



逢甲大學學生報告 ePaper

網路人力仲介

作者：江珈儀、蕭偉婷、陳姿蓉、陳意喃、陳彥文

系級：工工二丙

學號：D9633576、D9667851、D9668228、D9668275、D9668320

開課老師：鍾健平

課程名稱：電子商務概論

開課系所：工業二合

開課學年：97 學年度 第 1 學期



中文摘要

利用網際網路建立一個網路平台，將電子商務的概念導入人力資源仲介，使得人力資源仲介得以利用網路發展，跳脫過去實體店面的概念。讓需要透過人力資源仲介的工作者，或需要透過人力資源尋找員工的企業或店家，可以更為便利。

過程：

- 1、先確認訂單的種類，像是勞力仲介(搬家、清潔…)、腦力仲介(工數蒙面俠、家教…)、打工仲介(主要對象為學生族群)。
- 2、以登記需要工作者的方面來處理，通知被選中的人去面試或到雇主指定的地點。
- 3、以雇主方面做處理，依照雇主登記的項目，提供名單，讓雇主作出最適當的選擇。

利用網際網路的方便，改善實體店面(展覽或者是店家刊登廣告)的缺點，如：節省雇主和工作需求者等待的時間，減少區域的資訊不對稱。

關鍵字：

人力資源；找工作；打工；徵人；人力仲介

目 次

中文摘要.....	1
關鍵字搜尋.....	1
目次.....	2
1.文章.....	3
1.1 專題製作分工描述.....	3
1.2 內文.....	3
1.2.1 商品介紹.....	3
1.2.2 為何要電子商務化.....	3
1.2.3 產業概況.....	4
1.2.4 內外部分析.....	4
1.2.5 策略擬定.....	5
1.2.6 電子商務的經營模式.....	5
1.3 人力資源相關資料.....	6
1.3.1 人力資源仲介.....	6
1.3.2 人力資源公司.....	6
2.圖片與表格的格式.....	7
3.結論與建.....	15
4.參考文獻的格式.....	16
致謝.....	16

1.文章：

1.1 專題製作分工描述

在我們這小組的討論後，我們決定的題目是網路人力仲介，因為我們覺得這塊領域可以探討電子商務的方面較多，在後來我們就其專題製作方向開會討論，先暫訂出其營運方向及方法，在分工進行資料的收集。接下來在進一步就收集之資料討論本小組原先決定之營運方法及方向之可行性、可能遇到的障礙。參考現行市面上的網路人力銀行的營運狀況做分析，針對其營運之不足點及優點，作為改善小組製作方向的資指標，再進行資料的整理與製作。

1.2 內文

1.2.1 商品介紹：

- (1) 勞力仲介，如：搬家、房屋清掃、傭人、看護，甚至到保母都是屬於勞力仲介。
- (2) 腦力仲介，如：家教、補習班老師、企業人力提供，都屬於腦力仲介的部份。
- (3) 打工仲介，如：一般餐飲業、大賣場、一般店家、暑期打工，主要是以提供學生打工機會為主的仲介平台。

1.2.2 為何要電子商務化:

現在網際網路發達的情況下，利用電子商務化來提升競爭力是必要的。除了利用網路來提升訂單的速度，而且利用電腦建立資料庫，不僅可以更方便資料的整理，也可以在往後的服務上，提供更完整的資訊。如果沒有電子商務化的就必須花費更多的人力來做整理，這樣也會造成登記人浪費時間在等待上，如果沒辦法立即整理和提供更好更快的服務，就無法增強自己在同業裡頭的競爭優勢。

除此之外，利用電子商務話還可以打破區域的隔閡，利用電子商務化的方便，遠在屏東的求職者也可以被在台北的求才廠商或店家挑中，進而提升了工作的機會，對於求才廠商也是增加遇到企業人才的方法之一。

1.2.3 產業概況：

目前大眾所知的人力仲介行業以 104、1111、yes123 最為有名，但產業目前正屬於成長期，所以還有很大的進步空間。只要有求職者和求才的廠商存在就可以讓這個產業持續生存。如：11 年來，104 人力銀行迅速成為台灣最大的人力資源提供者，截至 2007 年累積求職會員近 40 萬人，求才廠商約 15 萬家。只要善加經營，在這個人力資源仲介的領域還是可以產生很大的利潤。至於如何營運得宜，就要看擬定的策略，而策略的擬定則是要經由內外部分分析之後所得到的結果。

1.2.4 內外部分分析：

外部分析:環境分析

內部分析:內部營運

經由內外部分分析之後，公司就會訂定出策略擬定。

(1) 外部分析：

必須吸引工作需求者和需要利用網路人力仲介的雇主前來登記，利用這個網路平台來達到他們的需求，並且要讓他們願意持續來利用這個平台，當然這就關係到內部的策略擬定和分析。所以對外，必須有不同於同業的特點來吸引顧客的前來，而且要持續的使用這個網路平台。

(2) 內部分析：

把網頁維護和維修交給電腦公司或是專門負責的公司作處理，內部主要是訂單處理、成本管理、提出改善方向(如:更快處理訂單的方法、降低營運或人事成本、訂定企業未來走向)重點，這也是網路人力仲介不同於同業的地方。把網路人力仲介當成一門交易的方式，而內部的人員就像是企業的老闆一樣，必須花更多的心力在於策略的制定，讓網路人力仲介不光只是一個傳統電子商務的網路平台。「網路人力仲介」成了可以賺取利潤的一種交易的模式。

1.2.5 策略擬定：

利用內外部分析所得到的結果來擬定策略，如：建立龐大的資料資訊庫，以增加媒合的機會，可利用到校園宣傳，吸引更多人加入。利用一些社區教室，讓平常較少接觸到網路的中年齡層的應徵者，能夠知道這方面的訊息，以提高公司知名度和提高公司形象。除了上述的方式之外，還會在特定時間推出許多的方案，如：過年之前，會推出打掃方案，將登記在勞力仲介方面的人員作分配，讓上網尋求幫忙打掃的人來做選擇，可以更快、更方便的挑選。另外就是，對於佣金的抽成比率也是策略擬定的一個重點，畢竟不能把每種項目都用一樣的標準來抽成。從推出方案、擬定不同佣金比率都是爲了要從內外部分析之後得到的結果。由不斷的擬定策略和不斷的分析來提升公司的競爭能力，也是造成公司和同業差異化的原因。

1.2.6 電子商務的經營模式：

就是透過網頁和網路來做交易的一種經營模式，跳脫過去利用實體店面來做爲交易媒介的另一種方式。在過去，顧客往往都要到店面去訂貨，或是用電話、傳真等，但都各有其缺點，如：到店面訂貨，就必須花上來回的時間，而好處就在於能夠親眼看見貨品，而電話、傳真等，雖然不必花上來回的時間，但沒辦法

親眼看見自己所需要的貨品，以及可能發生訂單填寫時發生的錯誤等。因此利用電子商務的經營模式，消費者或是需要商品的人，都可以利用網路來下訂單，在下訂單之前都可以反覆的檢查，而且能夠看到商品的樣貌，也可以省下來回實體店面下訂單的時間。

1.3 人力資源相關資料

1.3.1 人力資源仲介:

人力資源仲介是一個相當廣的領域，最早是由 104 人力銀行開始推行，也是這個領域的龍頭。之所以人力資源仲介可以日益增廣的原因，不外乎是每個人都需要一份工作，在這個原因下，只要有找工作的人，或是需要徵才的企業或是店家都可以利用人力資源仲介來尋找自己所需的工作或人才。所以，這是一個不會消滅的產業，即使受到景氣差的影響，還是可以利用這樣的平台來尋找一份工作。在工作尋求者方面，必須要充實自己內在的能力，而在徵才的企業或店家，也必須提供適當的報酬給符合條件的工作者。

1.3.2 人力資源公司:

把人力資源提供當成一個產業，並且經營這項領域。經由內外部分析產業現況及內部營運情形之後，擬定策略來做市場的競爭。重點著重於差異化的策略，每個人力仲介平台也都各自的行銷方式和手法，我們差異化的策略，如：方案的推出、資料庫的整合等。並且利用網際網路在各大網頁做廣告，除了本身網站上的自行推銷之外，還會利用電視等平面媒體來做宣傳，這都是提高公司知名度的方法。而在電子商務化方面，我們利用網際網路來做類似訂單的服務，只要需要我們公司的人都可以用在自家或能上網的地方下類似訂單的服務，而且能即時且快速的看到目前的情況。跳脫過去實體店面的缺點，在電子商務化之後，可

以更有效的傳達我們要傳達的資訊和想法，也可以更快知道顧客所需要的是什麼。

2. 圖片與表格的格式



圖 1: 網站首頁

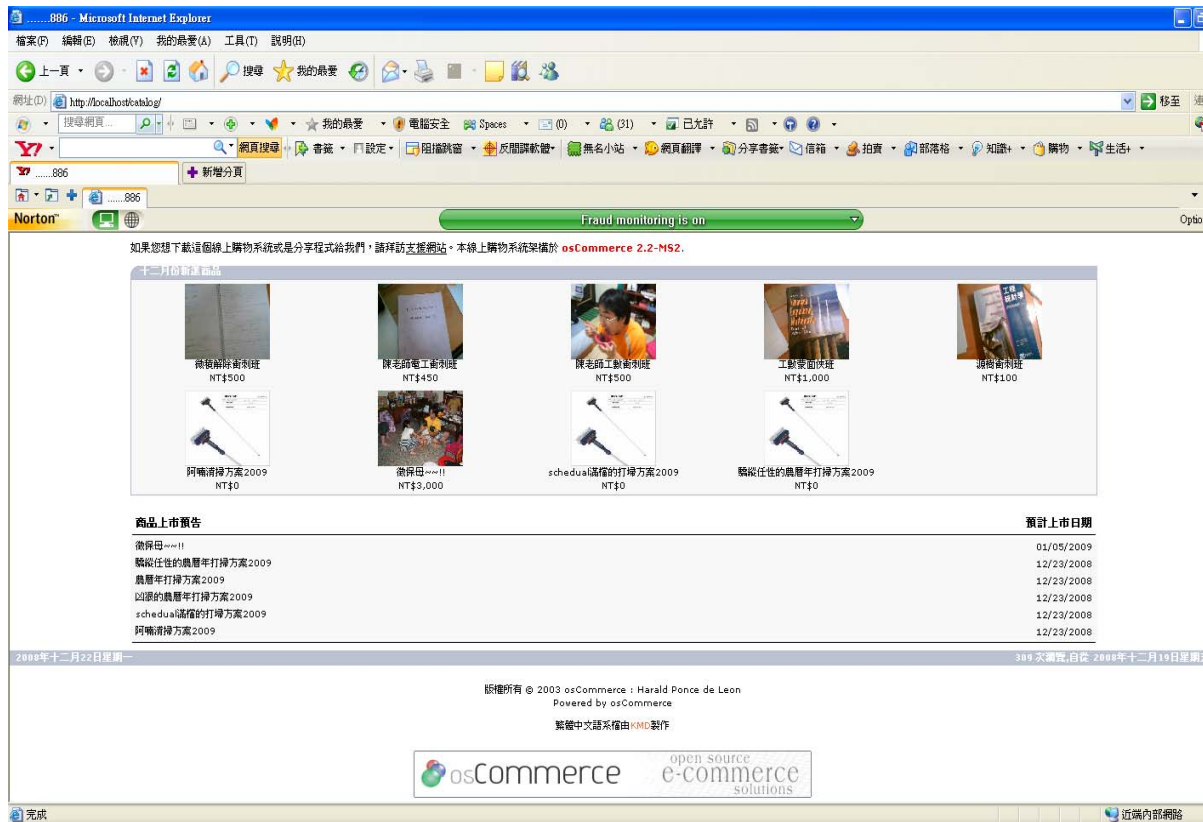
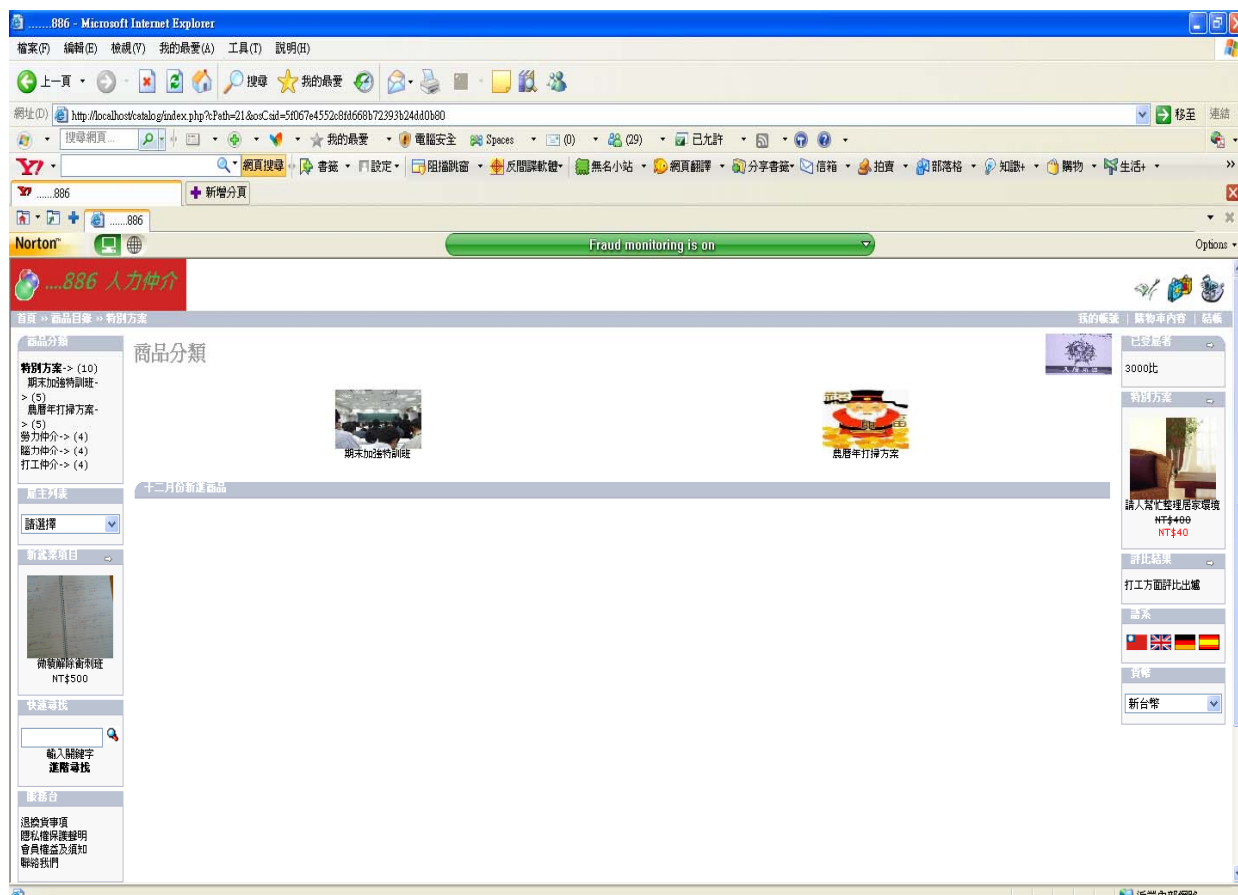
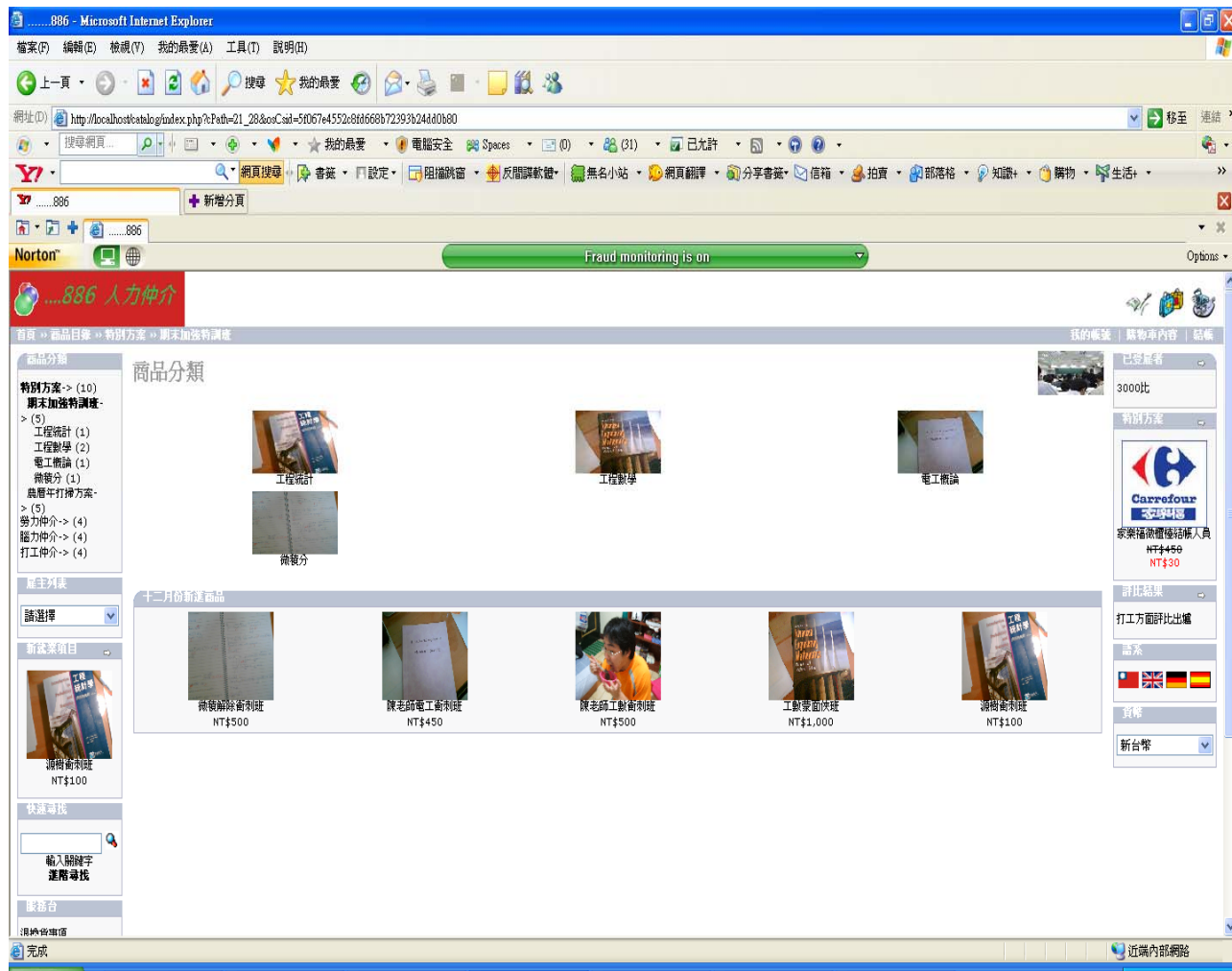


圖 2: 網站首頁

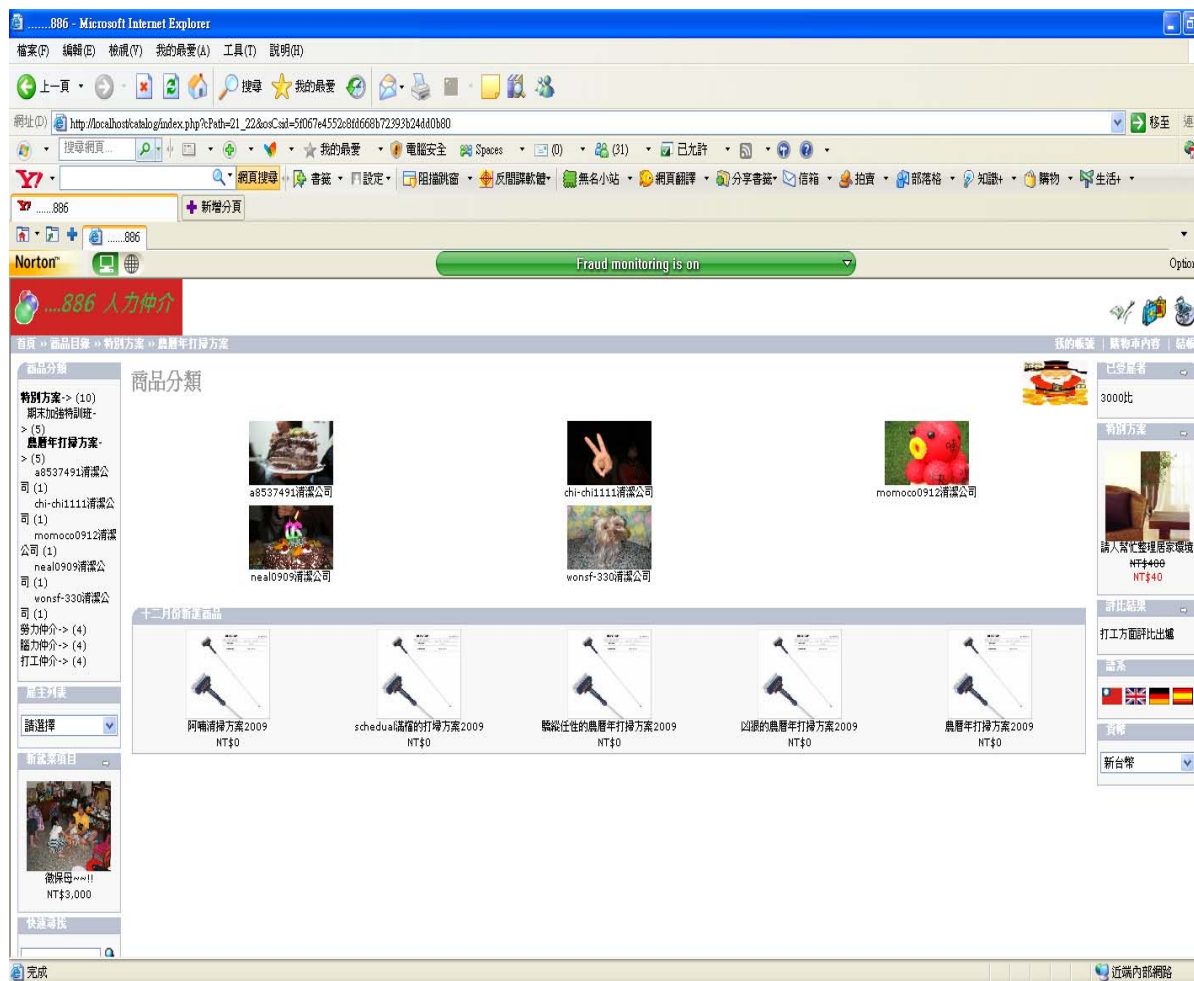
網路人力仲介



圖三:特別方案

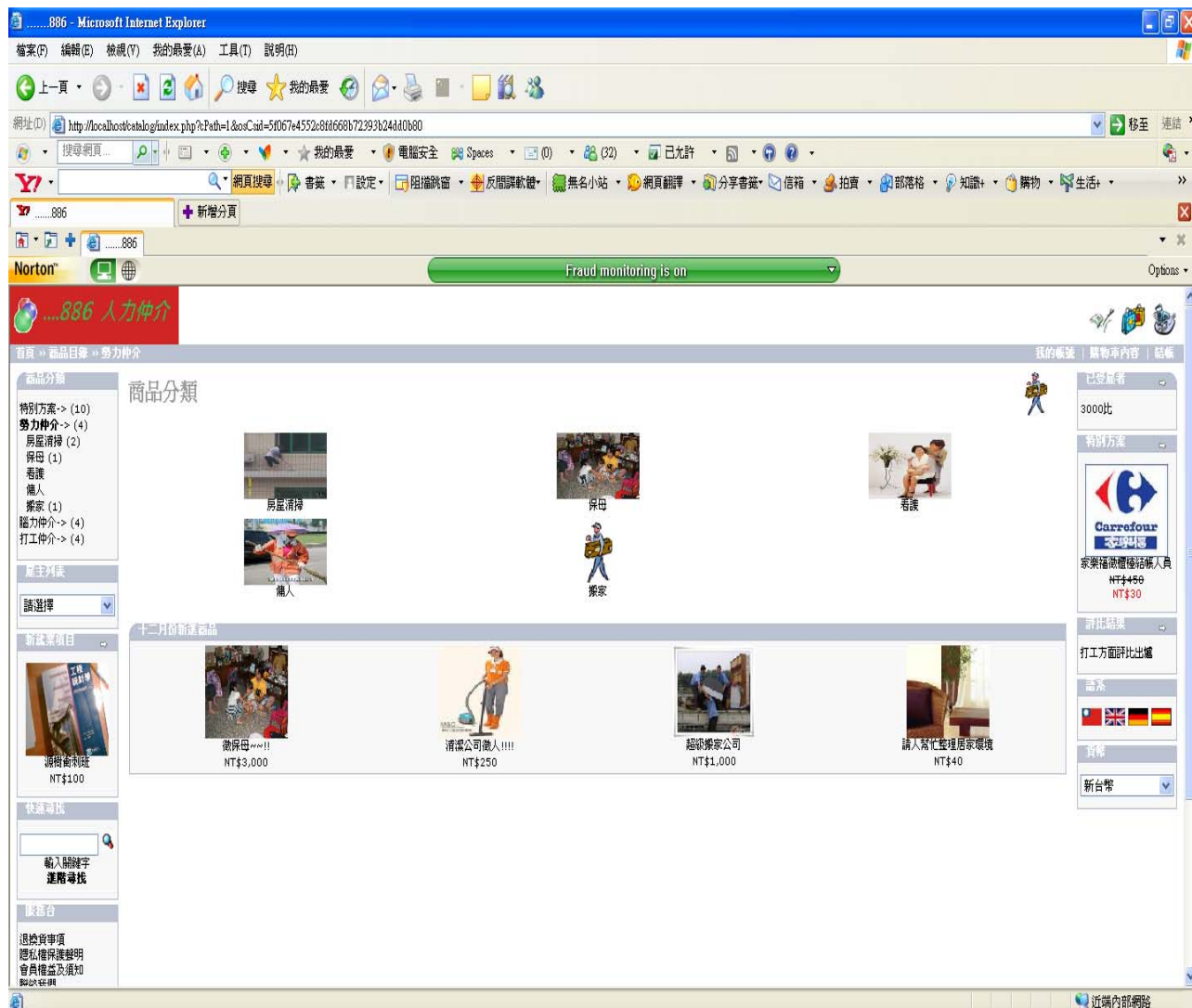


圖四:特別方案之期末加強特訓班



圖五:特別方案之農曆年打掃方案

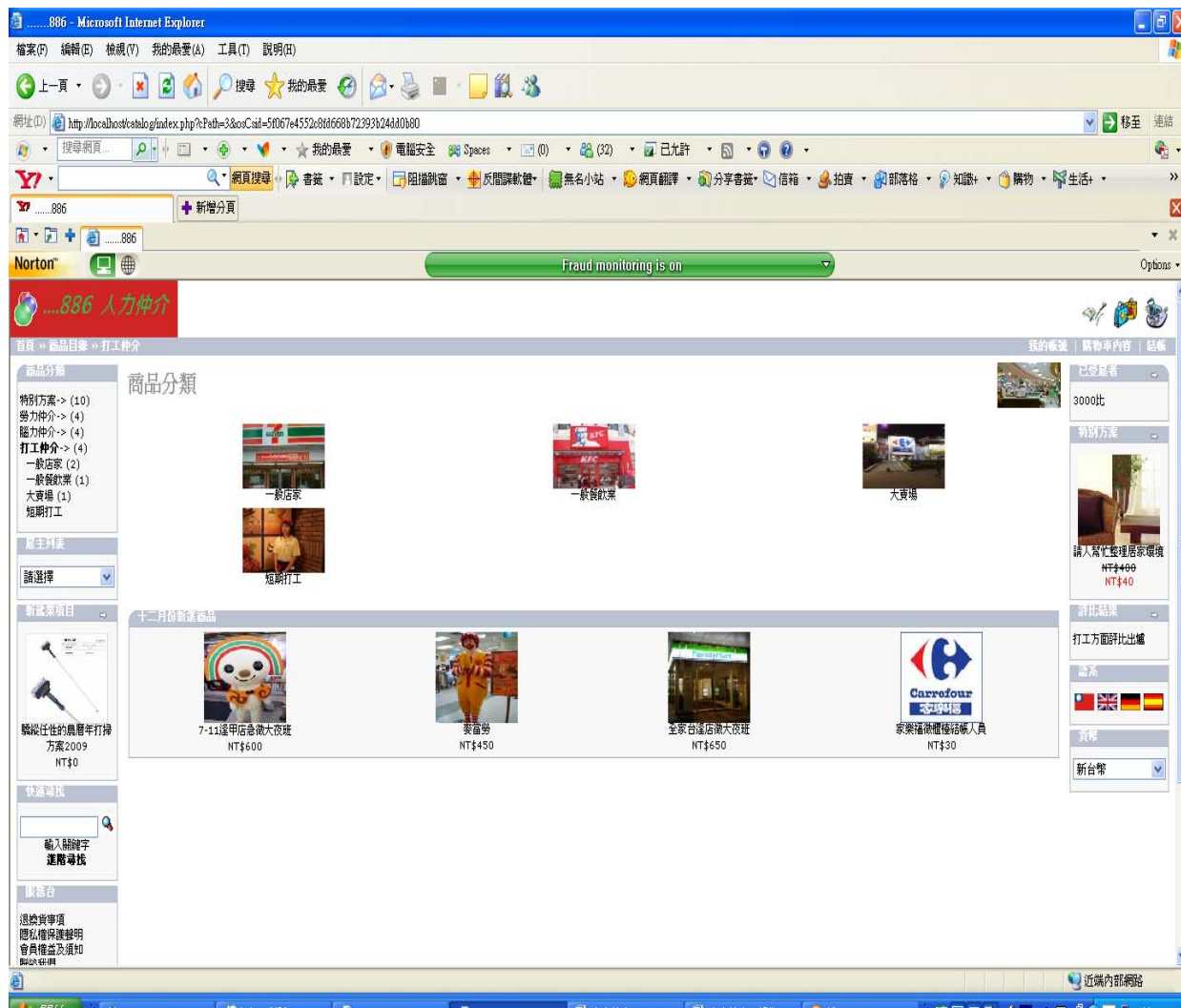
網路人力仲介



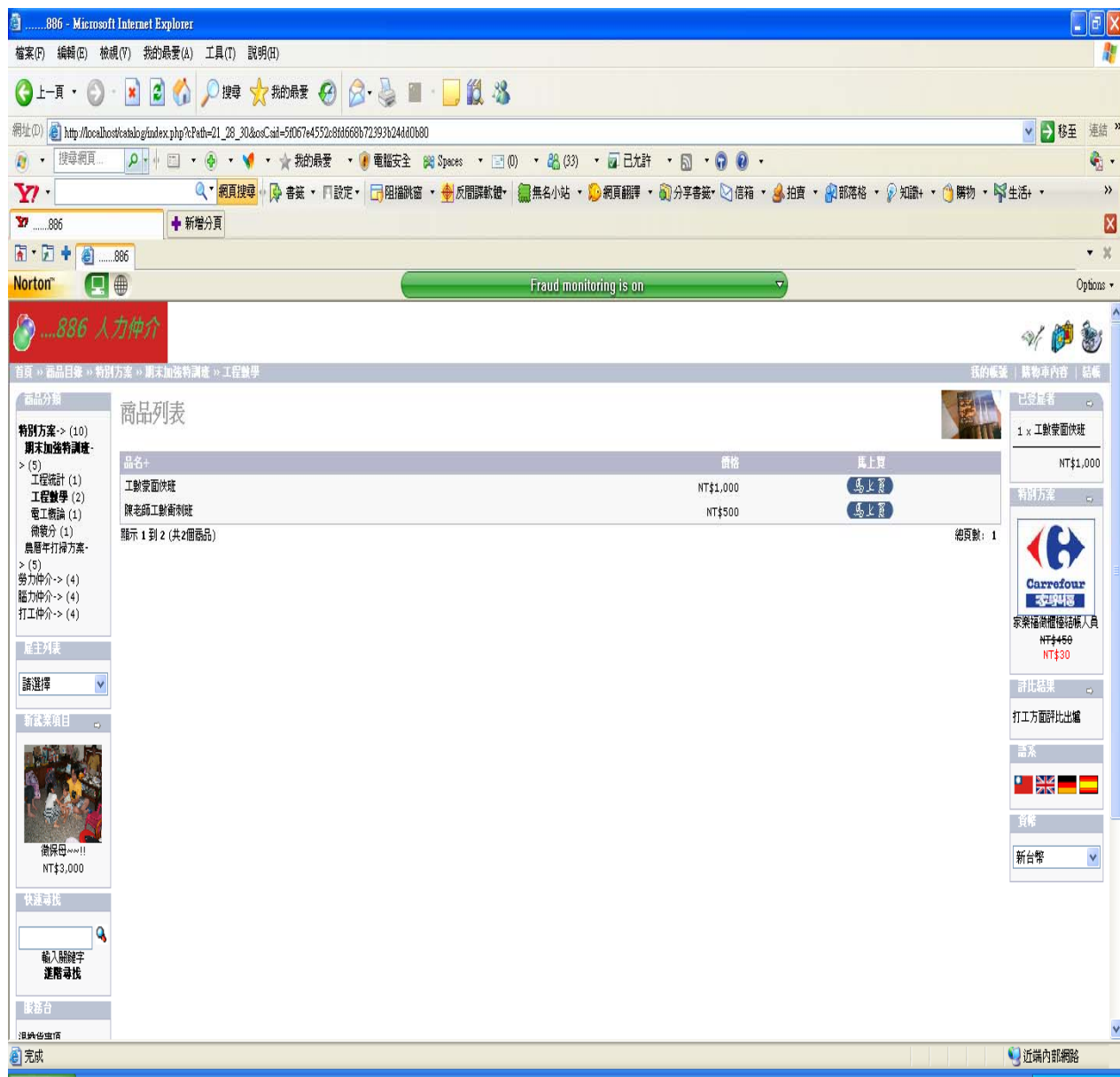
圖六:勞力仲介



圖七:腦力仲介



圖八:打工仲介



圖八:上網登記的徵才方

3.結論與建議：

這次報告最大的缺點就是沒能將訂單的格式改變成本組所期望的形式，最理想的格式就是能像 104 的格式。另外，在一些需要量化的部分並沒有做到完整，如：網路人力仲介所帶來的商機(每年可以賺多少和營業額)、全部佣金的抽成比率等。即使利用知識加或 Google 來搜尋還是沒辦法做到最好，所以在最初構想

網路人力仲介

網站和題目的時候應該更嚴謹，必須考慮到是否能辦到或完成的可能性。在商品的分類上也許可以多增加幾個項目，以此來增加網站的豐富度，可以讓商品的類別更明確。

4.參考文獻

1. 盧希鵬，(2007)，電子商務，雙葉書廊，台北，初版六刷，頁 165-173。
2. 廖漢君、曾光輝，(2007)，電子商務網站經營與管理 osCommerce，碁峰資訊，台北，初版，頁 15-17。

致謝

感謝鍾健平老師這學期的教導，讓我們在電子商務這門課受益良多。在此，第 11 組全員感謝您的教導，謝謝老師。

