



凯悦汉深（上海）健康咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：凯悦汉深（上海）健康咨询有限公司

企业常用简称（英文）：ESSENTIAL

企业常用简称（中文）：汉深咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区东方路3601号2号楼6楼

网址：www.99wuxian.com

所属行业类别：健康保险，体检与健康管理，EAP，薪酬与福利咨询，员工福利管理，弹性福利

在中国成立日期：2009年5月27日

在中国雇员人数：40人

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），互联网与游戏业，金融服务（如银行，保险，财富管理等），机械制造

2、曾服务过的客户案例

客户一：

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	耐用消费品
客户当时的需求	<p>统筹安排入职体检，对安排入职体检的供应商，在入职流程安排、入职体检结果评估、报告归档，以及时效性的把控方面有比较高的要求。</p> <p>对于年度体检，需要统筹安排大陆、香港和台湾地区，并且需要在同一个平台同时开放预约启动体检项目。</p> <p>对公立医院体检方面的需求是：在员工主要集中的城市，不仅要求覆盖医院的选择多，并需要在公司周边也有可选医院覆盖。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>安排大陆员工入职体检：客户经理全程跟进整个项目，把控时效性，并提供专业医生入职建议，在确保项目质量的同时，提升员工体验，并大大降低HR的工作负荷。</p> <p>安排大陆员工年度体检：覆盖四大体检中心和公立医院，对客户的需求进行快速响应，两周内对接客户需要的公立医院。</p> <p>安排香港员工年度体检：香港与大陆员工使用同一个体检预约平台。平台支持预约、改约、取消预约、预约体验，极大地方便HR对亚太区员工体检项目进行的管理。</p>
<p>服务成果</p>	<p>我们自建专业的医生团队，快速有效地把关入职风险。</p> <p>HR的工作负荷大幅度减少，我们的项目经理全程跟进项目，并实时主动跟踪、汇报项目进度，为客户提出优化建议。</p> <p>客户每年入职员工占总员工人数的20%，为了员工准时入职，不影响组织效率，项目经理提前统筹规划，确保入职体检的时效和质量。</p> <p>客户员工广泛分布于全国数十个城市，对体检机构未覆盖的城市采用代报销模式，百分百解决企业统筹痛点。</p> <p>对于香港体检：往年员工需要电话或邮件联系体检门店预约，今年预约体验提升。员工线上直约非常直观方便，员工可清晰查看体检中心可约日期和时段，地理位置和体检门店实地效果图片。平台支持两个月的超长预约有效性。</p> <p>员工微信预约平台全新升级：员工可以查看以往预约门店的历史记录、距离自己最近的门店、家属预约、体检报告、报告解读等功能，有效提升了员工体检体验。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险，员工福利管理，其他（福利咨询）</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>耐用消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>作为一家民营企业，与业内其它一些企业相比，最初该客户的福利体系不够完善。经过几年的福利提升，与同行业的企业相比，该客户的员工福利已经越发完善和细致。但每年新增福利项目的同时，很多员工对新增的福利项目不了解，参与度和认知度一般。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>开展员工福利调研及线上问答抽奖活动，以及线上宣传片和线下宣传活动。并且结合保险理赔服务中员工实际遇到的情况，与保险公司协商定制化解决方案，如将当地员工常去医院扩展为医疗网络医院，定制化的员工医疗服务通道，大赔案的快速理赔和服务跟进等，来进一步提升员工的福利感知度。</p>
<p>服务成果</p>	<p>现在，我们帮助该客户建立起了一套健全的员工福利保险体系，达到了让企业管理者放心、HR省心、员工安心的目标。随着该企业员工对保险项目的不断了解，也真真切切地感受到了公司对员工，及员工家属的全方位人文关怀，特别是在福利体验感方面的大幅度提升。</p>



客户三：

所提供的服务类别	员工福利管理
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	客户需要为其企业提供符合需求的端午福利方案：门店遍布100多个城市、人数超过4000名一线员工。并且要求提供定制化福利礼品的品类、品牌丰富多样，且食品类礼品全部使用非实物卡券的形式，所有员工通过我们的福利平台统一兑换，提升员工对于公司福利的满意度。
具体服务内容	我们在制定福利策略时，考虑四个维度的关键因素：企业文化、员工数据、物流配送以及目标制定，从而更加系统地为客户提供可持续的、以价值为导向的福利方案。 在具体落实时，我们根据该企业作为“全球化妆品零售权威”的品牌定位及员工特性，考虑到女性员工占比较大且年龄层次年轻化，在保留传统品牌品类的同时增加了受年轻女性青睐的产品；同时，根据物流数据，实际配送城市达到250多个城市，由于门店员工工作的特殊性，上班时间无法接听电话，兑换后第2天开始，我们逐个查询物流信息，保证了员工及时收到礼品。
服务成果	自去年端午福利开始合作，对客户的需求有非常清晰的了解，并通过积累的年节福利项目的数据，为客户提供年节福利方面的咨询，对方案和执行效果不断进行优化。 每次提供的定制化福利方案，都有增加让客户满意的新的品类产品，并且在福利的落地执行中，我们全程提供细致入微的贴心服务，帮助提升了员工参与的积极性。每次的福利兑换，兑换率都能达到99%-100%，特别在售后服务中，查询到物流异常，及时电话短信多平台提醒员工，有任何投诉及时有效地解决，得到员工及HR的一致称赞！

客户四：

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	客户希望改变中秋福利发月饼的单一化，希望在有限的预算内将家庭日概念和中秋节结合起来，将福利发放的受众群体从员工扩大到员工家庭。 同时在礼品的选择和发放模式上希望礼品能够是多选一的礼包形式，并且希望礼品品类丰富，不仅适用于个人，还要能适用于家庭，让员工真真实实感受到企业的用心和真情！



<p>具体服务内容</p>	<p>1、我们将此次中秋福利定义为“中秋合家欢，佳节庆团圆”，将中秋节和家庭日结合起来重新定义和创新。 2、制定礼品方案，根据客户的预算，整合了中秋福利和家庭日福利各20款礼品，并在保证礼品的实用性、品牌性和高性价比的前提下，也兼顾到各个年龄层都有能够适用的礼品。 3、定制客户专属的兑换平台，根据企业的企业文化和节日特点定制了兑换页面，让员工登陆后有亲切感和归属感。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在福利的落地执行中，我们全程提供细致入微的贴心服务，帮助提升了员工参与的积极性，让客户非常满意。此外，由于福利产品选择更多样，平台登录界面更具专属性，以及电子邮件推送和贺卡更体现了企业文化和节日特点，都大大地提高了员工的感受度和满意度。</p>

客户五：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>EAP</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>文化、体育和娱乐业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该客户在EAP领域的实践一直走在行业前沿，并不断进行深入探索，探寻一个既能适用于本土员工，又符合企业文化的EAP项目模式。 项目启动至今，该客户经历了最初的服务搭建、服务定位到将项目打造成内部的明星品牌。今年客户希望能够结合集团的战略调整，赋予EAP项目更多的价值。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>根据客户需求，我们走访了客户企业的多个部门，与部门管理者和员工沟通，对以往咨询数据和活动数据进行深入挖掘，提出了适用于企业现阶段的EAP项目年度目标。 我们不断优化EAP项目的服务内容（包括电话和驻场咨询、培训课程、路演活动、健康咨询、风险管理等），精简服务流程，并在企业组织规范允许的条件下进行创新，如创作并出版EAP主题的定制漫画。 此外，我们还针对该客户不同部门、不同职级群体的特定需求，提供定制化的小型EAP解决方案，使EAP项目真正成为组织的一个有效的管理工具。</p>
<p>服务成果</p>	<p>由于对多年服务客户的深入了解，通过对数据的洞察和企业走访，结合自身多年的EAP行业咨询经验，我们提出的针对该企业的年度目标，获得该客户企业内部的一致认可。 我们优化并精简服务流程，帮助该客户EAP项目负责人大大提升了工作效率，同时创新的服务内容有效提升了员工体验，路演参与率超过30%，并且现场大量员工慕名而来，体验新颖有趣的互动活动。 路演、课程、投射测试等活动，以及健康咨询、主题漫画等沟通内容，都是针对员工的需求反馈进行定制的，使EAP项目成为员工</p>



	们在遇到问题时，会求助的有效工具。
--	-------------------

客户六：

所提供的服务类别	EAP，体检与健康管理的
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	<p>客户的需求有以下几点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 提供员工健康体检方案的咨询，统筹大陆、香港和澳门多地区的年度体检和入职体检，并进行有效落地执行和优化。 2. 提高员工的体检感受度。在一定的福利额度中，尽可能为员工提供更多可供选择的体检机构，并结合大陆、香港和澳门的外资私立诊所，覆盖中高端洁牙机构。 3. 此外还希望提供健康咨询的增值服务，并希望针对该企业的行业属性和员工特点，提供EAP服务。
具体服务内容	<p>我们统筹了大陆、香港和澳门的多家体检中心，和品牌私立诊所机构，全年开放入职体检和年度体检服务。</p> <p>我们为该企业员工提供定制化的体检预约系统，即刻响应员工的预约请求。</p> <p>我们的客服提供中、英文服务，同时满足大陆和外籍员工的咨询需求；此外，预约方式便捷、多样化，包括电话和线上预约服务。</p> <p>在EAP项目中，我们不仅提供多语种的咨询服务，还根据该客户的企业文化和员工个性化需求，提供定制化的沟通解决方案，包括培训课程、定期的中英健康资讯、在线沟通平台，如微信、Facebook，让大陆、香港、澳门地区的全体员工能更全面地了解EAP服务，更方便地使用服务。</p> <p>此外通过EAP服务，我们还帮助企业实时管理潜在的组织风险。</p>
服务成果	<p>由于我们与多家内、外资体检机构建立了长期稳定的合作关系，为项目长期稳定的落地执行打好了基础。加之我们为客户提供了多项健康和体检方面的增值服务内容，大大提升了员工的体检感受，也提高了此项万人体检项目的到检率，年度到检率提升幅度为3%。</p> <p>通过EAP项目，我们帮助该企业对一些组织风险进行了干预和有效应对，并且还通过多语种、多渠道、定制化的员工沟通，使得EAP项目的使用率有每年近10%的增长。</p>

客户七：

所提供的服务类别	体检与健康管理的
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业



客户当时的需求	<p>全国高管及员工的体检服务由各地安排，成本及服务标准参差不齐，总部无法统一把控和管理；</p> <p>分散采购失去了总量的优势，无法有效降低采购成本；</p> <p>各地HR直接与体检机构或医院对接，耗费大量精力；</p> <p>员工被动地接受企业指定的体检机构，满意度打折扣；</p> <p>整体健康数据无法有效进行整合分析，没有依据将有效的健康管理项目执行。</p>
具体服务内容	<p>根据不同的预算定制多款体检套餐，全国一致；</p> <p>统筹安排，员工在线预约体检时间及机构；</p> <p>检前、检中、检后各环节一站式服务；</p> <p>高管健康管理方案；</p> <p>员工体检报告解读及企业年度健康报告及解读；</p> <p>根据整体健康数据，提供企业健康管理建议。</p>
服务成果	<p>集中采购结合我们医疗网络的优势，有效地降低了成本，提升了服务水平；</p> <p>手机端、PC端及400电话等多类型预约方式满足不同员工的需求；</p> <p>一站式服务让HR部门有效降低了工作量；</p> <p>根据的健康数据，每年将套餐进行优化，让套餐更有针对性；</p> <p>多机构的覆盖，极大提升了员工的福利感知度。</p>

客户八：

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	房地产业
客户当时的需求	<p>该客户一直是我们的体检客户，每年我们通过比价的方式，选择了合适的高端医疗供应商。我们和智享会合作的高端医疗一直有很好的赔付率并有效的控制了企业成本，该客户希望成本不要增加很多的情况下，提升员工福利并提升员工的满意度。</p>
具体服务内容	<p>不考虑之前该客户的理赔率，作为一个关联公司进入智享会的高端医疗保单。</p> <p>享受智享会会员的优惠费率，并在这个基础上作为关联公司单独建立保单，享受续保独有的费率。</p> <p>把当年的客户理赔情况结合目前市场理赔情况同保险公司询价，约定绑定的续保费率，不但不增加企业的成本并且在理赔良好的情况下还能适当提升福利。</p> <p>我们选择市场一线的保险公司进行服务，并考核服务质量对第二年的续保提出新的要求。</p>
服务成果	<p>我们选择服务的保险公司使得客户在第二年的续保过程中省去了很多后顾之忧，并且配置了市场高端医疗相对最优的福利。</p> <p>将一些可能对理赔有影响的因素进行剔除，在不影响整个公司理赔率的情况下，还不另外涨费并提升福利，既满足了企业的成本需求又满足了员工的需求。</p>



客户九：

所提供的服务类别	体检与健康管理，健康保险，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	快速消费品
客户当时的需求	<p>提供员工整体福利解决方案的咨询和设计，并进行有效落地执行和优化。</p> <p>提高员工的体检感受度。在一定的福利额度中，尽可能的给到员工更多的健康福利产品。并希望通过每年一次的体检服务，改善员工的健康水平，降低员工疾病风险，从而达到控制保险理赔率的目的。</p> <p>提供定制化的弹性福利方案。希望通过积分福利平台，提供高性价比的常规福利产品和特殊福利产品，提升员工对于公司福利的满意度。</p>
具体服务内容	<p>我们在制定福利策略时，考虑四个维度的关键因素：人力战略、员工数据、企业文化以及目标制定，从而更加系统地为客户提供可持续的、以价值为导向的福利方案。</p> <p>在具体落实时，我们对往年的体检套餐进行了优化，并且每年会根据员工的体检数据，同时结合保险数据，具有针对性地制定第二年的套餐计划。</p> <p>在客户指定的额度内，结合公司承担和员工自费的定制化需求，制定套餐计划。以此提高员工对体检的感知度，让员工能够更灵活地选择最符合自己需求的套餐。</p> <p>定制了具有专属性的弹性福利方案（包含节日福利、生日福利以及体育运动福利），从多样的礼品选择，到定制化的平台登陆界面，再到贴心的短信及邮件提醒，做到多维度地关爱员工。</p>
服务成果	<p>由于与该客户合作多年，对客户的需求有非常清晰的了解，并且能够通过多年积累的保险和体检数据，为客户提供员工整合福利方面的咨询，对方案和执行效果不断进行优化。</p> <p>定制化的服务让员工的体检体验感大大提升。并且在弹性福利的落地执行中，我们全程提供细致入微的贴心服务，帮助提升了员工参与的积极性，</p> <p>此外，针对服务机构，我们多年来不停改善，确保机构选择及机构服务多样化，筛除服务有瑕疵的机构门店。并通过提供优质增值的VIP服务，提升了企业管理层的感受度。</p>

档案内容更新2019年11月