



## 凯悦汉深（上海）健康科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：凯悦汉深（上海）健康科技有限公司

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.ehnasia.com

所属行业类别：健康保险、体检与健康管理、EAP、弹性福利

在中国成立日期：2009年5月27日

在中国雇员人数：50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	国有
客户公司行业	房地产业
客户当时的需求	统筹全国40个地区员工体检、就医服务，需要满足： 1. 便于总部统筹管理，节约各地区公司人力成本。 2. 各地体检供应商种类更多元化，包含权威公立医院、连锁机构、高端诊所；机构数量更多，辐射区域更广，员工可就近选择；同时增加对比性，根据员工满意度对机构进行优胜劣汰。 3. 有新增城市时可直接使用当地连锁机构进行体检。
具体服务内容	为该企业约1万名员工提供年度体检服务和就医服务；首先向客户总部和各地区公司进行了调研收集，在2022年度体检方案中保留各地区原有体检预算、机构及套餐内容；并根据调研报告，大多数地区公司希望增加机构种类和自付费项目的灵活选择，因此



	2022年度方案中在39个城市增加统筹连锁机构，包括爱康国宾、美年大健康、慈铭、瑞慈，并提供6个自付费加项包供员工自行选择；另外根据调研报告中部分地区公司提出的需求及个性化建议进行改善，如预约时效性、增加一对一报告解读及治疗方案、希望获取电子&纸质体检报告、延长体检总周期、员工可跨城市自选方案及地点、提供VIP通道、家属享受员工同等折扣、提供健康讲座等，2022年度方案中的增值服务也进行了解决和改善。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 满足了客户初期提出的所有需求。</li> <li>2. 连接企业内部系统，平台式管理，员工操作快捷，企业管理方便。</li> <li>3. 体检宣传多样化，促检效果好，提高员工到检率。</li> <li>4. 月度体检数据分析+年度总检报告呈现，便于企业把控体检情况和整体健康状况，为下一年度的体检方案和预算提供方向。</li> </ol>

**客户二：**

所提供的服务类别	EAP
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	起初的需求较为单一，由于前期EAP热线咨询率较低，所以希望通过服务变化，以及通过一些活动或方式提升咨询率，使员工重新认识EAP认识咨询服务，促进新用户的使用，促使员工调整对心理健康心理咨询的看法，不单单是出现问题治病的一个工具，更是解决员工日常心理困扰的重要方式。
具体服务内容	通过重新包装EAP的品牌与slogan，打造更加亲切有趣生动的文化，同时定制开发一款趣味测评，已游戏化的形式帮助员工自测心理多个维度的健康水平，定期提供健康培训，通过丰富的主题与课程吸引员工前来关注了解心理健康知识，促进意识的提升。
服务成果	通过项目的全新升级，最终讲咨询率从1%提升至5%以上，3年期间，从基础EAP服务，热线、培训、测评，到目前公众号的全新上线，让员工体验到更加丰富有趣的内容，以及多样化的分析形式，目前每个月均稳定有新用户在增加，老用户也同样在持续使用，体现了员工对企业健康管理资源的信任。

**客户三：**

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	需要供应商协助公司进行健康管理项目的活动整合，历史的工作中，活动主要牵头人为企业HR，且供应商非单一，整体全年的活动没有连续性，HR的工作需亲历亲为，耗时耗力，需要供应商提出新的想法与方案注入到企业的全面大健康项目中，且需与全球活动相联动。
具体服务内容	与企业沟通全年global的计划与要求，结合global的内容，定制设计全年全套的服务方案，在具体每月的服务中，随时根据企业变化与员工需求进行活动的计划与实施调整，保持活动主题与内容的新鲜度与吸引力，持续回收员工的建议与需求，为员工尽可能的提供实质性的帮助。
服务成果	活动员工综合满意度达9.6分以上（10分满分），每年年初至年末，从心理健康、生理健康、财富健康各个角度出发，为员工提供全面的健康管理知识与内容，企业HR与汉深形成长期而稳定的项目小组，通过内部与行业的结合，持续提升项目的品质。

**客户四：**

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	客户员工都是大学老师，比较注重产品品牌和品质，在这个前提下扩充多种品类，另外由于学校所在城市比较远，物流运输时间长和老师的工作时间的特殊性，需要我们在售后服务上投入大量时间和精力，减少丢件和退回件，确保老师们能及时收到自己的福利礼品。
具体服务内容	我们在制定福利策略时，根据4个关键因素出发：企业文化、员工需求、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。 首先我们首次给学校提供福利礼品，从平台的整体设计上，考虑到教育机构的特殊性，设计了专属的登陆页面和兑换页面，让员工有归属感，其次，我们根据员工们的大致年龄和性别，选择符合这个年龄段的礼品，特别是春节的一次福利项目，考虑到学校的假期人员流动频繁、春节物流和疫情的不稳定，我们将兑换时间分为2部分，年前一部分只兑换春节食品类，年后重新开启平台，兑换非食品类产品，既缓解了年前兑换的压力，减少物流丢件和投诉，又让有需要的员工及时兑换到礼品。同时，我们对已发货的礼品逐一查询物流签收情况，对疑问件会电话个别提醒员工。



	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，帮助提升员工参与的积极性。
服务成果	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，不断吸取经验，全程提供细致入微的贴心服务，帮助提升员工参与的积极性，在提供兑换率的同时让员工感受到企业的关怀。得到工会和员工的好评。

**客户五：**

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	该企业非常关注员工服务的领先性，前瞻性。汉深与该企业的健康管理沟通为长期的战略合作。汉深为该企业提供健康福利市场最新动态和行业报告。 将该企业全国工作城市的体检统筹服务，洁牙机构的专业洁牙服务和健康产品服务完美结合。
具体服务内容	汉深对该企业全国4000多位员工统筹安排体检，洁牙和健康产品兑换服务。该企业的项目周期较长，对于整个计划的统筹服务带来挑战。汉深在多年运营经验的优势下，为该企业提供稳定的可持续的服务。 该企业对于供应商的灵活性和可配合性也有很高的要求，汉深在协调好社会资源的前提下，灵活处理内部的协调，冲破局限，为该企业提供多元化服务。
服务成果	该企业对汉深多年来的稳定服务持有正面肯定的评价。对汉深在体检，洁牙，健康福利产品的安排落地专业性上有较高的肯定和信任。双方把合作提到战略合作高度，在每一年健康体检管理的方案上有更深层次的沟通和方案的落地，以达到和执行领先于市场服务水平的方案，最大程度提升员工对企业健康福利的满意度。

**客户六：**

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	该企业在全国的餐厅布局非常之广，很多三四线城市的体检覆盖在往年的安排中无法自行。另外该企业计划上线灵活积分平台，



	对于供应商的系统配置要求和对接的可行性提出更高的要求。该企业的员工类型组成非常复杂，也是第一次上线积分系统。对于供应商的系统定制需求有较高的要求。
具体服务内容	汉深就该企业员工分布几百个城市的情况下，特别对三四线城市进行特殊协调覆盖。在主流连锁机构，当地公立医院，当地私立医院，当地机构等进行了一些列地毯式的主动联系和拓展覆盖。将该企业的覆盖情况做到了平台方尽可能的全面。 系统上，汉深开放系统接口，配合积分平台的设计和百事的员工类型分布，设置多层次体检对接方案。
服务成果	通过汉深灵活和主动性的对外体检覆盖拓展，对各市场负责人的详细沟通，首先从高层次上具体了解到客户的切身需求，汉深指定从上到下的整体准备方案，各部门同事协作，为客户提供了覆盖最广的体检服务。 在系统定制化和对接的过程中，汉深发挥汉深系统平台的灵活性和拓展性，双方高度配合对方系统的特点，进行了无缝对接。这对员工实际操作体检来讲，是较比往年的重大升级。

**客户七：**

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	快速消费品
客户当时的需求	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。 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。 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。
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：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。 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。 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





	<p>活地选择最符合自己需求的套餐。 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。 定制化的服务让员工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， 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>

**客户八：**

所提供的服务类别	EAP
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>分公司分布亚太多个国家，员工思想观念更加多元多变，利益诉求更加复杂多样，心理健康问题进一步凸显。另外，随着新生代员工不断涌入，如何控制好组织与个人之见的平衡成为了重点，为此，中国区HR欲统筹管理员工健康福利，想用一個供应商串联所有国家的心理热线服务。</p>
具体服务内容	<p>亚太多个国家全面上线EAP热线，摒弃传统的线下培训模式，拥抱数字化平台，在上线初期给全员做了一场EAP的推介会，帮助员工更好地了解这一福利项目，并结合企业文化及内部大事件，利用内部邮件及张贴海报向企业员工宣传各种心理健康知识，常用的心理学方法和技巧，帮助员工活学活用。</p>
服务成果	<p>组织层面： 公司组织氛围明显改善，沟通成本明显降低 了解员工现阶段的身心健康状况 帮助企业更好地识别潜在风险因素，为后续风险控制和管理提供依据 公司无恶性事件发生 员工层面： 员工形成了对企业的信任感与认同感，增强了企业凝聚力</p>



	<ul style="list-style-type: none"><li>项目整体使用率上升，2021年同比使用率提升1%</li></ul>
--	--

档案内容更新2022年11月