



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：www.yuanforce.com

所属行业类别：体检与健康管理、EAP

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

客户案例一：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>客户是亚洲一家专注于医疗健康行业投资的资产管理公司，目前总资产管理规模超过88亿美元。客户已经建立了一套成熟的多产品资产配置体系，总部位于新加坡，足迹遍布全球包括上海、北京、香港、纽约、波士顿、伦敦等地。</p> <p>1. 全球高管保险保障的成本与覆盖矛盾：客户高管团队分布于全球，现行保险方案存在显著痛点。若追求高保额、广覆盖的全球医疗保险，单年保费成本将超预算 30%；若控费压缩保障范围，又面临境外突发疾病、紧急救援覆盖不足的风险。在预算约束与风险防控间，亟需构建兼具性价比与全球适应性的保险解决方案。</p>



	<p>2. 高管健康管理服务的全面性缺失：以往是与美兆、爱康国宾等直接合作，单一民营体检机构。服务模式单一，缺乏检前定制化方案设计与检后健康干预，亟需建立“全球高端机构网络 + 个性化体检套餐 + 全流程健康管理”的一站式服务体系。</p> <p>健康保险与体检等健康保障分割：多家供应商福利计划及服务参差较大，员工使用也需使用不同的登录入口，亟需建立统一的福利使用平台。</p>
具体服务内容	<p>1. 高端医疗资源的战略整合与成本优化：精准超一线医疗保障供应商，在维持企业原有福利预算的前提下，实现保障范围扩容 40%、保障额度提升 30%。高管配备原力特有的1V1的尊享服务，从预约，就诊，预授权协助到齿科，体检的各色服务。</p> <p>2. 保险方案与服务网络的双重升级：基于企业风险评估模型，对保险方案进行全面优化，针对高管会时常“全球飞”的状态，新增全球紧急医疗和全球紧急救援，实现风险覆盖无死角。在服务网络建设上，持续拓展合作医疗机构，让客户无论身处何地，都能便捷享受优质医疗服务，显著提升使用体验。</p> <p>3. 员工体检服务的多元化与全域覆盖：打破直签供应商局限，将体检纳入高端医疗内，扩大体检范围，构建“公立 + 私立”“全国 + 区域”的多元化体检服务矩阵。原力定制版系统让高管手机在握，对福利的保障，预约和使用，一切尽在掌握。</p> <p>4. 实现健康福利同一平台使用，登录便捷响应迅速，无需多平台切换，一键即可查阅、预约、申请理赔等服务。</p> <p>5. AI 技术驱动服务效率革命：在服务全流程深度嵌入 AI 技术，打造智能客服与智能理赔系统。智能客服可实现 95% 常见问题的秒级响应，大幅提升服务效率与客户满意度。</p> <p>数字化管理平台赋能科学决策：开放 HD 后台管理系统，为企业 HR 提供可视化数据看板，支持实时查看理赔数据、体检到检率、费用支出明细等 12 类核心数据。系统内置智能分析模块，可自动生成成本趋势预测、健康风险预警等报告，为企业下一年度的福利预算制定、体检方案优化提供精准的数据支持，助力企业实现精细化管理。</p>
服务成果	<p>1. 全球健康风险防御体系的精准构建：实现 90% 的全球直付使用率。</p> <p>在成本不增加的情况下增设全球紧急医疗，全球紧急救援 + 重大疾病二次诊疗方案，降低高管境外差旅的医疗风险并增强抵御能力。</p> <p>2. 实现将体检纳入到保险中，并且体检额度又增加了疫苗的共用限额。企业花较低的成本，却将保障进一步扩大，选择进一步扩大。高管不仅可以去公立，私立医院体检，同时也可以将一部分额度进行预防性治疗，包括流感疫苗，HPV疫苗，带状疱疹疫苗等预防性治疗与正向影响就医，并降低了理赔费用。高管满意度显著提升。</p> <p>3. 数据驱动的健康风险前瞻管理双源数据融合：构建“体检指标 + 保险理赔”动态中台，整合血常规、影像检查等 300 + 体检数</p>



	据项与住院、门诊理赔记录，通过 AI 算法生成企业健康风险热力图。
--	-----------------------------------

客户案例二：

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>客户是中国品牌电商服务行业的领导者、先行者及数字商业赋能者，凭借端到端的电商服务能力、全渠道覆盖和技术驱动的解决方案，赋能广泛多样的品牌发展；拥有近 113.5 万平方米物流中心，业务网络覆盖包含港澳在内的全国区域，中国地区有超5000名员工，分布在全国34个省，超300个城市。</p> <p>1. 企业明确有控费需求，控费需求与高赔付率的矛盾破解：构建数据驱动的智能风控体系。但企业保险赔付率常年居高，保险成本的上涨与控费需求无法匹配，行业的保险赔付数据不透明困扰客户。</p> <p>2. 企业高度关注员工及家属的医疗健康福利，员工健康福利的体验升级与迭代机制：打造全生命周期保障生态。</p> <p>客户希望在公司预算提供的保障基础上，为员工提供弹性的搭配和选择，且弹性为多产品交叉性的弹性。</p>
具体服务内容	<p>1. HR数字化管理的实时透明化革新：为客户开放原力健康市场首创的HR Dashboard系统，实现理赔数据实时，透明。</p> <p>2. 后疫情时代医疗保障的场景化扩容，既有方案迭代升级聚焦三大就医场景：</p> <p>（1）线上诊疗闭环：新增 "7×24 小时视频问诊 + 医保目录药品配送到家" 服务，对接 3000 + 三甲医院专科医生，常见病诊疗响应时间≤15 分钟，慢性病续方配送覆盖全国 2800 + 区县，某互联网企业实施后线下门诊量下降 29%。</p> <p>（2）分级保障体系：构建 "基础门诊 + 重疾绿通 + 线上应急" 三层架构，及时响应客户不同需求，三层联动的模式极大的帮助了员工解决就医无门，紧急就医的需求。</p> <p>（3）数据联动风控：线上就医数据与保险理赔系统实时互通，通过 AI 识别 "重复开药"" 虚假问诊 " 等风险，使欺诈理赔率下降 62%，保障基金使用效率提升 35%。</p> <p>3. 提供原力健康一站式数字化家庭福利弹性管理平台，实现客户弹性灵活选择家属子女的方案选择，进一步实现数字化管理。</p>
服务成果	<p>1. 为控制客户居高不下的赔付率和保险成本连年上涨的问题，原力健康新增互联网医院服务战略化落地，给每位员工配置家庭医生，每个员工一年1000元药品额度，通过预机制实现保障升级与成本优化：采用原力互联网医院服务模式，在维持原有医疗保障额度前提下，增加员工1000元药品额度，针对轻症，慢病员工首选原力健康</p>



	<p>互联网医院就诊，最终降低企业8%赔付率。</p> <p>2. 定制企业员工福利平台，嵌入企业微信端，增强企业归属感和福利体验度。</p> <p>3. 配置企业HR Dashboard，全面掌控保险福利的实时保全，理赔，账单，合同等数据。</p> <p>全国一体化管理：平台支持多法人实体、跨区域分支机构的福利政策统一配置与差异化管理，实现全国福利管理效率提升 70%。</p>
--	---

客户案例三：

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户是一家专注于创新药开发及商业化的生物制药公司，治疗领域包括肿瘤、自身免疫性疾病、心肾疾病、感染性和传染性疾病。2020年在香港联合交易所有限公司主板挂牌上市，客户汇聚了一支由顶尖科学家、医学专家和经验丰富的研发人员组成的专业研发团队，团队成员来自全球各地，从靶点发现、药物设计，到临床前研究与临床试验，均展现出卓越的专业能力。</p> <p>1. 在积分体系贯通保险与体检弹性福利平台的难题中，多数供应商受限于系统壁垒与资源整合能力，难以实现跨领域的积分价值联动，无法满足客户的体检与保险积分互通的要求，亟需解决并实现体检与保险积分互通这一需求。</p> <p>2. 强调弹性福利与公司人才战略的关联，希望通过弹性福利体系优化，降低核心岗位离职率 15%，提升企业在科技行业的人才竞争力。</p> <p>3. 打破传统福利模式的不足，整合资源与需求的高适配程度。</p> <p>4. 增强员工自主选择程度及内容，及时推送市场热门福利产品及内容。</p> <p>5. 合规性与风险控制需求，为员工提供更多福利的同时减轻税负。</p>
具体服务内容	<p>1. 为满足员工个性化需求而设计的福利体系，通过“核心福利 + 自选福利”的模式，将传统固定福利转化为灵活可选的服务组合。弹性福利体系的战略重构：从“标准化供给”到“个性化赋能”模式创新：构建 双轨制模型，通过模块化设计实现福利资源的精准匹配。</p> <p>2. 一站式福利平台涵盖保险、体检、年节礼品及生活服务的多样产品组合及服务，员工可通过统一入口进入，实现多样化、全链路福利选择。企业在固定时间段内发放一定额度积分给到员工，员工可拿着积分到平台上兑换保险，体检及其他年节产品。完全个性化选择和搭配。</p> <p>3. 系统搭建弹性灵活度为100%，员工通过发放的积分可进行保险、</p>



	<p>体检、年节礼包的多样选择，保险可在基础配置上积分升级高保额保险；还可通过积分兑换四大品牌机构、嘉会、曜影等私立及公立医院的体检套餐；年节礼包搭载京东商城有2万+个品类供员工挑选。</p> <p>4. 员工想利用公司发放的积分购买家属的保险，购买体检加项包等。原力弹性福利平台是市场唯一一家用积分打通保险，体检，年节的平台，完全匹配了客户的需求。</p> <p>原力平台符合ESG原则，提倡减碳，有自有的“原力碳值”，企业员工可以通过自己的绿色行为譬如线上理赔，线上就医去赢取原力的“原力碳”积分，原力碳积分可以一并纳入员工的积分，等同于企业的积分，一样具有购买价值和功能。</p>
服务成果	<p>1. 弹性福利启动后，企业成本并没有增加，员工满意度达到97%。员工福利实现可视化，弹性化，个性化。同时ESG的融入，让员工更积极正向投入。</p> <p>2. 给企业定制一站式福利平台，员工通过统一入口进入，看到自己的相应积分，根据自己的需求然后甄选保险、体检、年节多种产品。</p> <p>3. 保险福利计划不再是单一保障内容，可根据自身情况任意选择，健康体检也是可以根据自己的积分预算选择不同机构及套餐，实现100%定制及自由度的选择；同时年节礼包也不局限于“粽子、月饼”等食物兑换，更具有“人情味”。</p> <p>4. 原力数字化平台开通HR自助保全，自助分配积分等多种功能。</p> <p>5. 通过数字化管理降低 HR 行政工作量 50%，福利申请审批流程从线下 5 个工作日缩短至线上 1 个工作日，HR 每月节省行政工时约 120 小时。</p>

客户案例四：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>客户于2015 年上海研发中心成立，客户始终坚持技术驱动，不断加大研发投入，突破行业技术瓶颈。2019 年堪称公司发展的高光之年，先后推出全球首款 20W 无线充电芯片以及全球首款 30W 无线充电电源芯片，打破行业记录，引领无线充电功率提升的新潮流，产品不仅性能卓越，还凭借定制方案实现量产并成功上架 Apple Store，获得国际高端市场认可。</p> <p>1. 客户本身在市场中寻找数家供应商均无法满足需求，既能满足“健步走”数据抓取，又能开放弹性福利平台的供应商少之又少，需要强大的技术团队和产品团队支持。</p> <p>2. 客户极其重视员工的健康，积极参与员工健康管理，鼓励员工健康行为及健康饮食，开展企业员工“健步走”活动，为员工打造健</p>



	<p>步走系统及健康积分账户。</p> <p>3. 健康积分、账户积分可进行弹性福利选择，可以兑换体检、保险及特定节气大礼包，这就对弹性福利平台要求很高，除了要提供弹福平台还要及时抓取微信运动步数来及时兑换为健康积分。</p> <p>4. 增强员工自主选择程度及内容，及时推送市场热门福利产品及内容。</p>
具体服务内容	<p>1. 为满足员工健步走兑换积分的需求而设计的福利体系，通过步数达标不同层级给到员工不同积分的策略，弹福系统嵌入客户企微，抓取员工实时微信步数，及时转换为对应积分并发放。</p> <p>2. 员工通过积分可以在不同模块进行兑换，包括体检、保险、年度节气等福利模版，在每个模块中又可以再一次自由选择，例如可以在体检中升级高端私立医院或者公立医院体检，还可以随心搭配10余种加项包升级体检检查内容；保险计划中可根据自身保障需求选择不同保额多组合的搭配。</p> <p>3. 为员工搭配线上互联网医院，员工足不出户即可享受看病问诊+配药，再无时间、地点局限。</p> <p>4. 另外员工完成不同健康任务会得到原力健康积分的赠送，增加了员工平台的使用活跃度和健康运动的积极性。所获积分同样可用于各种兑换场景。</p> <p>5. 为丰富员工特定年节的礼包丰富性及实用性。搭载京东商城，提供上千种年节相关产品。</p> <p>员工还可以使用积分或者现金的方案购买家属的保险、体检及加项包等健康相关产品。</p>
服务成果	<p>1. 健步走活动启动后，员工积极性高涨，日均步数1万+，员工反馈心情和精神面貌都得到了极大放松。还可以获得积分，极大的提升了员工的归属感。</p> <p>2. 企业定制一站式福利平台，员工清楚的看到自己的相应积分，根据自己的需求然后甄选保险、体检、年节等多种产品，员工的自由选择程度第一次被无限放大备受好评。</p> <p>3. 原力数字化平台开通 HR 自助保全，自助分配积分等多种功能。为 HR 提升效率 100%， “无痛”触达员工的积分管理工作。</p>

档案内容更新2025年10月