

# 通过更落地的人才咨询诊断式服务撬动客户需求

## CGL的挑战

CGL的客户大多数是处于风口的各领域头部企业，有着大量中高端人才需求。

其中，内资企业面临诸多挑战：如跨地域总部的迁移和选址；以及在缺乏人才数据积累、尚未构建人才需求模型的情况下，涉足新领域或新产业，开展高端人才招聘。

CGL的客户企业需要更多元化，且更落地的人才咨询诊断式服务。为了实现这一需求，CGL 选择了领英人才大数据洞察 (LinkedIn Talent Insights)。

## 解决方案

CGL通过领英大数据洞察，帮助客户快速绘制相关陌生行业及地域的人才分布，明确潜在的人才目标公司、技能模型、职级体系、候选人能力模型及需求模型。

就职公司 (100) ↕	职场人士 ↕	职位 ↕	离职率 ↕
宁德时代	16 -11%	—	18%
蔚来汽车	17 -13%	—	6%
小鹏汽车	26 0%	—	4%

“

领英大数据洞察产品，帮助我们快速地绘制人才盘点模型，作出初期决策，同时结合与人才的持续深入沟通，不断完善盘点数据，明确客户招聘需求，帮助客户获取适合的高端人才。



**Johnson Xue**

VP & Head of Knowledge Center

## 研究结果

通过对领英大数据洞察的使用，CGL帮助企业高管，站在更加宏观的数据层面，作出合理的人才招聘决策，快速进入陌生领域获取信息，并进行反复持续的数据验证。

可视化的实时动态数据分析从行业宏观，到单个企业的微观层面

招聘决策更有数据说服力有效提高招聘效率

增强雇主品牌建设在实际招聘阶段，与雇主分享人才盘点数据