



上海宜员网络技术有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海宜员网络技术有限公司

企业常用简称（英文）：ZUIFULI

企业常用简称（中文）：最福利

所属国家：中国

中国总部地址：上海市虹口区四川北路859号中信广场2605

网址：www.cdpgroup.com

所属行业类别：员工激励与认可，健康保险，体检与健康管理，薪酬与福利咨询，薪酬管理外包，弹性福利，薪酬管理与核算系统

在中国成立日期：2016年9月

在中国雇员人数：100

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）、汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理）

2、曾服务过的客户案例

客户一：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	客户公司是重要的一个生产工厂，共计员工2000多人，员工年龄层次分化大，对福利的需求不同，福利管理困难。原来供应商可以提供的福利产品种类较少，且不能实时发货，员工需要每月在固定的时间选择产品、供应商15天后进行发货，员工体验很差，对福利的实施抱怨颇深。



<p>具体内容</p>	<p>结合客户的实际情况以及员工需求，最福利凭借扎实的技术实力为其定制了专属的一站式的弹性福利平台。 定制化的界面设计处处蕴含着客户的企业文化，增加员工对其认同感与归属感；配合客户的弹性福利方案，为其定制打造专属的保险和体检选择模块；针对原来消费场景的问题，提供了覆盖全面、内容丰富的360度消费场景，如日常购物消费、旅游、娱乐、学习、生活日常等不同的百万余种产品，全面满足员工需求；同时，每月为客户提供至少一次的线上运营活动，为员工提供低于市场价值或有特色的商品，帮助员工体会弹性福利的更多价值，增强认同感。 此外，最福利提供独立的管理后台，福利管理者可以随时在后台看到员工的消费数据、对员工进行人事管理等，提高福利管理效率。</p>
<p>服务成果</p>	<p>使用最福利平台后，相比较上一年数据，客户员工消费金额同比增长210%，表明员工对于产品的满意度有了显著的提高，愿意更多的使用弹性福利平台；同时基于其内部的调查，员工对于弹性福利有了很多的感知，帮助企业传递品牌与文化价值；对于福利管理者来说，每个月可以导出消费报表，数据一目了然，随时掌握了解员工喜好，随时调整福利产品方案，并基于此进行配套的线上运营活动。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>弹性福利</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户，作为全球知名航运物流公司在华营业近20年，各级分公司分布在全国10多个地区，企业员工近千人。 对于人事部门而言，员工的年节福利发放有如下痛点： 1、放权属地分公司，面临产品或服务的差异，可能会引起员工的比较，全部总部统筹，又面临全国10多个地方的繁琐发放流程； 2、产品单一，各地、各年龄层的员工众口难调，不能全面满足需求。</p>
<p>具体内容</p>	<p>最福利为客户提供年节福利一整套定制套餐，HR只需要将礼品卡发放给员工即可，员工可以使用礼品卡进入兑换页面自行兑换礼品，并且可以邮寄到家，定制套餐包括： 1、定制礼品方案：客户从最福利礼品池中选择礼品，满足员工的</p>



	<p>各种礼品需求，同时几乎全部产品支持全国范围包邮，由于对供应商的谈判能力和把控能力，最福利产品价格普遍低于某平台价，且产品质量和服务均能得到及时保障；</p> <p>2、定制礼品卡：最福利为客户量身定制专属礼品卡，设计带有客户logo和元素并加以创新，体现公司风格和文化；</p> <p>3、定制兑换页面：员工使用礼品卡可进入兑换页面自行兑换礼品，页面风格和排版均可由客户指定设计，突出年节氛围；</p> <p>4、定制H5：用于公司内部宣传，最福利为客户定制专属H5，让员工更直观地感受到来自公司的温暖。</p>
<p>服务成果</p>	<p>最福利提供的年节福利方案让客户从传统的福利发放中得到解压，原来客户需要对接不同的供应商，谈判、签约、走财务流程、整理收货信息或者手动下发，另外发放前要做好内部宣传和氛围铺垫，发放后还要扮演客服的角色，每一次福利发放都要消耗巨大的人力和物力，同时单一的礼品无法让所有人满意。</p> <p>使用最福利后HR只需要发放礼品卡即可，后续再无需任何的人力活动，大大降低了人力成本，同时员工自行选择礼品，自选所需，极大程度上解决了众口难调的问题，还能从各个方面体会到公司的福利文化氛围。</p>

客户三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>体检与健康管理 、弹性福利</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家1000人左右的化工型企业，员工分布在近10个城市，在公司福利方面客户的需求如下：</p> <p>1、福利激励做到统一化，可以由HR线上操作，流程简捷，减轻HR工作量；</p> <p>2、体检需要满足10个城市的覆盖，员工可以有多重机构可选择，同时希望支持线上预约；</p> <p>3、解决年节福利礼品选择单一及供应商把控不足的问题，提高员工满意度。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1、最福利提供的弹性福利平台，满足企业项目奖励、生日福利等各种福利的发放，HR只需使用后台导入员工信息并充值积分即可，员工可以使用积分在最福利平台兑换消费，消费场景高达几十种，满足员工的日常生活需求。</p> <p>2、最福利与四家主流体检机构合作，体检范围覆盖全国176个城</p>



	<p>市超过400家分院，员工可以使用最福利平台进行在线体检预约、查看报告等，同时最福利还可以为有需求的企业安排健康讲座。</p> <p>3、关于年节福利，企业使用最福利礼品兑换券，确认礼品池，员工可使用卡券从中兑换礼品，包邮到指定地点。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、弹性福利：原福利形式总是需要HR绞尽脑汁去策划和创新，企业成本高，流程效率低，使用最福利的APP后，HR只需在后台发放福利积分即可，员工可以自行选择福利，同时大大降低了企业成本。</p> <p>2、体检：原企业与体检机构直接合作的模式使员工在选择上和方便度上受到一定局限，流程也无法线上完成，另外体检报告为传统的PDF，无法得到清晰解读，目前使用最福利使员工可以从多家机构中选择，同时线上可以完成所有预约和查询信息的过程，受到HR和员工的一致好评。</p> <p>3、年节福利：原形式为实物礼品发放，HR的工作量相当巨大，而且员工多为被动接受，满意度非常低，在使用最福利提供的年节福利礼品兑换券后，HR无需费心费力，员工也可以自己选择礼品并能寄送到家，提升了HR和员工的双重满意度。</p>

客户四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>体检与健康管理、弹性福利</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家以互联网技术和数据为驱动的金融科技公司，致力于为广大用户提供优质的互联网金融信息服务，在公司福利方面客户的需求如下： 体检需要满足多个城市的覆盖，员工可以有多个机构可选择，同时希望支持线上预约；</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>最福利与五家家主流体检机构和近千家三甲医院合作，体检范围覆盖全国176个城市超过千家分院，员工可以使用最福利平台进行在线体检预约、查看报告等，同时最福利还可以为有需求的企业安排健康讲座。</p>
<p>服务成果</p>	<p>原企业与体检机构直接合作的模式使员工在选择上和方便度上受到一定局限，流程也无法线上完成，另外体检报告为传统的PDF，无法得到清晰解读，目前使用最福利使员工可以从多家机构中选</p>



	择，同时线上可以完成所有预约和查询信息的过程，受到HR和员工的一致好评。
--	--------------------------------------

客户五

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	客户是全球最大的巧克力生产供应商，在中国分苏州工厂和上海办公室两部分。过往面临健康保险福利两地实施不一致，导致部分员工困惑，虽然保险费用投入不小，但员工感知度低，也无法照顾不同年龄结构与家庭状况的个性化健康保障需求，员工满意度较低。客户希望寻求一家兼具保障及风险方案咨询、保险弹性平台、自助理赔、自助体检预约等一站式健康福利入口供应商建立合作。
具体服务内容	结合客户的过往痛点及需求，最福利通过针对客户不同员工工作性质分析、家庭成员结构情况、理赔分析、福利预算以及整体风险评估，为其保险保障做了行业福利市场对标，对两地的福利进行了整合，消除员工困惑，同时结合客户整体福利积分化实际需求，提供了贴合客户需求的保险+弹性福利平台解决方案。 弹性方案包括建立员工及子女核心保障计划、员工弹性升级、配偶及父母自选计划的设置，赋予员工自主选择，满足员工及家属个性化保障需求。平台同时包括保险及健康周边增值服务，如互联网医院问诊、理赔、家庭保单展示、牙科预约、心理倾诉等，更提供了未来不同健康保险福利可扩展功能，真正实现全方位保险福利体验。 同时，客户员工通过最福利可链接全方位消费场景，在健康保险福利兑换完成后，员工可以利用剩余积分通兑其余日常购物消费、出行、娱乐、学习等场景，满足员工及家庭全方位需求，真正实现保险与福利平台的融入。
服务成果	最福利保险弹性平台上线后，95%的员工参与了保险保障计划选择与保障升级，员工通过平台对公司提供的福利实现了从感知到关注，进而认同。通过保险弹性福利平台的解决方案，帮助企业传递福利理念，从侧面正向提升了企业雇主品牌，大幅提升了员工获取福利的便捷性和满意度。



客户六

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户是一家受年轻消费者欢迎的娱乐票务交易平台。作为疫情直接受影响行业企业，客户的业务下滑与福利发放之间的矛盾给管理者与HR带来了较大的挑战，比如原有的健康保险福利因疫情冲击不得不规划至去或留的地步。客户找到最福利保险咨询部，就如何规划保险福利进行了需求沟通。
具体服务内容	<p>最福利了解了客户的情况后，对客户两难的境地进行了分析。结合客户实际、业务策略及人才保留方向，对员工群体特性进行了解，双方确定了一个具体可实施的，并能被员工认可的福利计划。客户员工整体年龄非常年轻，对于日常就医需求相对较低，过往使用率记录显示非常低，同时，医疗风险相对意外类风险小，最福利认为可以在医疗保险部分适当设置免赔部分及降低赔付比例，节省出的成本加大投入于重风险型的保障，进而对整体保险福利进行有侧重的重新规划。此方案为客户整体成本支出较之前有明显下降，保险方案内不同福利一降一升，将员工感受控制到最小，尽可能做到降福利不降体验。</p> <p>此外，最福利为客户提供不收费的家属保险自选平台，有家属保障需求的员工可以以团体保单价格和承保条件自行选购家属保障，在不增加企业额外成本前提下，满足员工家庭保障个性需求。</p>
服务成果	最福利通过自身保险福利咨询及平台能力，协助客户在有限的预算下贯彻业务及人才策略，战胜了这一从未面临的挑战。虽然面临疫情的影响，员工对公司的福利设置能够充分理解，充分认可公司对员工的重视，感受到了公司的福利依然传递了关爱。

档案内容更新2020年11月