



## 中智经济技术合作股份有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称： 中智经济技术合作股份有限公司  
 企业常用简称（英文）： CIIC  
 企业常用简称（中文）： 中智股份  
 所属国家： 中国  
 中国总部地址： 中国上海虹桥路1号港汇恒隆广场1座45F  
 网址： http://www.ciicsh.com/ciicsh/

A、所属行业类别： 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）、招聘技术（除招聘管理系统外）、残疾人招聘就业、测评解决方案

在中国成立日期： 1993年  
 在中国雇员人数： \_\_\_\_\_

### 业务详情

1、主要客户所在行业： 综合不分

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	残疾人招聘就业
客户公司性质	
客户公司行业	
客户当时的需求	客户残疾人招聘就业项目原委托其他供应商服务，2018年伴随客户企业人员体量持续增长，客户对现有残疾人服务标准提高，在客服团队积极沟通下，客户自2018年与中智北京合作此项业务，形成交叉供应商。



具体服务内容	每月按客户需求的安置比例进行人员测算，并对安置的残疾人进行相应的增减调整。按年提供残疾人认定服务，确保客户能精准控制运营成本。按月提供残疾人工资数据，确保残疾人到手工资满足补贴申请要求。同时提供残疾人合同管理服务，政策分享服务、残疾人五险一金相关待遇领取办理等。
服务成果	1. 2018年客户与中智北京首次合作拉手计划项目，中智北京团队高效、专业的服务获得客户好评，自2019年起将中智北京确定为残疾人服务唯一供应商一直合作至今； 2. 2018年起累计为客户安置残疾人580余人，企业运营成本节省近亿元，帮助企业成功申领各项补贴近800万元。

**客户案例二：**

所提供的服务类别	残疾人招聘就业
客户公司性质	
客户公司行业	
客户当时的需求	寻求优质供应商提供残疾人招聘就业服务，要求供应商资质齐全，残疾人招聘资源丰富，覆盖城市广泛，有良好的政府关系背景，提供的残疾人资源能100%合规认定，有残疾人资源储备可随时进行人员替换，服务过程中能把控用工风险。能提供合同管理服务，按客户需求安置比例的测算服务，以及相关政策分享等。
具体服务内容	每月按客户需求的安置比例进行人员测算，并对安置的残疾人进行相应的增减调整。按年提供残疾人认定服务，确保客户能精准控制运营成本。按月提供残疾人工资数据，确保残疾人到手工资满足补贴申请要求。同时提供残疾人合同管理服务，政策分享服务、残疾人五险一金相关待遇领取办理等。
服务成果	协助客户主动承担社会责任、落实国家“稳就业”“保就业”政策，主动为残障人士群体创造新的就业机会，截止2022年底，已为残障人士提供就业岗位80余个，为残障人士获得了稳定的收入。使客户连续2年获得海淀区“扶残助残爱心企业”称号。为客户在合法合规范围内节省了残保金成本，帮助客户更好的降本增效。

**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	国有
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	1、需要供应商协助完成人员管理合规化，以符合银保监会的合规要求； 2、人员需要保留以保证业务平稳过渡（人员流失将导致信用卡、电话客服业务崩盘）； 项目调整、过渡阶段的时间要求紧，银行内部管理团队人手少、任务重，需供应商给予更多的业务支持。



具体服务内容	通过初级外包模式承接蒙商银行电话银行中心项目运营工作，涉及电话客服、电话营销、电话催收等业务，管理外包员工约160人。服务团队从3个维度给客户支持：①深入了解业务，持续优化团队，提升人效比；②优化绩效激励办法，促进业绩提升；③引入业务专家和质检组，保障高质量交付。
服务成果	承接项目后，服务团队深入业务一线，协助客户梳理并优化15个业务流程，服务期内人效比提升80%，年度重大项目考核通过率100%，月度例行考核通过率100%，并且将有效投诉量降低至0。服务团队以过硬的专业素质和良好的服务交付水平，赢得了客户的一致好评。

**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	
客户公司行业	
客户当时的需求	客户作为一家全新的“用户型”汽车科创公司，视用户与企业价值共生共赢。随着客户业务快速发展，整车交付后将会产生面向用户的服务和维护，为更好为用户提供售后服务和用户运营，提高用户满意度，了解用户需求和解决使用问题等，亟需成立客服管家呼叫中心团队。
具体服务内容	<p>1. 从0至1搭建服务人员结构</p> <p>对标市场上新能源汽车行业新势力品牌蔚来、理想、小鹏的产品规模、运营模式和呼叫中心的硬件系统、人员岗位及规模为客户搭建量身定制的服务团队，成功帮助客户成立客服管家呼叫中心团队。</p> <p>2. 贴合实际主动完成流程再造</p> <p>根据客户对于外包岗位的考核标准，中智制定书面项目管理办法，其中包括绩效考核标准、修正岗位设置等。中智主动发现同岗不同责的情况，建议客户进行岗位和人员调整，主导相关岗位的定岗定责，同时对现有雇员及新入职雇员进行流程宣讲，完成学习，形成闭环。</p> <p>3. 定制推出面试辅导可视化</p> <p>因疫情影响，整车交付工作积压，服务人员缺口数量剧增。考虑到参与面试的人选众多，中智摒弃传统的电话辅导的工作方式，结合数字化形式，高度还原面试场景，增加代入感，帮助求职者提前模拟预演，充分做好准备工作，最终达到及时扩张服务规模以应对用户需求的目的。</p>
服务成果	自客户成立之日起，旗下汽车每一年的销量不断攀升，与日俱增的销量，既证明了客户正在被越来越多的消费者所认可与青睐，也显示了客户在技术与服务上的进一步提升与完善。客户始终贯彻以服务感动用户的理念，通过中智为其打造客服管家呼叫中心团队。用户无需学习纷繁复杂的服务章程和规则，只需拨打官方





	客服热线，即可咨询和呼叫包括道路救援7X24小时在线服务、全天候上门服务、一对一远程诊断升级服务等。凭借客户打造的高品质、高水准的服务体系，客服线上解决率高达99%，用户满意率也高达99%。
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------

**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	
客户公司行业	
客户当时的需求	随着客户的扩张发展，每个分子公司、成员公司都设立有财务职能部门，运营成本居高不下。再加上，人员技能不一、所处地域不均、团队氛围差异、工作模式不同、标准规范不一等影响集团化财务管控效率。为实现集中管理、降低成本、提高效率，着手建立财务共享中心。
具体服务内容	随着客户的不断壮大，其内部分支机构也在不断地增加，为了降低成本，提高效率，中智开始为其搭建财务共享中心。中智健全完善财务共享服务中心的管理制度，安排高素质财务人员进行针对性地调整，强化服务人员的专业度，集成各类财务数据，拉通业务、财务、税务端到端的数据，与客户总部之间同步沟通，统一管理规范、主数据、平台，将业务流程和控制流程联通连贯。最终将组织内部分散的财务职能集中到一个独立的核算中心，通过业务流程、制度和系统等方面的标准化和规范化，实现统一核算、统一标准，进而实现集中控制、共享服务的目的。
服务成果	财务共享中心作为一种新型财务管理模式，在搭建过程中，中智清晰了解武宝集团的财务共享中心构建目标，了解各职能部门的需求，充分考虑组织结构、管理流程、技术平台、人员素质等方面的因素，选择合适的方法构建适合武宝集团运营发展的财务共享中心，最终帮助客户有效降低企业成本，提高财务工作效率，提高会计信息质量。

**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	国有
客户公司行业	保险业
客户当时的需求	客户当时的岗位需求如下： 1. 市场营销：协助相关业务的市场调研与分析、营销策划等工作，对市场数据和信息进行收集、整理、统计等工作。 2. 客户服务：协助客户进行现场查勘、定损理算；协助对业务项目前期资料进行收集、整理，协助进行项目实施工作；协助部门立项申报、业务管理系统应用及内务工作；协助客户准备保险索赔资料，审核客户保险索赔资料电子文档；协助索赔案件相关



	<p>数据的收集、统计、分析及档案管理工作。</p> <p>3. 综合管理：负责证照、接待、会议、档案管理等行政事务及后勤保障等工作：相关部门立项申报、业务管理系统应用及内务工作。</p> <p>4. 驾驶服务：按照交通规则，驾驶车辆进行客、货运输；负责所驾车辆的日常保养等工作。</p> <p>5. 行政辅助服务：会议、接待、机关事务、后勤事务辅助性工作：综合管理辅助工作、宾客日常来访、会议的接待服务。</p> <p>呼叫坐席服务：接听处理客户的咨询、业务委托，出险报案、投诉电话，向客户提示出险索赔程序与注意事项，负责公司电子商务业务的呼叫服务。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 服务内容具体以客户工作要求内容为准，并可根据客户实际需要进行调整。</li> <li>2. 外包人员日常管理：包括但不限于法定福利管理、劳动关系管理。</li> <li>3. 外包人员薪酬体系管理：包括但不限于薪酬体系搭建，薪酬核算、薪酬发放及个税申报。</li> <li>4. 外包人员招聘：向客户提供能够满足服务要求的合格人才：遇有外包人员享受国家规定的正常假期、年假及其他假期（包括但不限于病假，产假、病假、工伤），客户因业务需要需安排临时人员替补的，应提供其他合格人员继续提供服务，确保服务质量。</li> <li>5. 外包人员用工风险管理：包括但不限于负责外包人员被动离职的沟通，收集相关证明材料；外包人员离职经济补偿金支付；处理外包人员劳动争议。</li> <li>6. 外包人员绩效管理激励：根据客户外包人员的业务需求，设计考核体系，进行绩效考核管理，包括但不限于建立外包人员绩效考核制度：实施绩效考核；结合外包人员退出机制，拟定外包人员绩效改进方案：出具绩效改进通知：对外包人员进行考核资料整理归档，保有持续管理能力。</li> <li>7. 外包人员岗位体系设立：根据客户业务需求进行外包工作内容梳理，拟建岗位体系和岗位胜任力模型。</li> <li>8. 现场管理：根据客户业务需要，派驻管理人员进行现场管理。直接配合客户，在外包人员管理、业务开展、项目实施上进行协调和管控。</li> <li>9. 外包人员培训：按照客户业务需求，安排入职培训、工作内容培训及专项技能培训。</li> <li>10. 外包人员服务质量控制：根据客户业务需求，拟定业务实施标准和工作结果考核明细，包括但不限于根据客户需要，建立服务质量考核标准及体系；定期与客户进行服务质量考核沟通；根据沟通，实施服务质量考核标准的调整方案。</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 主动开拓客户业务实际需求，并对外包工作进行了适当调整；</li> <li>2. 百分之百完成外包人员日常管理、薪酬体系管理、招聘、用工风险管理；</li> </ol>



	<p>3. 百分之百完成了外包人员绩效管理与激励；</p> <p>4. 根据客户业务需求进行外包工作内容梳理，百分之百完成了外包人员岗位体系设立；</p> <p>5. 根据客户业务需要，提供了认真细致，合法合规的现场管理服务；</p> <p>6. 百分之百配合客户业务需要，完成了安排入职培训、工作内容培训及专项技能培训；</p> <p>7. 根据客户业务需求精准把控外包人员服务质量；</p> <p>高质量高效率处理外包员工关系等工作，高效率配合同事工作，并完成部门领导安排的其他工作。</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	国有
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>1, 需要供应商协助完成人员管理合规化，以符合银保监会的合规要求；</p> <p>2, 人员需要保留以保证业务平稳过渡（人员流失将导致信用卡、电话客服业务崩盘）；</p> <p>3, 项目调整、过渡阶段的时间要求紧，银行内部管理团队人手少、任务重，需供应商给予更多的业务支持。</p>
具体服务内容	<p>通过初级外包模式承接蒙商银行电话银行中心项目运营工作，涉及电话客服、电话营销、电话催收等业务，管理外包员工约160人。服务团队从3个维度给客户提供支持：①深入了解业务，持续优化团队，提升人效比；②优化绩效激励办法，促进业绩提升；③引入业务专家和质检组，保障高质量交付。</p>
服务成果	<p>承接项目后，服务团队深入业务一线，协助客户梳理并优化15个业务流程，服务期内人效比提升80%，年度重大项目考核通过率100%，月度例行考核通过率100%，并且将有效投诉量降低至0。服务团队以过硬的专业素质和良好的服务交付水平，赢得了客户的一致好评。</p>

**客户案例八：**

所提供的服务类别	灵活用工（服务业）
客户公司性质	合资
客户公司行业	信息传输、软件和信息技术服务业>软件和信息技术服务业>软件开发>其他软件开发
客户当时的需求	<p>①. 项目具有突发性，项目时间不可控，需要随时合作外部技术人员。</p> <p>②. 技术人员流动性大，专业知识要求高，管理规范难。</p> <p>③. 对外购买技术开发服务，对象多为个人，票据来源复杂，规范</p>



	管理难。 ④. 因主体界定不清晰, 可能导致被认定为劳务所得, 税负较高。
具体服务内容	①. 与企业签订服务协议, 为企业提供灵活用工项目平台。 ②. 为灵工人员提供一站式集群注册服务, 解决注册的便利性。 ③. 将企业人力成本转变为经营费用, 由平台依据项目外包开具合规发票, 为自由职业者提供纳税申报, 确保收入合法合规。
服务成果	①. 企业项目服务人员按需配置, 控制用工成本, 降低用工风险, 优化人力资源成本结构。 ②. 高科技公司管理讲究减法, 聚焦企业健康持续发展, 对于辅助业务外包出去更加省时省力。 ③. 为客户全国IT项目、1000余人提供灵活用工服务, 企业降本增效显著, 年节约成本数千万元。

**客户案例九:**

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	批发零售业
客户当时的需求	①. 全国市场推广人员用工需求大, 用工易产生纠纷。 ②. 推广费用结算与劳务费用界定不清晰, 财务合规难。
具体服务内容	①. 企业与个人通过灵工平台建立业务合作关系, 规避事实劳动关系。 ②. 将企业人力成本转变为经营费用, 由平台依据项目外包开具合规发票。 ③. 企业推广人员按需而变, 整体优化人工成本。 ④. 推广人员按照经营所得方式纳税, 增加个人收入, 提升个人幸福感。
服务成果	①. 费用结算完税一体化流程, 企业省心省力, 个人无需汇算清缴。 ②. 企业与个人分别与平台签署服务协议, 合同合规、业务合规、税务合规、经营合规, 安全用工无风险。 ③. 企业降本增效显著, 个人降低税负增加收入。 ④. 目前平台服务全国市场推广人员100余户, 年节约成本数百万元。

**客户案例十:**

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	文化艺术业
客户当时的需求	客户从2016年起在中国大陆地区举办斯巴达勇士赛越野障碍赛活动; 在比赛现场需要赛前、赛中及赛后志愿服务人员。赛事每年在北京、上海、深圳、杭州等十余个一二线城市举办超过30场,



	每场志愿服务人员需求平均为200余人，累计招聘、管理志愿服务人员1.2万余人。初期志愿服务人员客户希望是在校大学生，从2018年起，客户希望中智为其建立选手志愿服务体系并负责管理运营。
具体服务内容	中智根据客户每场的具体岗位需求及赛事地点，寻访对应区域的高校及志愿团体，发布招募信息并进行人员筛选及岗前培训。比赛期间，中智负责现场人员分岗、督导及后勤服务工作。后期负责客户选手志愿服务系统维护及人员管理、社群运营等工作。
服务成果	中智在客户服务6年间，服务客户场次超过60场，服务地点包括北京、上海、深圳、杭州、西安、广州、厦门等十余座城市；招募人数超过万人。同时为客户创建选手志愿服务体系，设计福利政策，吸引超过2000名选手参与志愿服务活动，为客户在人工成本上进行了优化。

#### 客户案例十一：

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	零售业
客户当时的需求	自2011年与GAP合作起，我司致力于为其提供灵活用工人员的招聘以及外包管理，解决全国零售门店的灵活用工问题。疫情放开后，全国零售门店客流量激增，为了应对春节的销售高峰，急需补充大量兼职人员以满足店铺的营运需要；以及填补春节假期结束后的大量短期兼职的离职造成的人员缺口。
具体服务内容	我司提供GAP全国新店的兼职人员招聘以及组织新员工培训服务，以及全国老店节假日及日常兼职人员的招聘补位；总部各部门实习生的招聘；全国兼职人员以及总部实习生的入离职办理，雇员业务办理（包括在线签约，开具实习证明、实践报告）以及发薪等。
服务成果	2023年1月-3月，我司累计为GAP全国90家门店推荐兼职候选人1749人次，通过780人，面试通过率约为45%，并成功为面试通过人员办理入职，完成在线签约；累计发放兼职人员薪资3316人次，月均1106人次。 在灵活用工人员的招聘以及外包管理方面给予了GAP充分的支持。

#### 客户案例十二：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	国有
客户公司行业	





客户当时的需求	客户在组织战略调整后，从子公司选拔出一批管理人才，组建了新的管理班子，但在管理过程中，发现班子成员中存在管理能力不足，主观能动性欠缺以及服务意识较低等问题，期望通过专业的测评工具，进行团队现状分析，针对团队内盘点的情况定制解决方案。
具体服务内容	根据客户的具体要求，结合大健康产业对人才的服务性、管理性的行为关键点，与中智职业发展线上胜任力模型做匹配，协同客户人力部门共同定制能力指标，针对定制指标对现有团队的胜任能力及性格特质进行线上测评，并依据线上测评得分结果对现有团队进行解读。
服务成果	客户应用了胜任能力测试+OPT职业性格轮廓两种测评工具，输出200多份成员报告，其中包含25人中层管理人员报告及11人高层管理人员的报告，针对报告展现的数据进行团队优劣势的总结和分析，辅助客户制订个人及团队的提升计划。

**客户案例十三：**

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	某银行股份有限公司分公司通过校招招聘了一批管培生，在完成选拔、培养阶段的任务之后，期望通过中智职业发展专业的心理测量工具进行定岗前的测评，以掌握这批管培生的突出人格特质情况及心理健康状况，并依据测评结果做针对性的培养方案。
具体服务内容	中智职业发展公司通过自主研发的人格特质与心理健康测验工具对170多名管培生进行入岗前的专业测评，同时结合学生选拔过程中的面试表现以及客户内部访谈等线下环节，给与不同人格特质管培生的定岗建议和使用建议，帮助客户了解被测试人员的心理健康状态和具备的积极心理因子情况，以供客户进行专项培养。
服务成果	输出管培生团队的个人报告170余份以及1份团队结果，针对人格与心理健康的测评结果对一线岗位服务顾问、销售顾问等适岗人员进行特质分析和心理健康、抗压性等曾层面分析，产品信效度及测评执行服务均得到客户的高度认可。

**客户案例十四：**

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	
客户当时的需求	面对大批量的校园招聘，如何稳定、高效地完成招聘工作，快速准确甄选人才是360关注的重点。针对IT技术背景考生，需要笔试系统供应商具备编程代码的考核及命题能力，可以无时间、空间





	限制，快速组织各地考生同时在线考试。
具体服务内容	赛码网为客户提供在线考试平台、考试运营、在线监考等服务。服务全程注重数据的安全性，提供稳定的系统支持，快速组织应届生在统一时间参加在线考试。开启全方位的防作弊机制：人脸识别、迟到限制登录、三机位多视角监考、设置答题水印，有效杜绝分享试题、霸屏作答等；系统处理能力和响应时间迅速，得到客户的认可与好评。
服务成果	招聘数字化成为了主流趋势，我们也迈入到全新的招聘场景中，赛码网助力客户在短时间内快速、科学地甄选人才，提高招聘效率，实现校招数字化。与此同时，根据360校招实际岗位需求，赛码团队从题目知识点选择、维度梳理、难易度、题型规划等角度出发给出专业建议，并出具试卷方案。通过样题初步审核、复审讨论、组卷测试等一系列标准化流程确保题目质量，达到试题区分度高、专业性强的要求，助力科学选才。

#### 客户案例十五：

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	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	根据发展及建设需要，郑州市中心医院医疗集团招聘方式调整为网络招聘，对在线考试平台的稳定性，安全性、防作弊功能等方面也提出了较高要求：系统简单易操作，可以安全组织考生统一参加在线考试，科学防作弊，确保公平公正。
具体服务内容	赛码网提供在线考试的全流程运营服务（包括试题录入、组织、监考、交付报告）。考前练习至考试结束，赛码客服团队全程实时回答考生问题，解决设备问题，帮助考生平稳顺利完成考试。场次开启了人脸识别、强制录屏、双机位、考题随机乱序等多项防作弊功能。考试结束后，客观题由系统自动判分，半天内即可交付成绩报告，交付过程中对数据进行加密处理，专人负责，专人对接，注重数据的保密性和安全性。
服务成果	为确保考试安全平稳，赛码网为本次考试提供全流程服务，助力高效招聘。 严肃在线考试纪律，确保在线考试的公平、公正、公开。赛码为客户定制了完整的项目方案，启用AI智能防作弊措施、AI监考技术、人工远程监考以及音视频监控记录等方式对在线考试过程全面监控，切实保证了考试的纪律和效果，让人才选拔做到科学、有效、精准。



--	--

**客户案例十六：**

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	1、工程项目分散在全国各地，管理难度大，需要专业人力机构提供全面支持。 2、出于整体人力资源管理的战略与规划，将非核心岗位外包，降本增效。3、各项目部有一定比例的老员工，需保留这部分经验丰富、忠诚度高的员工以更好地交付项目成果。
具体服务内容	以全风险外包模式向建工集团各项目部提供服务，外包岗位包括测量员、施工管理员、工长等，涉及全国10个地区，雇员约100人。针对客户的主要需求给予支持：①各地区政策变化实时共享，提供专业服务；②制定人员管理办法，帮助项目负责人提升管理效率；③定期现场走访，及时关注员工动态，解答客户及雇员疑问。
服务成果	协助客户管理全国地区24个工程项目，优化管理流程，降低客户管理成本；统筹规划项目间人员调动，核心人才保留率达到90%；合理控制劳动关系风险，仲裁率为0。作为客户的得力工作伙伴及员工信赖的雇主，客户及员工满意度达95%以上。

**客户案例十七：**

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	客户是国内环境污染治理领域的龙头企业，需要供应商承接其下属30余个主体的环保装置运维检修岗位外包工作，涉及约450名员工、15个二/三/四线城市，解决其招聘困难、人员流失率高、项目管理标准化程度低、项目管控能力差异大等痛点。
具体服务内容	中智项目外包公司以全风险外包模式承接客户项目，为解决客户痛点，项目组从4个方向入手。第一，开拓招聘渠道、简化招聘流程；第二，属地化操作，规范业务操作流程及时间节点；第三，以“结算包”的形式，统一全国业务流程，倒逼标准化管理；第四，搭建采购平台，全国采购需求平台化管理。
服务成果	通过中智BPO团队的服务，达成了5项成果。第一，提升招聘效率，聘用意向确认周期由15天降低至5天；第二，劳保用品和福利采购周期由14天降低至3天；第三，制定了报销管理/实习生管理/项目工作流程图等流程及制度，通过标准化作业提升人效比；第四，



	梳理连接各城市业务申报节点，减少了非必要成本支出；第五，提升客户及员工的满意度，服务期间零投诉，并在2022年收到客户4封表扬信。
--	-------------------------------------------------------------------

#### 客户案例十八：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	国有
客户公司行业	
客户当时的需求	客户是国内环境污染治理领域的龙头企业，需要供应商承接其下属30余个主体的环保装置运维检修岗位外包工作，涉及约450名员工、15个二/三/四线城市，解决其招聘困难、人员流失率高、项目管理标准化程度低、项目管控能力差异大等痛点。
具体服务内容	中智项目外包公司以全风险外包模式承接客户项目，为解决客户痛点，项目组从4个方向入手。第一，开拓招聘渠道、简化招聘流程；第二，属地化操作，规范业务操作流程及时间节点；第三，以“结算包”的形式，统一全国业务流程，倒逼标准化管理；第四，搭建采购平台，全国采购需求平台化管理。
服务成果	通过中智BPO团队的服务，达成了5项成果。第一，提升招聘效率，聘用意向确认周期由15天降低至5天；第二，劳保用品和福利采购周期由14天降低至3天；第三，制定了报销管理/实习生管理/项目工作流程图等流程及制度，通过标准化作业提升人效比；第四，梳理连接各城市业务申报节点，减少了非必要成本支出；第五，提升客户及员工的满意度，服务期间零投诉，并在2022年收到客户4封表扬信。

档案内容更新于2023年8月