



## 上海有分科技发展有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海有分科技发展有限公司

企业常用简称（英文）：Shanghai Ufen Technology Development Co., Ltd

企业常用简称（中文）：有分（原：心福利）

所属国家：中国

中国总部地址：上海

网址：www.xinfuli.net

所属行业类别：员工激励与认可，员工福利管理，弹性福利

在中国成立日期：2012年11月18日

在中国雇员人数：180

### 业务详情

1、主要客户所在行业：机械制造，快速消费品，生命科学（如医药，医疗器械等），建筑业，电子电气

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户一：

|          |  |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | <b>员工激励与认可</b>   |
| 客户公司性质   | 合资   |
| 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  | 公司激励可视化，需要一套完整体系呈现，当时企业激励比较分散处于各个层级都有不同激励，且员工积极性不高与此同时希望通过信息化改革把激励和认可纳入未来3年计划中。<br>核心需求：<br>1：激励认可及时性<br>2：与集团分子公司通过企业内网实现激励考核制度<br>3：一套完善的系统与商城结合做到真正的前后端打通 |
| 具体服务内容   | 1：帮助某企业完成线上激励商城<br>2：为其定制一套合理化建议，上下级审核机制，有效的审批流帮助员工第一时间提出可能性方案。  |



|      |  |
|------|--|
|      | 3: 及时点赞功能定制, 提供独有的认可币种。  |
| 服务成果 | 1: 合理化建议效果显著, 且管理层反馈审核速度提升<br>2: 激励通过商城落地, 员工对整个商城满意度提升<br>3: 全国分子公司人员激励传递及时, 员工反馈比以往更快且激励形式比原来更丰富。<br>4: 企业号获得更高关注度 |

**客户二:**

|          |  |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 弹性福利   |
| 客户公司性质   | 合资   |
| 客户公司行业   | 制造业  |
| 客户当时的需求  | 企业希望统一管理各地分公司的福利发放。原有福利以购买实物与购物卡为主, 发放耗时耗力, 也无法满足员工的不同个体需求。对 HR 的工作时间占用也很大, 同时预付卡也不符合国家福利发放的相关要求。<br>同时希望补充保险能够上平台, 为员工提供多选, 成为真正的弹福。  |
| 具体服务内容   | 为企业多级管理员提供分级账户管理并实现免登陆系统对接, 让员工登陆更便捷。结合京东网易及我司提供的商品与客户企业内部商品建立一套完整的内购体系, 让员工可以得到更多福利, 同时对接其员工保险供应商, 在平台提供不同套餐保险, 员工可以为自己或者家人购买补充医疗保险。<br>所以 UI 界面全部定制化并与其内网接口对接, 完成信息化同步, 解决 HR 每月更新人员等繁琐事情。 |
| 服务成果     | 为企业多级管理员提供分级账户管理并实现免登陆系统对接-解决员工登录问题及管理问题<br>解决员工自选保险, 实现真正弹性福利<br>帮助企业优化人力成本、增加资金使用效率  |

**客户三:**

|          |   |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 弹性福利  |
| 客户公司性质   | 合资  |
| 客户公司行业   | IT信息技术, 半导体及通讯  |
| 客户当时的需求  | 全年一年福利项目 26 项, 年度人均福利预算 2000 元。工厂 2000 多人, 事业部多个, 工会项目发放繁琐偏传统, 为了发放这些公司福利, 每个事业部均有人行部门的专职负责礼品的挑选购买以及发放, 造成大量的人力及时间成本上的消耗, 并且每个事业部各自为政, 集团内部标准也不统一。并且相关记录都是人工手动处理, 最主要是众口难调, 不管做什么都有质疑声。 |



|        |   |
|--------|---|
|        | 作为人行部门又承担着巨大压力，不断为员工在做选择，工作吃力不讨好，造成人员不稳定。希望能有一个服务商能统一管理并提供多级账户。   |
| 具体服务内容 | 与客户的 OA 系统进行集成，将员工福利商城嫁接入 OA 体系。实现员工信息同步。通过统一下发积分，员工使用积分选购礼品的方式来落地福利。将福利礼品的选择权归还到员工手中。并结合节日在积分商城运营吩咐的节日活动，如寄思念回家，摇玫瑰等照片节日活动，增强员工间的互动，同时提供企业内购模块，让员工可以自主选购企业提供的超值产品。 |
| 服务成果   | 通过集中系统对接，开设多级管理，将人力、行政、工会等部门的工作量大大减少。通过线上活动让员工感受到企业关怀，增加员工互动性。<br>同时解决了企业内购需求，让员工感受到除了节日福利外，企业日常福利的点滴关怀。  |

**客户四：**

|          |   |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 员工激励与认可   |
| 客户公司性质   | 合资  |
| 客户公司行业   | IT信息技术，半导体及通讯   |
| 客户当时的需求  | 所有激励分散在各个部门并且激励效果不显著，企业每年都拿出固定预算但是收效甚微，企业内有自己的激励体系但是无法落地，归根结底缺乏一个系统落地，并且奖励较为繁琐，员工获得感不强。   |
| 具体服务内容   | 1: 与客户 OA 做系统对接<br>2: 开发合理化建议模块<br>3: 开设个管理层子账号<br>4: 针对激励认可通过系统实时激励并下发认可币<br>5: 提供可落地商城<br>6: 协助企业内部上线宣传（邮件、海报等）                                       |
| 服务成果     | 通过集中系统对接，开设多级管理，将人力、行政、工会等部门的工作量大大减少。<br>1: 员工积分可累积并可兑换产品，大幅增加员工激励行为<br>2: 梳理企业散落在各个职能部门的激励全部线上操作，通过系统，管理层可视化并可及时调整激励方向。<br>3: 定制长期服务认可奖，让其员工更有归属感与荣誉感。 |

**客户五：**

|          |         |
|----------|---------|
| 所提供的服务类别 | 员工激励与认可 |
| 客户公司性质   | 合资      |
| 客户公司行业   | 机械制造    |



|                |   |
|----------------|---|
| <p>客户当时的需求</p> | <p>各地一级经销商享受品牌方返点,造成定价权掌握在经销商手上。华硕无法推动战斗型产品的销售。同时各地经销商串货行为严重,导致华硕无谓支出数千万返点费用。</p>   |
| <p>具体服务内容</p>  | <p>我司提供门店宝及配套积分商城服务。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 门店宝提供扫码确认销售功能,杜绝了串货行为。</li> <li>2. 返点从折扣方式转为积分发放的形式,积分商城提供 20 万商品供供应商选择。</li> <li>3. 提供信息发布功能</li> <li>4. 提供销售排行榜功能</li> <li>5. 后台数据监控台</li> </ol> <p>通过以上功能,成功协助华硕推出多款爆品,上线一天个人销冠销售超 500 台笔电。</p> |
| <p>服务成果</p>    | <p>通过集中系统对接,开设多级管理,将人力、行政、工会等部门的工作量大大减少。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1: 员工积分可累积并可兑换产品,大幅增加员工激励行为</li> <li>2: 梳理企业散落在各个职能部门的激励全部线上操作,通过系统,管理层可视化并可及时调整激励方向。</li> <li>3: 定制长期服务认可奖,让其员工更有归属感与荣誉感。</li> </ol>   |

档案内容更新2019年11月