



上海外服商务管理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海外服商务管理有限公司

企业常用简称（英文）：FSG Business Management Corp.

企业常用简称（中文）：上海外服商管

所属国家：中国

中国总部地址：上海市曲阳路1000号 外服大厦18楼

网址：www.fsg.com.cn

所属行业类别：员工激励与认可/健康保险 /健康体检/ 薪酬与福利咨询 /薪酬管理和外包/员工福利管理/福利礼品/弹性福利/其他

在中国成立日期：2014年7月

在中国雇员人数：220 万

业务详情

1、主要客户所在行业：机械制造/生命科学（如医药，医疗器械等）/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/汽车及零部件/运输及物流

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、健康体检、薪酬与福利咨询、员工福利管理、弹性福利
客户公司性质	合资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	客户原有的福利：保险、体检、日常福利、激励与挽留分属在3个供应商，在新的一年里，客户希望完成供应商的整合，提升雇员体验感的基础上，升级各个子项目的产品及服务。同时要从咨询的角度，为客户就福利体系整体和各个子项目，进行改善
具体服务内容	通过4个月的调研沟通和综合评比，我司于2018年9月承接该客户整体福利项目。用了2个月进行项目实施准备，包括客户定制福



	利平台的开发及交付、雇员福利数据库的建设、与原有供应商的无缝迁移、定制产品和服务上架、雇员宣传/培训的资料制作。项目于12月初上线，运转至现在，平稳，达到项目预期目标
服务成果	在体检方面，同时开放了四大品牌体检机构的所有门店，对于广泛分别的1200名员工而言会极大提升体检的便捷度。其次将体检结果和补充商业保险相结合，重新审视不同人群的实际就医需求，优化补充商业医疗预算的ROI。再次，日常福利在传统节日和时尚福利兼顾的情况下，添加了我司独有资源的一些产品和服务，为客户原有预算带来增值。最后，建立了VIP服务组，从而更好实施对重点员工群体的激励与挽留。

客户案例二：

所提供的服务类别	员工激励与认可、薪酬与福利咨询、员工福利管理、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	2017年9月是第一期项目上线，2017年底客户提出了二期新需求：除了基础年节福利外，要直接对接各个分子机构的个性化福利需求，不仅限于年节类普惠型线上福利，而是积极探索线上线下、全国通用型、区域特色型等产品或服务
具体服务内容	从2018年3年开始，分别与8个分子机构探索并实施了，除传统节日之外的个性化福利，例如：月度先进员工评选与表彰、长期服役员工感谢慰问、新妈妈孕期照顾、二宝家庭关怀、劳动技能评比、年度个人培训与提升
服务成果	面对13000+员工，提供出来相对标准化的年节基础福利，还承接了各种为用户单位单独定制的服务，从咨询、规划、设计、产品选型、采购、组织与交付、物流与售后，所有项目均成功实施，平稳落地。坚定了我司与客户共同携手进一步在员工福利项目上继续深入创新的决心

客户案例三：

所提供的服务类别	员工激励与认可、薪酬与福利咨询、员工福利管理、弹性福利
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）



<p>客户当时的需求</p>	<p>客户固定商业福利预算没有增加，随业务动态的预算无法计算在内，在此前提下，客户提出进一步需求：在保证现有项目数量不改变的情况下，是否可以做出新一年的员工福利创新？创新福利的预算是不定额的视业务好坏而定的新增预算。这些要求的同时出现，使得创新项目的生存空间寥寥</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>以客户需求完全实现为目标，开始做咨询和策划，将现有项目的性质、享有条件和适用人群重新进一步细化，做矩阵式阵列，再根据过往对客户及其雇员的实际服务数据，创立新项目，调整原有项目，设置更多维度。最终，我司将客户雇员的福利项目从原有的7个提升到了11个，并初步实现了阶梯式福利体系</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 雇员的福利项目数量增多了 2 雇员可主导的福利项目出现了 3 雇员以互动为主体的福利项目出现了 4 雇员展现自我特长和企业内社交的福利项目出现了 <p>以上成果大部分不是项目初始的诉求，但在实现基本诉求的同时，为客户带来了意料之外的成果，且雇员和雇主都比较肯定这样的调整和创新</p>

档案内容更新2018年11月