



上海君铎富励信息技术有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海君铎富励信息技术有限公司

企业常用简称（英文）：FAFULI

企业常用简称（中文）：无

所属国家：中国

中国总部地址：上海黄浦区中山南路589号外企德科大楼4F

网址：www.fafuli.com

所属行业类别：员工激励与认可、健康保险、体检与健康管理和EAP、薪酬与福利咨询、弹性福利

在中国成立日期：2010年

在中国雇员人数：100

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯

2、曾服务过的客户案例

客户一：

所提供的服务类别	体检与健康管理和
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	客户计划打造一个员工健康自选线上平台，员工可以自由选择年度体检套餐和个人及家属健康管理产品，超出个人预算部分支持员工自费。同时，员工可以在平台上进行体检预约和体检报告查询，支持HR后台查看员工体检预约和到检数据。
具体服务内容	1. 根据客户具体预算和体检项目需求设计阶梯档位的员工年度体检套餐和健康管理产品 2. 搭建定制化健康自选平台，嵌入客户企业微信，系统数据对接，实现单点登录功能



	<ol style="list-style-type: none"> 通过虚拟积分方式将员工体检预算发放到员工个人账户 根据员工选择的体检套餐和健康产品,进行体检落单和产品发货
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 为客户设计了7档体检套餐,包括体检机构和公立医院,覆盖全国90座城市 按客户企业文化设计平台界面LOGO和色系;与客户系统数据对接,实现了单点登录功能 实现了积分支付和现金自费的自由组合式兑换方式 剩余虚拟积分转化成其他员工福利预算

客户二:

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	<ol style="list-style-type: none"> 全国7000人覆盖200+城市,需要全部覆盖; 不限于单一机构,员工可自行员工医院和体检机构; 提高员工体检积极性,提高整体参与度; HR可以实时看到员工的预约状态,提供各个维度数据; 定制化宣传物料,包含不仅限于海报、H5、易拉宝等;
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 覆盖全国200+城市; 全国范围内1000+公立医院和品牌体检机构; 与机构完成了系统对接,建立了自动化的体检信息传递; 结构化体检报告,员工里面报告可对比;
服务成果	<p>万人万面:实现了面向每一位员工的定制化自选功能;</p> <p>企业文化融合:客户满意度再度提升,企业文化的延续与融合;</p> <p>简化工作流程:体验交互管理、提供可视化数据;</p> <p>雇主品牌建设:建立企业专属健康板块,加深企业健康文化宣传和建设</p>

客户三:

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户的保险福利,每个分公司都由不同供应商负责,每年年底HR对于整个集团理赔情况的Review就变的相当困难。客户所在城市包含上海、广州、张家港,合肥等主要城市,这些城市医保政策不同,因此商保方案需要根据各个分公司当地的医保政策来设计。过往供应商难以满足该企业多元化的保险需求,并且由于各个分</p>



	公司的供应商都不同，客户能难能与供应商洽谈到一个比较好的价格，保险服务也层次不齐。
具体服务内容	通过强大的保险供应商管理能力，助力客户不同分公司实现差异化的保险保障福利方案。设计多层次差异化方案，把公司费用用在刀刃上。针对疫情下员工对健康安全保障个性化需求，帮助HR打造员工自费自选弹性平台。
服务成果	在FAFULI平台的帮助下，该公司的体检保险瞬间实现了一体化贯通，实现专属的“员工福利平台”，融合保险及体检，有自己的平台进行保险自助理赔，体检自助预约和报告查看，每年供应商的转换达到员工无感切换。

客户四：

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户的需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 相比原供应商更加优惠的商业保险的费率； 2. 高额度的线上理赔额度； 3. 易于员工咨询的通道及路径； 4. 开放一部分的商保员工自选服务。 5. 一部分重大既往症及慢性疾病的理赔问题； 6. 每个季度的理赔报告。 7. 长期稳定的服务。
具体服务内容	<p>服务内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. FAFULI 提供了相比21年更具优势的商业保险报价； 2. 为所有员工开放在线理赔服务，额度3000元； 3. 为员工开放电话400及在线客服咨询服务； 4. 为员工开放家属及配偶商保自选服务； 5. 解决了21年重大既往症的遗留问题。 6. 每个月拜访客户的同时，每个季度出具理赔报告。
服务成果	<p>成果：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 相比21年，22年客户的预算整体可控且略有下降； 2. 在线理赔减少了员工找HR团队的咨询，减少了一大部分的工作量，员工满意度提升。 3. 在不增加企业预算的同时开放自选，极大的满足员工对于自选商业保险的需求，加强了企业雇主品牌建设。



- | | |
|--|---|
| | <ol style="list-style-type: none">解决了重大既往症员工的理赔问题提供数字化的理赔报告, 做到风险可控. |
|--|---|

档案内容更新2022年11月