



智享会

HR Excellence  
Center

联合更强大 — 巨无霸联合采购项目分享

Visiting us at  [www.hrecchina.org](http://www.hrecchina.org)





## ★ 人力资源智享会新浪官方微博

在新浪微博搜索：人力资源智享会HREC

在浏览器键入链接：[e.weibo.com/hrec](http://e.weibo.com/hrec)



## ★ 人力资源智享会微信公众账号

在微信查找微信公众账号：HRECChina

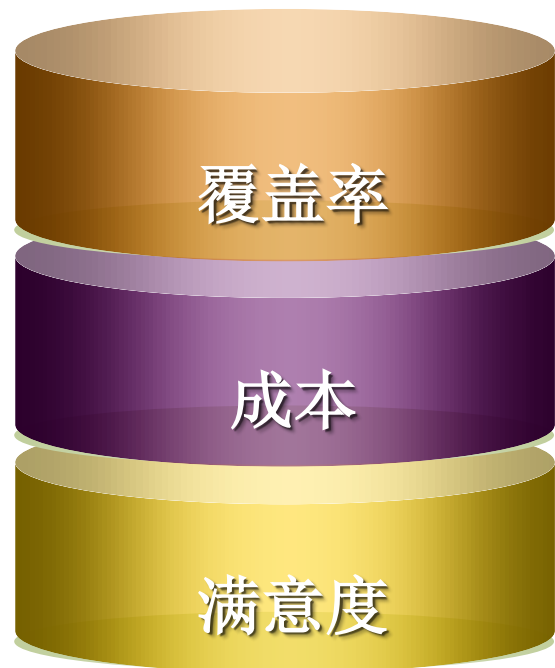
右侧二维码：扫一扫+关注

# 目录

- > 员工体检福利面临的挑战
- > 常见体检模式介绍
- > 巨无霸联合采购项目分享
- > 附件



# 企业团体体检面临着诸多挑战



- 员工分布在全国多个城市；
- 公司鼓励员工去二线、三线城市发展；
- 部分城市当地员工人数不到30人。

很难有一个单一体检品牌  
可以覆盖全国员工

- 体检市场价格逐渐趋于理性，逐年上涨；
- 公司体检预算多年没有变化。

常规的靠压低体检单价的控制  
成本方法，已经到了瓶颈期

- 员工对体检有个性化需求，难以满足；
- 体检供应商服务品质、流程良莠不齐

体检管理耗时耗力，员工  
满意度难以继续提高

# 体检福利中的各个角色面临挑战

体检福利对我的影响较低



员工

在体检流程管理、方案设计以及员工满意度、员工沟通方面压力很大



HR

寻找体检成本节约与每年体检市场价格上涨之间的平衡



采购

# 目录

- > 员工体检福利面临的挑战
- > 常见体检模式介绍
- > 巨无霸联合采购项目分享
- > 附件



# 常见体检模式 - 直销

与体检机构直接合作

优点

- 商业模式简单
- 可以直接把控 体检机构服务水平
- 价格优势明显

劣势

- 难以覆盖全国员工
- 供应商选择空间小
- 服务品质受项目经理的个人影响力明显
- 难以满足员工对体检品牌的个性化需求

# 常见体检模式 - 平台

通过健康管理机构整合体检门店

优点

- 整合多个体检机构，覆盖城市广
- 通过统一平台对接并提供预约服务
- 服务品质及流程统一

缺点

- 价格优势不明显
- 客户对体检机构服务品质把控力度小
- 体检平台机构服务水平良莠不齐

# 常见体检模式 - 直销+平台

优点

主要城市采用直销方式，其他城市采用平台方式

- 主要城市对供应商把控能力强
- 主要城市价格优势明显
- 其他城市整合多个体检机构，覆盖城市广，服务品质统一

缺点

- 商业模式复杂
- 耗费较大精力进行供应商管理

# 有没有一种模式……

既可以应对大部分的挑战，又可以规避常见模式的弊端呢？

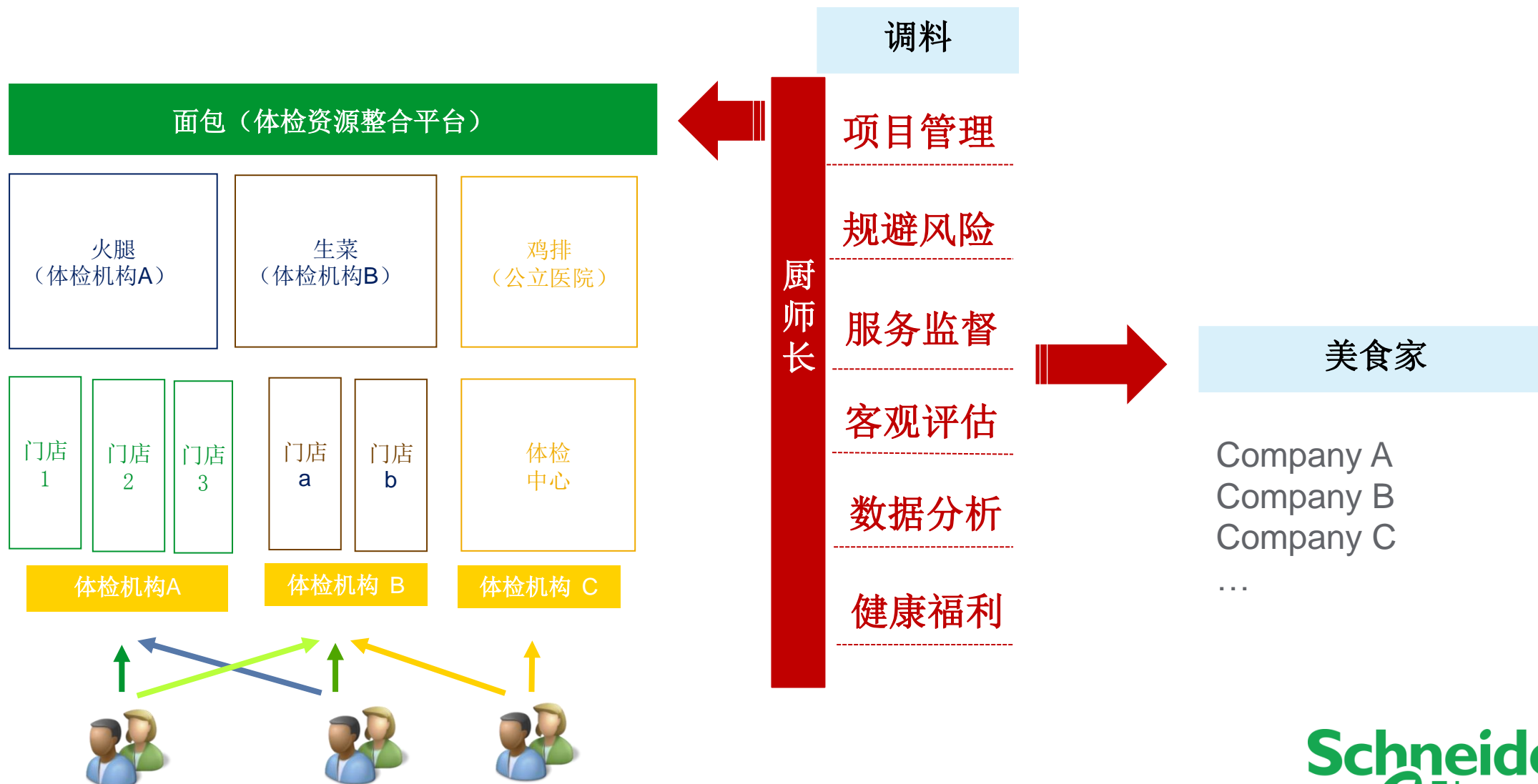


# 目录

- > 员工体检福利面临的挑战
- > 常见体检模式介绍
- > 巨无霸联合采购项目分享
- > 附件



# 巨无霸联合采购模式



# 巨无霸联合采购为我们带来…

## 1 覆盖率

### 人数超过5000人的公司

- 利用供应商现有全国体检网点，满足大部分城市员工体检网点需求；
- 所有公司二线、三线、四线城市联合起来，当地人数激增，供应商为项目开发新的体检网点；
- 对于体检网点难以覆盖的个别城市，供应商提供报销服务，对客户而言所有城市体检均覆盖。

### 人数低于5000人的公司

## 2 控成本

- 各公司的二线、三线城市员工人数较少，但联合起来人数增多，可以维持或降低单价，从而影响总成本

人数规模增加，全国范围体检单价维持或降低

## 3 满意度

- 人数规模增加，提高全国范围服务品质的谈判能力，尤其是二线、三线城市的体检服务品质，提升员工满意度
- 员工在统一的网络平台上有更多的套餐选择、品牌选择、门店选择，个性化需求得到满足；预定方便简单
- 通过“厨师长”的统一规划与协助安排，提高项目运营效率，减少企业在项目运营中的行政压力

# 巨无霸的效果

1

全国范围到检率从 2013年的78%提升到 **83%**

2

员工对体检总体满意度为 **80%**（非常满意+满意），总体认可度为 **98.5%**  
（非常满意+满意+一般）

3

公司收到全国范围员工健康分析报告，按照 **性别/城市/年龄/工种/实体** 等不同纬度分析

# 可见，巨无霸联合采购可以帮助企业降低各种挑战，规避常见模式弊端

