



## 光辉国际

### 企业详情

企业官方注册名称：光辉国际

企业常用简称（英文）：Korn Ferry

企业常用简称（中文）：光辉国际

所属国家：美国

中国总部地址：上海市湖滨路222号企业天地一号楼21楼

网址：https://www.kornferry.com

所属行业类别：薪酬与福利咨询

在中国成立日期：1999年

在中国雇员人数：400

### 业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、能源动力、房地产业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户一：

所提供的服务类别	薪酬与福利咨询
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户想要查询薪酬对标数据，帮助理解自己的薪酬在所在上海/中国以及一般工业的水平，以确定付薪政策是否符合企业战略规划和市场真实情况。</li> <li>2. 查询内部薪酬公平性状况，帮助了解内部付薪是否合理和公正。</li> <li>3. 了解自己企业内部职级。借助薪酬对标，同时也对企业内部的职级进行梳理，确保正确对标市场数据，同时建立正确的企业内部职级上升通道。</li> </ol>



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 光辉国际团队赋能客户使用KF Pay专属平台，帮助客户先行看到市场数据，并按照自己的意愿筛选对标基础（如城市，行业，企业营收规模，不同职能等）。</li> <li>2. 介绍中国市场常见薪酬组成元素，帮助客户明确如何对标每一个薪酬组成的薪酬元素。</li> <li>3. 光辉国际团队帮助客户进行职级体系梳理，并通过赋能会议，帮助客户匹配到光辉国际的体系当中（即光辉国际市场数据采用的体系）。客户拥有比较明确的内部职称系统，光辉国际制定了按照客户不同序列进行匹配的方式。在赋能客户光辉国际海氏评估法基础理论知识的同时，也帮助客户进行了职级的梳理，并匹配客户内部职级体系到光辉国际职级体系，方便客户进行自己的薪酬和市场数据的对标。</li> <li>4. 帮助客户提交薪酬数据收集表，使客户可以直接通过光辉国际平台了解自己薪酬的市场情况。</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户成功把内部体系与光辉国际体系进行匹配，准确定位到各个职能和下属子职能。</li> <li>2. 客户通过操作光辉国际先进的智能平台工具KF Pay，实现了自主进行市场薪酬数据对标的操作，了解了公司在市场的付薪状况。</li> <li>3. 客户通过光辉国际KF Pay，同时也检视企业薪酬内部公平性，查阅宏观经济数据和市场趋势变化等信息。</li> <li>4. 客户通过查阅光辉国际的薪酬福利政策报告，成功对标市场的政策层面信息，为付薪和福利策略提供了参考。</li> <li>5. 客户与光辉国际持续沟通，并从光辉国际获取针对薪酬对标的后续支持。</li> </ol>

**客户二：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>薪酬与福利咨询</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>能源动力</p>
<p>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户想了解自己的薪资在中国台湾地区的水平，并确定在台湾全行业/能源行业的竞争力，以检查付薪政策是否符合企业战略规划和市场真实情况。</li> <li>2. 梳理内部职级，通过与光辉国际职级系统的匹配，对标市场的最佳实践，同时精准对标市场薪酬。</li> </ol>





<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 光辉国际团队先对客户进行了KF Pay平台工具使用赋能，帮助客户实现通过平台查询中国台湾地区市场薪酬数据。</li> <li>2. 介绍薪酬组成和常见市场薪酬案例。</li> <li>3. 在帮助客户梳理职级系统的时候，光辉国际发现，客户在台湾地区并没有完善的内部职级系统。虽然有组织架构和明确的职位信息，但缺乏统一的职级体系。而没有职级体系去和光辉国际的体系匹配，这一现状增加了项目的难度。因此光辉国际需要帮客户首先建立职级体系概念。光辉国际顾问通过赋能客户光辉国际海氏评估法的基础理论知识，结合了客户现状，帮助客户确定“销售”为其在中国台湾地区的核心职能。光辉国际针对销售这一职能进行了梳理。在了解客户销售职能下各个岗位的职责描述和工作内容后，光辉国际对客户销售职能进行了准确定位和岗位等级极差分析，帮助客户确立了销售职能的级别。以此为基础，赋能客户用相同分析方法分析其他职能并定位。</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 客户掌握了通过光辉国际智能平台KF Pay查看中国台湾地区的薪酬数据，并获取市场变化趋势等信息。在提交内部薪酬数据后，客户可以获得薪酬对标的报告，了解自己薪酬在市场的定位。</li> <li>2. 客户掌握光辉国际海氏评估法的基础理论，并可以通过简单的分析（非打分评估），对内部岗位进行梳理，从而形成完善的职级体系。客户直接采用光辉国际职级体系作为自己的内部体系使用。</li> <li>3. 客户与光辉国际持续沟通，并从光辉国际获取针对薪酬对标的后续支持。</li> </ol>

档案内容更新2023年08月