



上海外服商务管理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海外服商务管理有限公司

企业常用简称（英文）：FSG Business Management Corp.

企业常用简称（中文）：上海外服商管

所属国家：中国

中国总部地址：上海市曲阳路1000号 外服大厦14楼

网址：www.fsg.com.cn

所属行业类别：员工激励与认可，健康保险，体检与健康管理，薪酬与福利咨询，薪酬管理外包，弹性福利，薪酬管理与核算系统、其他

在中国成立日期：2014年7月

在中国雇员人数：300万

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）、汽车及零部件、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

2、曾服务过的客户案例

客户一：

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	通过 AON 进行弹性福利征询后，员工可以通过“单点登录”的模式进入外服福利平台，自由使用自己的福利积分兑换各类传统卡券或者产品服务。而且关于可兑换的福利产品内容必须要紧跟潮流，使用性广泛。“单点登录”技术开发周期仅 1 个月，同时还要求在 19 年完成外服福利平台手机端的应用上线。



具体服务内容	在技术上，在几乎不可能完成的1个月的时间内，完成了“单点登录”功能的上线，并在年底成功发布了外服福利平台的移动端版本。 在产品上，解析了员工对于购物卡的核心需求点，创造了“3+X”的外服福利平台的特有频道，在频道里我们增加了相应产品与服务，如O2O的服务类体验券，各类线上平台的API接口的接入，都不断地扩充和丰富了福利平台的“吸引力”。 在服务上，利用每年1-2次的员工宣讲会，用深入浅出的方案给员工进行外服平台的沟通和宣传，告诉员工利用好我们的商城，不仅可以购买到京东等值商品，同时还有更多的符合年轻人使用习惯的“好物”，让员工爱上使用外服的福利平台。
服务成果	客户商业福利项目，2019年第一阶段发放了福利340万；第二阶段追加发放70万，累计2019年度全年发放410万，人均福利费用约5000元/年。2020年，第一阶段发放了福利480万；第二阶段追加发放50万。 未来预期：持续3-5年的员工福利发放，以及拓展到全国6500名员工的福利发放。在客户项目突破技术难点之后，外服也在2019年乘胜追击，迅速复制客户弹性福利的成果，斩获了更多福利平台用户。

客户二：

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	客户是一家外商独资的医疗行业企业，也是杰出雇主。企业非常注重对于员工的福利关怀，不仅让每位员工在最佳位置上发挥最大潜力，更重要的是，同时让员工在工作与生活之间取得平衡，通过 Joyful Life Package 来丰富员工的多元化需求，实现快乐工作健康生活。
具体服务内容	1) 技术对接：通过与该公司进行无缝“单点登录”，直接跳转进入外服的综合弹性福利平台使用，实现员工免于二次登录； 2) 宣传和推广：利用互联网手段进行站内信及内部微信推文的推广，力求让所有员工了解企业对员工关怀的用心，更好的为企业服务； 3) 弹性福利项目：提供开放式的自主福利积分平台，供员工各取



	所需。
服务成果	1) 为企业真正实现了弹性的多元化福利，员工自主选择的权利； 2) 全自动化的系统对接，内外网多渠道便捷的登录选择，减轻了企业HR的大量繁琐工作的同时，方便了员工的操作。 3) 实现了企业品牌的树立，让每位加入企业的员工能够看到企业提供的良好福利以及对企业文化和核心价值观的认可。

客户三：

所提供的服务类别	薪酬管理外包、体检与健康管理、弹性福利、员工激励与认可
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户希望走在行业企业的前沿，重视员工的生活状态、精神状态，以及工作状态，通过企业定制化的福利平台创造幸福生态。 客户对于产品的品类要求更加丰富多样化，员工的福利选择度更加灵活化，希望在福利平台设计上既有创意，又有心意，并能实现在手机端的使用。 希望在这些服务的细节上能体现客户品牌的活动元素以企业专属定制的独特性，提升员工的企业归属感。
具体服务内容	在定制化福利平台的基础上，我们搭建了特色的福利体系，给予企业更系统化的方案，提升雇主品牌效应。不但实现了手机端的应用使用并且通过 IT 的技术支持，将福利平台对接在客户官方微信的端口进行登录使用。对于企业部分的外籍员工在平台上线前做了充足的注册指导工作。并在平台上线前结合公司年会活动进行大规模的宣讲内卖活动。在售后服务谨遵服务准则。第一时间为客户解决相关的售后服务问题，让客户在售后方面无后顾之忧。
服务成果	面对这家客户的需求，我们投入了非常多的心血。 不但满足了客户的对原有福利的要求，更是在原有福利的基础上深层挖掘了客户的潜在福利需求。 在这次的项目实施过程中，我们在福利平台的专属定制设计，手机端对接客户官微，上线前期准备工作的宣传造势，调动员工兴致以及对部分外籍员工前期注册使用的帮助。将这次福利平台活动的主题和产品方案相结合，全方位满足了客户提出的所有需求，更为客户提供了许多增值服务，让客户感到非常满意。在客户感



	知度提高的同时，也将原有700人*30元*12月=RMB 252, 000的预算提高至4000人*1200元/年=RMB4800000，并将平时的员工激励，年会奖励福利等都纳入福利平台中。
--	--

档案内容更新2020年11月