

## 案例分析

# 阿里巴巴集团

擅用社交招聘，  
致胜高端人才战



将商业品牌的力量通过领英有效转化为强大的雇主品牌，吸引高端被动求职者

### 公司背景

阿里巴巴集团经营多元化的互联网业务，致力为全球所有人创造便捷的交易渠道；自成立以来，集团建立了领先的消费者电子商务、网上支付、B2B网上交易市场及云计算业务，近几年更积极开拓无线应用、手机操作系统和互联网电视等领域。

2014年9月，阿里巴巴登陆纽交所，这项交易成为全球范围内规模最大的IPO交易之一。随着全球化战略的深化，阿里巴巴与LinkedIn领英的全方位合作也越来越深入。2014年，阿里巴巴集团整体招聘人数有了一个巨大的增长，对各种社交平台 and 在线招聘的渠道也越来越侧重。

### 人才挑战

- 在互联网领域，业务发展和技术迭代速度非常快，对人才综合素质和学习能力的要求非常高。
- 阿里巴巴在相关领域可选择的人才范围非常小。比如，市场本身非常紧缺JAVA编程技术人才，在阿里大数据的背景下，符合要求的工程师必须名校毕业、拥有很强的技术功底、拥有至少3到5年的成长期。
- 公司总部位于杭州，如何把优秀人才从各地乃至海外吸引过来，是一个巨大的挑战。

### 案例亮点

#### 通过领英长期影响高端被动型人才

求职网站仅能覆盖 15-20% 的积极求职人群，阿里巴巴需要重点招募的员工一般都是行业顶尖人才，大多属于被动型人才，他们不积极找工作，但是对新的工作机会持开放态度。最好的接触方式就是通过领英进行循序渐进的长期沟通。

#### 用公司主页建设强大雇主品牌

通过精心制作的雇主品牌展示内容和定向广告推送，一年间，阿里巴巴公司主页的粉丝数量增长了7倍，集团相关各公司主页目前拥有近14万名粉丝，招聘专版访问量是同行业竞争对手的十多倍。

#### 培训用人经理，完成精准社会化招聘

领英为用人经理提供培训，使其通过领英资料的影响力和人脉圈，有能力主动寻找自己感兴趣的候选人，也扩大了招聘团队的二度人脉，积累专业领域的精准人才库。

“在领英这样的职业社交圈，通过营销广告和市场活动推广业务、品牌、产品的时候，也会吸引潜在的候选人。在领英，能够有效把商业品牌的力量，转化成雇主品牌，来吸引高端人才。”

杨姝

阿里巴巴集团招聘总监

# 领英解决方案：

## 打造公司主页，和被动型人才进行互动

阿里巴巴集团需要重点招募的员工一般都是行业顶尖人才和未来自高潜力人才，基本都是被动候选人，所以需要企业主动接触他们，而最好的方式就是通过领英这样的职业社交网站进行循序渐进的长期沟通。

阿里巴巴公司主页的每一条动态都具有非常高的点击率，通过在公司主页发布精心制作的内容，如市场活动视频、行业动态、业务英文资讯等，赢得了大量高端被动求职者的关注。

阿里巴巴集团和alibaba.com的公司主页目前共拥有约9.5万名关注者，和一年前相比，关注者数量增长了7倍。连同支付宝、淘宝、阿里云等公司主页，在领英上共拥有约14万名关注者。而通过日常企业信息的沟通和逐渐强大的雇主品牌，阿里巴巴集团的招聘专访访问量，比同行业竞争对手高出十几倍。



通过公司主页和领英定向广告推送，阿里巴巴集团既可以在领英发展B2B企业市场的中小客户业务，也可以触达来自各个国家和领域的粉丝，以实现商业品牌形象、雇主品牌影响力和企业业务的多维度增长。

## 将用人经理培养为招聘和雇主品牌大使

怎样充分发挥员工的人脉作用？让企业员工成为雇主品牌大使，构建雇主品牌。

相比很多公司将招聘行为只视作与招聘人员相关的任务，阿里巴巴集团的最佳实践是培训更多用人经理来使用LinkedIn领英，一方面通过招聘人员和用人经理的紧密合作，用社会化招聘的方法，共同帮助阿里巴巴更精准地招聘业务骨干，另一方面，也通过业务领导在领英的人脉圈和影响力，来提高阿里巴巴在专业领域的雇主品牌渗透力。

阿里巴巴和领英合作，为用人经理（主要是专业技术领域的业务领导）提供培训，通过领英，用人经理和招聘人员进行紧密合作，共同完成创新、高效、精准的社会化招聘：

用人经理通过完善领英档案，拓展在相关业务领域的领英人脉圈，学习使用招聘平台和领英群组，参与招聘一线，提高识人找人的能力，主动寻找自己感兴趣的候选人。

招聘人员可以借助用人经理在业务领域的影响力和人脉圈，激活自己在专业领域的二度人脉，更精准地挖掘和接触到专业领域的相关人才。

对于新入职的员工，招聘人员鼓励他使用领英平台，通过连接新员工周围非常优秀的一度联系人，为企业积累更大的人才库。

阿里巴巴集团招聘总监杨舒介绍：业务领导自己看人的时候，比HR更精准。同时，不仅是人员招聘，在领英平台上，业务领导还可以搭建自己的专业群组，分享阿里在技术领域的专业见解，会非常有效地提高阿里巴巴在相关技术领域的影响力。

## 通过领英人才解决方案和市场合作，打造雇主品牌

阿里巴巴集团采用了领英的整体征才解决方案，包括Recruiter账号、Job Slot和企业招聘专版等等，配合整个集团正在进行的全球化战略，吸引了非常多高端潜在人才的关注。

而针对海外招聘战略，阿里巴巴和LinkedIn领英达成了一种人才招募合伙人的关系，共同举办一些精准的人才招聘项目。通过领英Talent Direct产品，阿里巴巴得以定向邀约符合自身需求的海内外优秀人才，通过领英的一系列市场活动和营销产品，来吸引潜在的候选人。同时，通过细分专业领域的市场活动，比如硅谷人才招聘会，或者行业顶尖CEO论坛，与大量高端人才进行有效互动。

正如阿里巴巴集团招聘总监杨舒分享：“在领英这样的职业社交圈，通过营销广告和市场活动推广业务、品牌、产品的时候，也会吸引潜在的候选人。在领英，能够有效把商业品牌的力量，转化成雇主品牌，来吸引高端人才。”



销售热线：400 010 6277 | [cn.talent.linkedin.com](http://cn.talent.linkedin.com) | [chinalts@linkedin.com](mailto:chinalts@linkedin.com)

了解详情，请联系您的客户经理。

版权所有©2015 LinkedIn Corporation 保留所有权利。LinkedIn, LinkedIn 标志以及 InMail 均为 LinkedIn Corporation 的注册商标。其它品牌和产品名称均归属各自所有者。