘团队的一大挑战。如何在新的业务领域，根据新的人才要求，制定出新的招聘策略，是华星招聘团队时常需要思考的问题。</p>
具体服务内容	<p>制造业吸引力下行，如何搞定“佛丧燃”的年轻人？</p> <p>第一是招聘流程的去繁从简。为了缩减应聘流程，提升候选人的求职体验，华星进行了流程的精简化，制定了「二面即终面，3天出结果，一周出offer」的流程策略。“借助大易的云招聘系统，实现了招聘的全流程线上化，大大缩短了招聘的周期，为该策略的落地提供了一大助力。</p> <p>第二是打造有趣有料的面谈体验。华星在近年校招的无领导小组面试中，巧妙地融入了游戏化环节，HR们会引导学生们参与模拟经营或荒岛求生类游戏，在轻松的氛围中，参与者即可展现出自己的学习力、抗压力、逻辑力。</p> <p>第三是建立双向奔赴的情感链接，企业倾注心血，候选人也给予诚意，双方建立真正有温度的关系。对于还没有接受企业offer的候选人，该企业会举办offer party，邀请他们「做</p>



	<p>一天的华星人」，沉浸式地体验公司环境及企业文化，候选人们还有机会走进高管办公室，与他们聊一聊华星的未来规划，在接受offer前先深入地了解这家企业。</p> <p>招聘运营不是单点作战，而是全局总攻 在华星形成了以「前中后台」为核心的招聘运营体系。前台聚焦交付，直接面对包括外部人选、内部业务主管在内的「客户」，帮助每一个职位找到适合的人选；中台聚焦质量，梳理出一系列与招聘结果相关的质量标准，驱动招聘质量的提升；后台聚焦关键支撑项目，输出一系列的落地项目方案，赋能招聘业务，提升招聘结果。</p> <p>华星3个重要的招聘运营项目：</p> <p>1、火焰计划-招聘专业赋能项目 火焰计划面向两类人群（招聘代表、业务面试官），三大招聘场景（社招、校招、技能人才招聘），从业务知识+招聘知识/技能双重维度，构建体系化的招聘学习地图，并通过赋能与认证相结合的方式，对面试官进行从资格选拔、赋能组织、考核、认证、应用的全周期管理，推进华星招聘能力的提升。</p> <p>2、荐客运营-内部推荐产品化 「荐客计划」主要是借助大易内推产品进行运作，并围绕“有名有利有情有趣”的荐客价值主张展开。每年，该企业都会在深武广惠苏5地同步开展一系列内推活动，包括“金三银四”荐客主题月、荐客狂欢节、荐客品牌高管代言、超级荐客评选等运营活动，以增强荐客粘性，提升内荐积极性。同时，该企业还实现了数字化内推，员工可以于线上进行岗位查询、一键推荐、积分查看与兑换，让荐客们真正的从知荐，想荐到会荐，乐荐。</p> <p>3、系统建设-数字化驱动敏捷招聘 华星自引入大易招聘系统以来，通过API接口打通了与公司内部HR事务系统、薪酬系统、OA系统等端口的连接，实现了招聘全渠道全流程的数智化，显著提升了招聘效率，让协同更加高效。同时，在标准化功能的基础上，该企业还增加了智能化、定制化的功能开发，用「因地制宜」的云招聘解决方案驱动招聘效果的提升。</p>
服务成果	TCL该企业达成与用友大易的合作，通过采用精细化项目运营手段，达成高效招聘结果。在华星招聘团队内部，形成了以社会招聘、校园招聘、国际猎头等为专攻领域的狙击作战队，强化招聘人员的单一作战能力，驱动招聘结果。



档案内容更新于2022年10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