



上海原力枫林信息技术有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海原力枫林信息技术有限公司

企业常用简称（英文）：Yuan Force

企业常用简称（中文）：原力健康

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区淮海中路300号 K11购物艺术中心 2401F

网址：<https://www.yuanforce.com>

所属行业类别：健康保险、体检与健康管理

在中国成立日期：2016年8月8日

在中国雇员人数：50

业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、专业性服务（如法律，公关，教育等）、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	健康保险
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	<p>客户为全球前三大团餐公司，是一家老牌的英国公司，客户在中国有多个品牌，员工有千余人，分布全国范围，外籍人士较多，需求层级较多且复杂。之前客户有和保险公司直签，也有全球经纪人的模式，分散在多家保司供应商，但均无法满足需求，也一直在市场寻求适合自己的服务商。疫情这两年，客户自身业务受很大的影响，故客户在成本管控和保证员工福利及满意度的平衡上面临巨大挑战。原力健康在2022市场公开竞标中赢得客户，拿下中国区整体保险业务。</p> <p>1. 客户员工全国性分布，外籍人多，员工福利方案需求为多层次</p>



	<p>且复杂，商业保险就需要三家不同的保司去满足不同需求，HR对接不同保司，且员工使用3家不同保司APP；HR供应商管理成本及员工的宣导成本高。呈现数据割裂，平台割裂。</p> <p>2. 因疫情影响需大幅降低企业成本并保留外籍员工及高管层及方案的高端性及实用性。</p> <p>3. 员工层对于原方案保障内容不太满意，企业希望在员工层级方案在控制预算的同时，可以做提升。</p> <p>4. 企业没有统一的系统平台，保险使用3家保司，服务使用3个保司的APP，整体沟通管理混乱，且HR从公司层面无法获得整体的保险理赔及体检的相关数据分析。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1. 整合客户现有福利供应商（3家保司），所有供应商均通过原力健康统一安排及服务，且原力健康打通所有系统直连，进一步打通所有底层数据确保整体数据分析的实现。</p> <p>2. 结合客户现有预算调整方案，直接降低40%保费，同时保持高管及外籍人士高端医疗服务品质需求。</p> <p>3. 员工层级降低10%保费，提升主险保额，同时增加互联网问诊及用药责任，给员工额外增加新型就医模式，提升员工层级方案的满意度和实用性。</p> <p>4. 系统设计定制专属界面，商保、体检及互联网医院问诊服务，实现统一的平台入口，整合所有服务及数据。</p>
<p>服务成果</p>	<p>解决了什么问题：</p> <p>1. 帮助企业员工层在对于公司福利得到了提升，员工满意度大幅增加。</p> <p>2. 维持了企业高管及外籍人士的高端医疗服务，保证这部分人群的医疗实际需求及感受。</p> <p>3. 直接实现客户企业降本需求并超越了企业降本的预期。</p> <p>4. 实现客户企业福利平台专属化定制，增加雇主品牌，增加员工对企业的归属感。</p> <p>5. 解决了客户企业HR对接多头供应商及多家供应商APP实操上的麻烦和数据上的割裂。</p> <p>6. 实现客户企业对整体福利保障的管理以及所有信息数据输出及分析的整合。</p> <p>客户反馈：</p> <p>客户反馈原力的交付质量高于同业，稳定且高质量的服务品质，企业员工平台使用反响良好，数字化平台切实帮助HR排忧解难，提升HR端整体工作效率及准确性，降本增效超出客户预期。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>



客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>客户是中国最大的芯片设计IP开发和服务供应商。在中国有逾千人的员工，国内多点城市分布。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 客户企业的管理层方案中规中矩，之前与保险公司直接合作连续很多年。客户企业在寻求市场解决方案的同时也想了解目前行业发展的情况，和更好的方案解决供应商。 2. 涉及的高管在全球分布，方案有亚洲方案和全球方案。涉及服务商不同，平时遇到有争议的理赔，企业HR没有专业解读能力，比较依赖于保司的判断和决定。 3. 现有方案较为复杂，除了家属还有配偶和子女，且高管平均年龄较大，既往症比较多。除了基础医疗部分，还涉及眼科、齿科、疫苗、体检等福利，有些保障项目较为特殊，需要全部保持并期望在不增加预算的前提下能有所提升。 4. 企业都在数字化转型，客户企业也在寻找数字化福利解决方案。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为客户匹配同级别品牌的高端医疗保障供应商，在不额外增加企业成本的情况下，大幅提升客户现有方案，同时保证了保司及服务商的服务质量。 2. 亚洲和全球两套方案在技术上做到查缺补漏，屏蔽风险。在服务商上，也使用美国最大的医疗网络服务商，确保美国的本土服务。 3. 保持现有方案的同时，部分保障项目实现了保额提升。 4. 提供企业HR端数字化系统平台，根据客户需求设置多地权限，方便总公司与分公司之间的信息流通及管理。 5. 提供原力自有互联网医院服务，高管可7*24线上视频问诊，以视频真人家庭医生一对一就医咨询。 6. 将高端医疗和体检的服务入口归属一致，实现统一，方便高管使用。 7. 提供高管一对一尊享服务，除医疗基础服务外，增加儿科，齿科，眼科，体检的预约就医及第二诊疗服务。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 直接实现降本增效。成本下降15%。 2. 更优的医疗保障方案设计，在减轻企业预算压力的同时，大幅增加了高管的服务体验，增强现有高管的福利在中国，北美及全球的使用保障。 3. 原力给客户id提供统一双语服务团队，整合中国，北美的服务窗口并提供服务支持和数据分析。 4. 解决了客户企业HR对接多家服务商及多家供应商APP实操上的麻烦和数据上的割裂。 5. 原力为客户企业搭建的HR端数字化系统平台极大地提升了HR内部的工作效率和数据透明度，系统根据客户企业架构，分别实现不同HR的权限。方便企业集团和其下属企业的管理和数据分析。



客户三：

所提供的服务类别	体检与健康管理
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	住宿与餐饮业
客户当时的需求	<p>客户为全球前三大团餐公司，是一家老牌的英国公司，客户在中国有多个品牌，员工有千余人，分布全国范围，外籍人士较多，需求层级较多且复杂。之前和部分体检机构直签，但城市覆盖率不高，均未实现最佳感受，2022年在市场重新寻求适合自己的服务商。原力健康在市场公开竞标中赢得客户，同时拿下中国区的健康体检业务。</p> <p>1，客户员工全国性分布，外籍人多，员工福利方案需求为多层次且复杂；体检已使用爱康，瑞慈两个不同品牌机构，但地区覆盖率<90%，未达客户预期。HR供应商管理成本及员工使用的宣导成本高，呈现平台割裂。</p> <p>2，企业没有统一的系统平台，员工需要登录2家不同体检机构网站进行预约和体检报告查看，年底体检报告片面单一，有两份，一份是爱康的，一份是瑞慈的，HR从公司层面无法获得整体的体检的相关数据分析，还需要自己整合，但因为缺乏底层数据，也无从着手做到公司整体的一份能反映全员的体检总报告。</p> <p>3，因疫情影响需降低成本并保留体检方案的实用性。</p> <p>4，高管层级体检机构较为单一，且成本较高，需增加高端体检机构。</p>
具体服务内容	<p>1，整合客户现有福利供应商（体检民营机构），结合客户现有预算调整方案，降低6%成本的同时，开放了美年、爱康、瑞慈、慈铭四大体检品牌机构，提升城市覆盖率至100%，确保所有地区员工都能参与体检。</p> <p>2，增加高管及外籍人士的私立医院作为体检供应商，所有供应商均通过原力健康统一安排及服务，且原力健康打通所有系统直连，实现服务，数据的整合。</p> <p>3，提供原力自有互联网医院服务，员工可7*24线上视频问诊，以视频真人家庭医生一对一体检报告解读。</p> <p>4，系统设计定制专属界面，健康体检与商保、及互联网医院问诊服务，实现统一的平台入口，整合所有服务及数据，进一步打通所有底层数据确保整体健康数据分析的实现。</p>
服务成果	<p>解决了什么问题：</p> <p>1，增加了员工层级可去的体检机构品牌及门店数量，提高了城市覆盖率至100%。</p>



	<p>2, 帮助企业高管及外籍人士提升了高端体检服务, 保证这部分人群的实际需求及感受。提供英文服务及英文报告。</p> <p>3, 实现客户企业减低成本的需求, 降低6%。</p> <p>4, 实现客户企业福利平台专属化定制, 增加雇主品牌, 增加员工对企业的归属感。</p> <p>5, 解决了客户企业HR对接多头供应商及多家供应商APP实操上的麻烦和数据上的割裂。</p> <p>6, 实现客户企业对整体健康保障的管理以及所有信息数据输出及分析的整合。</p> <p>客户反馈:</p> <p>客户反馈原力的交付质量高于同业, 稳定且高质量的服务品质, 企业员工平台使用反响良好, 数字化平台切实帮助HR排忧, 提升HR端整体工作效率及准确性, 降本增效超出客户预期。</p>
--	---

客户四:

所提供的服务类别	体检与健康管理
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	其他: 广告传媒业
客户当时的需求	<p>客户为全球第二大广告传媒集团公司, 客户是法国公司。在中国有3500名员工, 其中有10%即350人为外籍人, 全国范围内分布。因为欧洲公司, 客户除了对服务商的专业性有严格要求外, 对服务商的企业责任, ESG, 数据安全性更是有明确的极高标准的要求。譬如必须同时满足欧盟针对个人信息安全性的要求等。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 原有服务商服务多年, 能满足单一的需求, 但针对客户越来越多对员工个性化, 弹性需求, 对企业数据公开透明, 对系统数字化转型, 对平台整合这样的需求, 原有供应商无法满足。 2. 企业只有一套方案, 比较单一, 欠缺变化和弹性的空间。 3. 广告行业年轻群体居多, 70%为年轻人, 对个性化的需求高。 4. 企业HR希望新的服务商可以将员工和高管高端医疗的体检同时整合。 5. 企业员工分布全国, 下属20多家分支机构, 员工健康数据及信息易呈现碎片化状态, 有整合和统筹管理的需求。 6. 个人数据安全要求满足欧盟的标准。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 引入不同品牌的体检机构供应商, 同时拓展公立医院和私立医院的体检方案。 2. 使用“基础套餐+公费加项包+自费加项包”来实现选择和弹性, 满足员工的弹性和个性化需求。 3. 除了日常的体检服务外, 原力将企业员工对于疫苗, 齿科, 眼科, 儿科等资源布局到企业的数字化福利平台, 在员工有需求的第一时间得到匹配和满足。



	<ol style="list-style-type: none"> 4. 打造企业雇主品牌，定制化员工平台界面。 5. 提供家庭医生，实现企业员工及家属7*24小时就医需求咨询及各体检报告内容解读。 6. 提供企业数字化系统满足企业HR在同一入口，同一界面，可同时查看所有员工福利及保障的内容及进展。包括不同层级的体检预约、体检报告、就医咨询情况、体检数据、员工自选偏好等数据，所有数据实时更新，HR可以及时查看所有数据并随时导出所需服务报告，管理层真正做到根据数据决策。
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 满足了不同员工的个性化需求，员工整体满意度大幅度提升。 2. 企业专属定制员工端系统和HR端系统。满足企业高管、普通员工及家属通过统一界面使用权益。将高管现有高端医疗项下的体检服务与员工的体检服务进行整合，实现HR统一管理。 3. 企业数字化系统赋能企业HR日常工作，针对下属20多家分支机构实现不同权限HR端的数据展示及集团HR的HR Dashboard。提升HR端的日常工作效率和准确性，各种报表通过系统实时可见。 4. 原力健康为市场唯一一家同时拥有2张等保三级的证书，对信息安全的保护达到欧盟高标准。 5. 原力健康ESG的得分也经过Publicis Groupe法国团队的评估，拿到了85/100 的高分。

档案内容更新2023年08月