



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：健康保险、体检与健康管理

在中国成立日期：2021年6月11日

在中国雇员人数：30

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>1. 客户高度关注员工及家属的医疗健康福利，旨在为员工及家属提供最好的解决方案和服务。对专业性，服务，系统，资源整合能力要求高。</p> <p>2. 客户关注员工的全生命周期的健康，希望员工在有医疗需求的时候能第一时间得到专业的支持和引荐，对服务商的要求不仅仅是医疗保险的设计和安排，更是医疗资源的整合利用，能让员工有专业，便捷，低成本的就医渠道和方式。</p> <p>3. 这两年疫情，HR除了传统就医，更是寻找员工无接触就医新方式的融合。同时企业关注数字化福利体系的建设，关注雇主品牌。</p> <p>4. 希望有符合自己企业需求的数字化平台的搭建。</p>



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 个性化定制企业数字化福利平台，在系统上赋能企业，打造企业雇主品牌。 2. 除了日常的医疗服务外，原力将企业员工对于疫苗，齿科，眼科，医美，体检等资源链接到企业的数字化福利平台，在员工有需求的第一时间得到匹配和满足。 3. 整合原力健康保险供应资源，根据个性化需求定制涵盖员工及家属的针对性保险供应方案。 4. 针对疫情，用原力自有互联网医院的资源赋能客户建立自己的“线上诊所”，通过互联网医院医生实现无接触就诊及配药的就医新模式，对传统就医做到了绝佳的创新和补充。进一步提升客户员工的满意度。
<p>服务成果</p>	<p>解决了什么问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1，解决了员工，配偶，子女除日常医疗以外出现方方面面的就医需求 2，解决了企业数字化平台的搭建和雇主品牌的体现 3，解决了疫情下新就医模式的创新和实现 <p>客户反馈：</p> <p>全流程数字化平台的搭建不仅让员工的使用效率提高，更进一步提升员工的企业归属感和雇主品牌。员工及家属除日常医疗外，遇到其它就医需求都能通过公司平台链接相应医疗资源。公司的“线上诊所”更是受到员工一致好评，体现公司在疫情下对员工的关怀。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>体检与健康管理</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户福利是2020年从无到有，基于公司竞品有保险，挖才留才需求。 2. 客户不了解市场同行业保险福利情况和对标，更不清楚如何如果从零规划整体福利体系。 3. 客户对于方案的个性化，弹性，对于企业数字化的要求极高。 4. 心动在高速发展，差异化设计医疗费用全覆盖的方案，让招聘宣传变得更有特色。
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为企业做好游戏行业福利数字报告的前期咨询工作。 2. 心动在高速发展，为企业定制化，差异化设计医疗费用全覆盖的方案，满足年轻员工群体的个性和弹性需求。 3. 游戏行业在乎用户感受度，在乎员工感受度，医院选择上也是额外开放一级医院，便捷就医。 4. 加上自有的互联网医院服务，新增线上视频问诊，和配药服务，高效便捷提供远高于市场标准的服务。



	<p>5. 从最基础的医疗—升级医疗—高端医疗，满足不同消费层次的员工的就诊需求。</p> <p>6. 完成数字化平台的搭建，自选，自费系统的搭建，心动企业远程医疗的搭建。</p>
服务成果	<p>解决了什么问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 钱花了员工感受的到，同时提升雇主品牌； 2. 特色的员工健康福利政策使得招聘留才更有特色； 3. 心动企业远程医疗的实现有效提升了就诊的效率，员工时间节约了，公司的办公效率也相应提高了； <p>客户反馈：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 清楚告知客户提升的点，同时这样的福利标准在上海属于互联网行业一线行业，有助于招聘的自信心，和良好的雇主形象； 2. 客户反馈我们的交付质量高于同业，稳定且美誉度高的服务品质； 3. 强大的数字化能力和平台，赋能企业。

客户三：

所提供的服务类别	体检与健康管理
客户公司性质	国有
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>一、“红卡”设限，但很多顶级高层次人才（譬如“千人计划”等）却无法享受他们应有的医疗待遇，这在一定程度上产生了社会矛盾。某市政府，某市委组织部鼓励该大学作为“第一个吃螃蟹的人”去开拓，创新，设计一套医疗解决方案，能最完美匹配“红卡”的职能，解决这些高层次人才的就医需求。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1, 职能及范围上，保障与红卡匹配 2, 预算有限，并不能完全去走市场上商业保险的路； 3, 要有该大学特色； 4, 满足该大学高层次人才就医需求。 <p>二、编内编外人员同工同酬的问题：</p> <p>在推进事业单位改革的过程中，作为其用工主体之一的编外人员的管理问题日益显现，其中最突出的问题即是编外人员与编内人员“同工同酬”的问题。该大学目前现有编外人员上千人，这部分人群随时间数量还会增长。“同工不同酬”一直是该大学的痛点问题亟待解决。在编人员实行职业年金，但编外人员却没有。2021年Q4，原力协助该大学完成其编外人员的企业年金项目。</p>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 在方案设计上的突破和创新，产品方案完全匹配红卡的使用范畴和职能需求 2. 在医院选择上的突破和创新，完美融入上海交通大学体系下的附属医院 3. 在整体服务上，匹配医院特需部/国际部的优质服务资源，让该大学的顶级教授能享受到有尊严的医疗服务；



	4. 无论是该大学高层次人才保险，还是解决该大学编外人员同工同酬的问题，原力协助该大学完成市场的创新和突破。该大学保险的解决方案成为上海乃至全国的首创和样板。成为其他高校效仿和实践的领航人。
服务成果	<p>解决了什么问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 解决了该大学高层次人才就医需求的问题，也解决了有红卡和没有红卡的社会矛盾； 2. 突破公立医院特需部的不刷医保卡的限制； 3. 实现同工同酬的高校样板。 <p>客户反馈：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 该大学教授们的满意度显著提升，解决了历史遗留的矛盾，上海市委组织部高度肯定了该大学此次在高层次人才就医服务上的创新实践。

客户四：

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	<p>该集团有近8000名员工，遍布全国，人员分散，针对员工的保险和体检由集团统一管理，全国按四个大区划分管理。由于分散，对于管理的挑战很大。同时客户的保险福利已经很多年了，每年保险成本的上升压力巨大。之前客户商业保险一直用的是国际型经纪公司，为了控制成本经纪公司每年让客户更换保险供应商。员工理赔用的是保险公司APP，因每年更换保险公司导致员工下载不同的APP，近万名的员工咨询，教育的成本非常高。客户为外资公司，公司对HR数据化转型要求高，对全国各地各区的理赔数据分析的要求很高。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1, 控制赔付的需求，控制成本。 2, 实现数字化的需求； 3, 解决员工满意度，使用感受，提高效率，整合整个该集团的。 <p>服务入口</p>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1, 增加用户互联网用药责任，鼓励员工轻症慢病进行互联网医院的问诊和配药，实现轻症慢症分级诊疗，增加就医途径的前提下，控制赔付率。 2, 量身定制客户专属系统，实现理赔通道的整合，客户仅需登录原力健康即可实现多保险公司理赔 3, 实现客户自己的理赔系统和互联网医院的有效落地和运行
服务成果	<p>解决了什么问题：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1, 无需下载各种理赔APP，通过微信公众号有专属该集团的理赔入口，且配备微信客户，400客服，专属客服，降低全国范围近8000人的教育成本和沟通咨询成本；



2, 互联网就诊和用药在疫情期间发挥重要作用, 除了控赔, 更体现人性化和关爱。根据半年分级诊疗的数据预估全年控赔8%, 客户满意度高。

3, 将该集团整个集团福利的入口实现统一, 原力帮助客户实现系统单一入口, 各家服务商整合到统一平台服务的模式。

4, 系统的配置让数字化转型成为现实。系统HR端能提供客户分区域, 分企业, 分层级, 分年龄等多维度的数据报表分析, 各地及HR集团分权限的系统设计, 让报表及数据分析变得更便捷, 更及时, 更透明。

客户反馈:

员工体验感好, 企业雇主品牌展现。单一入口服务的实现让员工更简单, 以往的咨询教育成本大大下降。系统的实现, 数据的整合让企业管理层实现了管理透明, 管理即时, 管理基于数据。

档案内容更新2022年11月