



中国薪酬与福利 供应商档案

北京外企人力资源服务有限公司

企业详情

企业官方注册名称: 北京外企人力资源服务有限公司企业常用简称(英文): FESCO企业常用简称(中文): 北京外企所属国家: 中国中国总部地址: 北京市朝阳区朝阳门南大街14号网址: www.fesco.com.cn所属行业类别: 体检与健康管理、弹性福利在中国成立日期: 2002在中国雇员人数: 4500

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)、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务(如银行, 保险, 财富管理等)

2、曾服务过的客户案例

客户案例一:

所提供的服务类别	弹性福利
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	客户作为快速扩张的民营食品集团, 面临 <u>多分子公司福利标准不统一、传统实物发放效率低、员工需求难以满足</u> 的核心挑战。需打通分散的福利管理体系, 实现生日、年节等场景的集团化统一管控; 同时要求商品资源覆盖全品类且支持个性化选择, 以提升员工满意度、强化人才吸引力, 并优化HR管理效能。
具体服务内容	<p>搭建集团级弹性福利平台:</p> <ol style="list-style-type: none">全渠道资源整合: 接入京东、网易严选、天猫超市、永辉等头部电商平台, 提供数十万SKU商品池, 覆盖全国员工差异化需求;场景化运营增强体验: 定制生日/节日专属福利专区, 结合

	<p>热点活动提升员工参与感与性价比感知；</p> <p>智能化管理后台：为集团及分子公司HR提供统一管理端口，支持福利预算分配、发放全流程线上化，大幅减少事务性工作量。</p>
服务成果	<p>管理升级：实现集团福利标准统一化、发放流程数字化，同时对分子公司监管效率得到了提升；</p> <p>成本优化：在采购成本零增长前提下，员工满意度同比得到了提升，人才保留率显著增强；</p> <p>体验革新：从“单一实物发放”升级为“互联网+海量商品自选”模式，员工个性化需求得以满足；</p> <p>战略价值：福利体系转型为人才竞争力工具，支撑企业高速扩张期的组织效能提升。</p>

客户案例二：

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	电子电气
客户当时的需求	客户作为跨国企业，面临福利管理分散化、预算管控难、员工体验割裂的核心痛点。需将话费补助、年节慰问、餐补、员工重要时刻关怀（结婚/生日/生子）等多元福利整合至统一平台，通过专项积分匹配专项产品实现预算合规化；同时要求开放企业端管理后台，支持HR自主管控积分发放、账户及员工信息，并寻求高响应速度、强服务能力的供应商，以提升员工满意度与管理效能。
具体服务内容	<p>1、搭建品牌专属弹性福利平台： 视觉定制化：植入企业Logo及文化Banner，强化品牌归属；</p> <p>2、全场景资源整合： 话费补助：支持移动/联通/电信三网话费直充； 年节慰问：接入京东、网易等第三方平台、FESCO自营等百万级SKU商品池； 员工重要时刻关怀：设立鲜花、蛋糕、母婴用品专项专区； 餐补福利：覆盖外卖平台、美食频道、餐饮到店消费、线下超市等场景；</p> <p>3、智能管控系统： 实现“专项积分-专项场景-专项预算”绑定，满足财务端的资金使用要求； 开放企业后台，支持HR全流程自主管理账户、员工信息及积分发放，确保数据安全与合规监管。</p>
服务成果	<p>员工端：满意度持续提升，一站式平台满足个性化福利需求，重要时刻关怀触达效率提升；</p> <p>管理端：实现全福利品类（年节/餐补/话费/关怀）全链路数字化统筹，实现了HR运营效率全面提升；</p> <p>财务端：建立“预算-积分-场景”强关联体系，确保费用零超支、审计路径清晰，合规风险降低；</p>

	企业价值： 福利管理从成本中心转型为员工体验驱动力，助力雇主品牌升级。
--	--

客户案例三：

所提供的服务类别	弹性福利
客户公司性质	国有
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	客户亟需解决其工会慰问活动效率低下、管理成本高昂的痛点。原有的线下商超采购模式，依赖人工统计、逐一发放，流程繁琐且易出错。客户明确要求一套可本地化部署的线上慰问系统，并无缝内嵌至其自有员工管理系统（“京小招”）中。该系统需覆盖完整的电商化服务流程，包括：公告宣传、活动创建、商品展示浏览、加入购物车、在线下单支付、物流跟踪查询、在线售后服务等。同时，系统后端必须与员工管理系统深度集成，实现员工信息的自动同步（增删改查）、商品库存与上下架的高效管理，以及慰问品发放数据的精准结算。核心目标是彻底取代低效的线下模式，实现工会慰问活动的数字化、智能化管理。
具体服务内容	FESCO作为弹性福利供应商，深度理解客户需求，提供了全面的定制化开发与部署服务。核心服务内容包括： 精准需求对接与分析： 确保系统设计完全匹配招行业务流程和“京小招”系统的布局特点及技术要求； 高效定制开发： 在短时间内完成一套功能完备、界面友好的工会慰问系统；实现本地化部署与深度集成，将系统安全部署在招行指定环境，并成功内嵌至“京小招”平台，保障用户体验统一和数据互通； 构建全流程三端体系： 交付了包含前端客户侧（员工使用，进行浏览、选品、下单、售后）、中端运营侧（工会管理员进行活动管理、商品管理、订单处理、数据监控）、后端结算侧（与财务系统对接，实现自动对账、结算）的完整闭环系统；快速上线应用，确保系统在年节福利慰问等关键时点及时投入使用。
服务成果	FESCO交付的工会慰问线上系统自上线以来，取得了显著成效： 1、 全面覆盖核心业务 ，招行北分全年的工会年节慰问（如春节、中秋等）和员工生日慰问品发放均稳定运行于该系统之上； 2、 高效服务海量员工 ，成功解决了北京分行约6000名员工便捷领取、兑换节日及生日慰问品的需求，显著提升了员工体验； 赢得高度满意 ，员工普遍对系统的 用户界面友好度、操作流程顺畅性以及响应速度 给予了非常积极的评价，为招行北分工会赢得了正向的员工口碑；



	实现规模化高效运营，系统每年支撑完成上千万元人民币级别的员工慰问品发放任务，将原本繁重的线下工作彻底线上化、自动化；管理效益显著提升，大幅提升了工会管理的效率和精准度，有效降低了人工统计、发放、对账等环节的组织成本和管理成本，实现了工会工作的数字化转型与降本增效目标。
--	--

客户案例四：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>1、客户多地经营的现状导致各地职工健康福利服务由多家供应商承接，在执行中健康福利预算相同，但是服务内容差异较大。具体体现在健康福利方案不一致，没有有效解决客户、职工的个性化需求。健康福利预算执行汇报解释成本高，职工满意度低；</p> <p>2、如何有效使用健康福利预算，降低 HR 团队的解释成本、提升职工的满意度、最大化维护职工对企业的归属感；</p> <p>实现全国各经营主体的预算、服务内容、供应商统一化管理。</p>
具体服务内容	<p>1、整合现有健康福利供应商的能力，实现健康福利全国统一管理并做到成本最低、体验最好。搭建适合企业、职工需求的一体化健康福利解决方案平台；</p> <p>实现全国职工在健康福利平台上根据个性化需求选择最优的体检服务方案，检后针对检出异常指标做个性化的健康管理建议及执行指导。检后就医可提供精准的问诊、分诊、院内陪诊等一体化的服务。最大化满足职工本人、配偶、子女、父母的健康需求，实现平台价值。</p>
服务成果	<p>1、实现了客户职工福利预算一致的情况下，全国职工服务内容、标准、控的统一；</p> <p>2、以职工个性化需求出发，FESCO 提供线上、线下服务一体化，健康数字可视化的一套企业健康管理方案。从就医报销数据、健康体检数据、职工健康档案数据，整体化的数据模板给企业 HR 团队以有效的管理抓手，给职工多样性的健康选择，真实感知企业福利，提升职场幸福感。</p>

客户案例五：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）

客户当时的需求	客户最初的需求是北京属地化的职工有福利体检及相关健康服务需求。FESCO 最初服务人数 100 人左右。客户最初服务对标全球职工健康管理在本地落地难度大,需求时间紧,质量要求很高,接到客户需求后 FESCO 提出使用服务稳定性高的标准产品落地支持,经过专业的执行,从 0 到 1 的积累已经完成,得到了客户的高度认同。
具体服务内容	1、标准体检服务产品,截至 2024 年 12 月 31 日提供共计 32 款服务落地; 2、定制体检服务产品及相关运营工作; 3、健康专题讲座服务(高血压、高血脂、高尿酸、高血糖、心理咨询等相关的健康科普); 检后健康咨询、健康管理及相关健康服务工作。
服务成果	1、主导北京地区 HR 团队福利体检及健康管理项目的全流程落地,通过多元化服务矩阵精准匹配员工差异化健康需求,实现属地化健康管理服务的标准化交付; 2、开展全球福利体系对标分析,协同跨部门资源完成本土化健康福利模型的构建,实现全球战略与区域特色的有机融合; 3、基于 PDCA 循环设计定制化健康管理解决方案,协助管理层实施预算优化及成本效益分析,建立科学化的员工健康管理体系; 依托 FESCO 平台化资源整合优势,建立供应商分级管理体系,通过全周期健康管理服务覆盖检前需求分析、检中流程管控及检后干预追踪,打造以数据驱动的个性化健康管理方案。

客户案例六：

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	生命科学(如医药,医疗器械等)
客户当时的需求	客户需要整合福利预算,实现平台化管理,形成一平台多功能,集合体检、医疗健康产品、年度补充医疗、健康活动、健康教育等健康管理全链路的服务体系,降低客户 HR 团队线下执行参与率,减轻 HR 团队工作量,在实现降本增效目标的同时提升职工对福利的感知和用户体验。
具体服务内容	1、商业补充医疗保险的方案选择,帮助客户从职工、配偶、子女等多年龄的保障范围做好方案支持、供应商选择、服务落地执行; 2、从单一供应商到多供应商服务能力的提供,有效满足客户职工的多样化需求,从省时、高效、个性化服务上帮助客户了解个体健康情况; 3、弹性福利从单一卡券模式到多商品、服务选择,帮助客户及职工线上化的实现多样化的需求落地。实现了一平台多服务可选的福利落地; FESCO健康管理事业部将客户企业福利通过一体化平台化形式实现了客户对于年度补充医疗、体检、健康活动、健康教育从被动接收



	<p>到主动自选的服务落地。</p>
服务成果	<p>1、构建健康数据中台，打通体检与商业保险信息孤岛 通过搭建企业级健康数据互通平台，实现员工体检数据与商保理赔信息的双向交互，为企业 HR 提供可视化健康分析看板，精准识别员工健康风险画像，辅助制定数据驱动的福利优化策略，提升健康管理决策的科学性。</p> <p>2、打造 HR SaaS 化福利管理中枢 基于“平台即服务”（PaaS）架构，集成多模块福利管理功能，通过统一门户实现体检预约、商保理赔、健康咨询等全场景服务聚合。依托 OMO 运营模式，构建端到端的数字化福利管理闭环，降低企业跨部门协作成本，提升福利管理人效比达 40%+。</p> <p>3、建立员工福利智能消费生态 搭建个性化福利商城，采用积分通兑机制支持健康服务、生活权益等多场景消费。基于用户画像的智能推荐算法，实现年度福利积分利用率提升至 85%，员工满意度达行业 TOP10 水平。</p>

档案内容更新2025年10月