



凯悦汉深（上海）健康科技有限公司

企业详情

企业官方注册名称：凯悦汉深（上海）健康科技有限公司

企业常用简称（英文）：ESSENTIAL

企业常用简称（中文）：汉深科技

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区东方路3601号3号楼5楼

网址：www.ehnaasia.com

所属行业类别：健康保险、体检与健康管理和EAP、弹性福利

在中国成立日期：2009年5月27日

在中国雇员人数：50人

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造

2、曾服务过的客户案例

客户一：

所提供的服务类别	EAP
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	由于客户行业属于服务型行业，员工经常会面临许多来自工作生活中的压力，因此希望能够通过EAP提供的心理咨询以及各类身心健康活动开展来帮助员工，应对生活和工作中的各种挑战，促使员工调整对心理健康心理咨询的看法，不单单是出现问题治病的一个工具，更是解决员工日常心理困扰的重要方式。
具体服务内容	项目启动初期，我们为客户的总部与各个分支开通了EAP的基础咨询服务、定期提供健康贴士及健康培训，通过丰富的主题吸引员工前来关注了解心理健康知识，促进意识的提升。推送一系列的专业及趣味测评，以游戏化的形式帮助员工自测心理多个维度的健康水平。



	项目推进的第二年，我们推出了全新的 EAP 平台功能，实现端口与内部平台对接，员工可直接通过公司平台进入，预约咨询、查看贴士课程、在线测评等多种操作。值得一提的事，全新推出的即时倾诉功能，可节省等待时间，无需预约，一键直触咨询。
服务成果	2 年时间里，从基础 EAP 服务、热线、培训、测评到目前的平台全新上线，让员工体验到了更加丰富有趣的 EAP 内容，以及多样化的分析形式。目前，EAP 咨询率与项目启动初期相比增长了 1 倍以上，EAP 平台及热线均有稳定的用户增长，全新的 EAP 平台月度使用人数破万，体现了员工对企业健康管理资源的信任。

客户二：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	由于我司在保险市场，尤其是健康保险市场以专业，创新，高品质服务著称，客户找到我们希望为企业高管提供适合的健康保险。客户当时需要保险产品涵盖地域广，覆盖项目全面，价格具有竞争力，并且承保于市场大品牌的公司，提供随时专业咨询，对于保险代理人的要求，必须是业务能力专业突出，沟通协调能力强，双语交流和服务。
具体服务内容	我们根据客户的需求和公司背景，我们在市场上咨询了多家保险公司的产品，涉及多家知名中外保险公司。从保障，到公司品牌，到服务，甚至到对接人的业务素养，每一个环节都逐一考量。根据客户的生活和工作背景，考虑了多种地域，积极与客户沟通，另一方面根据客户的反馈，结合我们多年的保险经验，为客户争取最大的福利，最后给客户呈现最适合的方案。
服务成果	客户对我们给出的保险方案非常满意，高管的日常医疗需求得到了满足，最优质的医疗资源触手可得。高端医疗独有的直付功能和强大的就医网络为客户免去了排队，误时的烦恼。随时在线的保险代理人及时迅速响应客户的咨询。具有竞争力的保险方案也让客户连续续保，并且被保险人逐年增加。随着客户的信任与我们愈加成熟的体系发展，我们的合作也愈加深入。

客户三：

所提供的服务类别	弹性福利
----------	------



客户公司性质	合资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	公司属于高端美妆零售行业，需要为员工提供三八女神节福利礼品，全国线下门店达到200多家，城市分布广，人数涵盖超过4000名门店一线员工及500名左右的办公室员工，客户要求在项目启动前用创意H5来完成福利发放前的员工沟通，对于礼品品类也要求符合企业文化及员工喜好，且通过平台对接的形式让员工顺畅进入企业自有平台，自由选择礼品，更加智能化和人性化。
具体服务内容	通过前期沟通，确立了此次三八女神节福利项目的四大主题：守护健康、关爱家庭、多彩生活和无限美力，并根据这四个主题，选择相对应的礼品。同时，市场团队跟进兑换前的H5宣传设计，用新颖的排版格式展现出四大主题的特点，引发员工的关注和兴趣。 项目落地时，由于门店员工工作的特殊性，工作时间无法接触手机，导致快递人员无法预先电话联系，为避免快递遗失或者长时间未送达至员工，部分产品经过与品牌方协商，采用京东或顺丰，并且兑换后第二天开始，开始核对物流信息，对物流异常的个单重点关注售后处理，保证了员工及时收到礼品。并提供专席专线，保证 95%以上的接听率。
服务成果	了解了客户对员工福利的整体需求，通过积累的年节福利项目的数据，为客户提供对应的福利咨询，对产品方案和平台对接不断进行调整优化。 增加了新的品类产品和服务，在福利的落地执行中，我们全程提供细致入微的贴心服务，帮助提升了员工参与的积极性。兑换率达到了98%，特别在售后服务中，查询到物流异常，及时电话短信提醒员工，投诉问题24小时内回复，知道员工满意为止，得到员工及HR的一致称赞！

客户四：

所提供的服务类别	弹性福利
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	提供员工全年整体福利解决方案的设计，并有效落地执行。 提高员工的体检感受度。在一定的福利额度中，尽可能的给到员工更多的弹性健康福利产品。 提供定制化的弹性福利方案。希望通过线下运动线上消费相结合的形式来帮助员工养成健康习惯，提高身体素质，在提升员工工作效率的同时提升员工归属感和敬业度。同时，设计的年节福利，能让员工在重大节日里感受到公司的关怀和温暖。



<p>具体服务内容</p>	<p>我们在制定福利策略时，考虑四个维度的关键因素：人力战略、员工数据、企业文化以及目标制定，系统地为客户提供可持续的、以价值为导向的福利方案。</p> <p>对于员工福利，我们定制了具有专属性的弹性福利方案（包含节日福利、生日福利以及体育运动福利），从多品类的礼品选择，到定制化的平台登陆界面，再到提前的生日邮件提醒，做到多维度，全方位地关爱员工。</p>
<p>服务成果</p>	<p>由于与该客户合作多年，对客户的需求有非常清晰和了解，并且能够通过多年积累的数据汇总，为客户提供员工整合福利方面的咨询，对方案和执行效果不断进行优化。</p> <p>定制化的服务让员工体验感大大提升。并且在弹性福利的落地执行中，我们从提供方案、定制福利平台、兑换礼品过程中及售后服务全程提供细致入微的贴心服务，得到了员工和企业管理者的一致好评。</p>

客户五：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>体检与健康管理</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>国有</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>房地产业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>统筹员工和高管的健康福利，解决客户的高管和员工健康为不同供应商平台、企业对不同平台的管理成本较高、不利于预算管控、各项服务开展时间节点无法统一等痛点。需要将高管健康和员工健康统一平台管理，降低管理成本和风险、控制整体预算。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>为客户约 1 万名员工和高管人员提供整合的健康服务；在体检方案中保留各地区原有体检预算、机构及套餐内容，增加体检机构种类和自付费项目的灵活选择，满足各分公司的个性化建议并进行改善，如预约时效性、增加一对一报告解读及治疗方案、希望获取电子&纸质体检报告、延长体检总周期、员工可跨城市自选方案及地点、提供 VIP 通道、家属享受员工同等折扣、提供健康讲座等。另外预约平台支持多系统对接，满足不同场景的对接需求，实现与企业内部办公 APP 免密对接，员工自动登录，平台内部功能，视觉呈现均可定制。将服务整合至同一平台，方便员工使用，方便企业宣传及管理。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 满足了客户初期提出的所有需求。 2. 连接企业内部系统，平台式管理，员工操作快捷，企业管理方便。 3. 体检宣传多样化，促检效果好，提高员工到检率。 4. 降低企业整体预算。



客户六：

所提供的服务类别	体检与健康管理
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>统筹全国256个地区老年客户防癌体检服务：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 用最低的预算进行全国统筹，给到客户各个城市的客户都能享有健康体检的增值服务 2. 用客户自己的系统，客户只面对客户 3. 需要汉深做系统对接，背后全方位支持客户的该项产品服务 4. 节假日服务不停止，只要客户需要，节假日正常帮助客户预约
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、汉深IT开发与客户对接系统 2、收集客户，线上及线下的预约需求，帮助客户预约 3、汉深与机构定期核对到检数据 4、汉深定期与客户核对系统数据 <p>帮助客户解决取消、改约，或该城市无法正常安排体检等问题</p>
服务成果	<p>客户客服可直接了解客户可体检预约的排期，向保险客户推荐健康体检增值服务。至今，汉深帮助近千名客户的客户，顺利的完成了体检预约。做到早发现、早诊断、早治疗，降低了客户健康风险，也降低了客户的保险理赔率，同时践行了客户企业的服务愿景：有温度的保险和有温度的服务。用微薄的健康支出，大幅度控制了高理赔的风险，该项目的推出，对保险公司战略运营具有重要的意义，起到了巨大的帮助！</p>

客户七：

所提供的服务类别	EAP
客户公司性质	合资
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>客户需要为分布在大中华区各个城市的分公司员工提供EAP咨询服务，企业员工的群体年龄、思想观念多元多变，诉求复杂且多样，日常工作压力较大，心理健康问题近一步凸显，为此，客户希望供应商能够帮助其统筹管理大陆及港澳地区的员工健康福利。</p>



具体服务内容	大中华区全面上线EAP热线，提供线上线下的健康培训，同时为客户重新包装EAP和建立品牌效应，运营专属EAP微信公众号，拥抱数字化，定期推出定制化推文、音频、测评与员工关怀内容，直击员工痛点和感兴趣的内容，分享专业有趣的心理学知识，帮助员工活学活用。
服务成果	通过不断推陈出新的EAP宣传，项目整体使用率逐年提升，由最初不到1%的使用率增长至2%以上；员工对企业提供的心理关怀服务也有了深刻的认识，对企业有了更深的信任感与认同感。组织层面上，组织更加了解了全体员工现阶段的身心健康状况；EAP通过识别潜在风险因素，为后续风险控制和管理提供依据，有效地预防了企业恶性事件的发生。

客户八：

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	快速消费品
客户当时的需求	客户始终将员工的健康作为一项重要的企业责任，基于客户的需求，我们制定了一系列的项目服务措施，打造了乐享Health+品牌，建立了一套全面的健康管理体系。 该公司希望借助此项目给予员工更多的关怀，实现身体健康与心理健康的平衡发展，帮助增强员工的忠诚度和归属感。
具体服务内容	全年会在四个主题上展开全新的健康项目，比如人体工学季、强健体魄季、情绪舒缓季和健步挑战季。我们通过这些项目，让员工拥有更加健康、充实的生活，并在工作中变得更加高效！ <ul style="list-style-type: none"> ● 人体工学季：贴心贴士与视频，助力员工打造理想工作台。 ● 强健体魄季：工位健身、护眼指南以及线上线下健身课程等，帮助员工练就健康体魄。 ● 情绪舒缓季：正念减压以及提升睡眠质量训练营，帮助员工收获不凡好心情。 ● 健步挑战季：一年一度的健步挑战赛，带上队友一起角逐健康好礼，乐享美好生活。 更有一些惊喜盲盒互动带给员工不一样的体验，比如办公室团操课、上门理疗、线下趣味运动会以及健康角等丰富多彩的活动。
服务成果	通过年度和月度的健康知识普及和线上线下的活动宣传，全员对于Health+为大家带来全新的Well-being体验非常喜爱，同时对品牌也有了更深入的理解。



	该项目也成为了很好的管理工具，并且获得了管理层的认可。全面地促进企业的发展，建立良好的工作氛围和健康的心理工作模式；使企业在节省招聘费用、节省培训开支、提高组织的公众形象、改善组织气氛、提高员工士气、改进生产管理等方面获益。
--	--

客户九：

所提供的服务类别	体检与健康管理
客户公司性质	合资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	作为全球最大的信息技术公司之一，该企业一直致力于激发科技的无限潜能，为个人、企业及社会创造积极影响，对员工的关怀也远不止于职业发展健康，更是从身心关怀、社交健康、财务健康和企业文化等多维度关注员工的健康需求。虽然已在内部推行了多年的健康实践，但福利感受及参与率还是较低，年龄构成以中年人居多，对于福利的感受可能比较局限，还停留在年节福利等单一的项目，如何平衡年龄的多样化并制定出相应的活动成了内部最大的痛点。
具体服务内容	<p>达人评选，火爆圈内外 在总部开展全球健康挑战赛之际，中国也落地相应运动达人评选。无论是运动菜鸟，还是运动达人，都可加入此次特别健康挑战，利用线上投票平台，打破地域及空间限制，吸纳更多成员参与。让投票“触手可得”，办公室及出差员工皆可轻松参与，提升员工的体验感。</p> <p>互动分享，传递正能量 结合项目本身的属性和目标，汉深为企业设计了各类话题，员工可登录专属定制页面“社区”板块，晒出自己的“美丽心情”、运动中的“高光时刻”、健康饮食感悟和正能量心得等等。利用数字化手段，提升了员工社交频次，丰富了社交形式。</p> <p>H5集赞，霸屏朋友圈 融合了H5的技术平台，勾选适合自己的防癌小方法，作为新年的新目标分享朋友圈集赞，调动员工参与健康行动的兴趣，通过高频参与健康活动，让员工在这个过程中收获了健康行为的改善和健康意识的提升。</p>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> ● 运动达人评选活动覆盖全国各个地区的员工，近 70% 的员工参与了本次挑战赛，访问量达3万5，投票总数近5万。 ● 多人分享了自己的悦感悟及悦时刻，社区发帖总数超 2000。 ● 塑造健康氛围项目成效显著，该企业将其延展为周期性线上



	<p>分享活动，助力企业员工福利品牌逐步完善。 汉深全程协助该企业进行项目设计、执行、总结，迅速响应该企业需求，使企业在成本可控的情况下收获良好的项目的效果。</p>
--	---

客户十：

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	无保险项目，每次如果有有员工遭遇重大医疗支出，公司工会会进行企业出资慰问的方式，但这种方式，给定的规则都不明确，无形中也增加了很多工会的人力及沟通成本，并且也无法规避企业不确定的人员健康风险因素。
具体服务内容	我们进入调研之后，结合了企业潜在的风险和员工福利的需求，以及市场上龙头企业的商业保险福利，定制了一系列的商保福利险种，兼顾企业成本、风险的同时，最大程度满足该企业员工的需求。 并且每年都会进行保险福利方案回顾以及升级。
服务成果	增加了员工的满意度，规避了企业的人员健康风险，减少了企业保险福利上的人力投入。 每年都有福利的升级及更新，让员工真正了解及参与到企业福利中来，并且与同类企业相比，保险福利上具有明显优势，成为企业留才上的一大亮点。

档案内容更新2023年08月