



## 苏州不木网络科技有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：苏州不木网络科技有限公司

企业常用简称（英文）：Linlongyun

企业常用简称（中文）：霖珑云科

所属国家：中国

中国总部地址：苏州

网址：[www.linlongyun.com](http://www.linlongyun.com)

所属行业类别：薪酬与福利咨询，薪酬管理外包，薪酬管理与核算系统

在中国成立日期：2015

在中国雇员人数：350

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、零售业与电子商务、住宿与餐饮业、文化、体育和娱乐业

2、曾服务过的客户案例

#### 客户一：

所提供的服务类别	薪酬管理外包
客户公司性质	民营
客户公司行业	旅游业
客户当时的需求	截止2019年12月，客户门店已覆盖全国240多个地级城市、507个县域城市，即将完成2019年门店总数达3000家的目标。门店的快速发展，带来了大量的用工关系的产生，以及多方面的潜在风险和繁杂事务要处理。 社保、个税、销售佣金计算等事务处理属于企业薪酬管理中的重要一环。尤其针对连锁型企业来说，全国铺设网点带来的薪酬管理体系复杂、需求多样。合作自疫情期间开展，通过方案操作，帮助客户有效降本增效、管控风险。



	<p>1、企业成本：雇佣制带来高额人力成本及劳动关系纠纷              门店大规模开设，人员诉求差异化。有的员工希望收入高，有的员工希望福利更完善。门店的劳动关系管理并不十分完善且节奏统一。              过去是劳动合同制，大量扩张带来社保、工伤赔付等高昂的人力成本。              大量人员加入，引发的劳动关系纠纷，影响品牌形象。</p> <p>2、风险与激励：社保不合规、存在潜在被稽核风险，员工整体薪酬福利满意度不高。              门店员工众多，社保没有全面覆盖。政策调整频繁，存在错缴漏缴。              员工对于劳动关系和自身权益的意识提升，导致员工对薪酬福利整体满意度不强，稽查风险增加。              如有的门店目前全部参保，自行缴纳，也希望全部参保；有的门店部分参保，希望员工都缴纳社保防止发生纠纷，去年发生2例纠纷；有的门店根据员工意愿缴纳社保；有的门店与客户签订劳动合同的部分员工由客户缴纳社保。</p> <p>3、门店收入：门店与总部结算佣金比例较高，各门店希望能够提高收入。              门店与总部整体结算过程中，对税务及发票问题执行不合规，现有第三方佣金发放模式成本过高，存在综合所得汇算清缴风险，门店经营存在潜在税务及法务风险。</p> <p>如有的门店刚加盟，不了解佣金比例，但不希望佣金太高。有的门店行情不好，门市支撑很不易。有的门店觉得平台收费不算低，但还能接受。              针对发票问题，有的门店涉及大额发票问题，没有发票费用不能报销，回款压力很大。有的门店有自己的处理方式，后续有挂靠公司处理。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对线下门店及客户内部的风险，霖珑云科对其中雇佣制及非雇佣制的两种用工关系，进行了有针对性的薪酬外包服务方案。              针对雇佣关系的部分，霖珑云科：              1、将雇佣关系中的用工风险，通过变更用工主体，做人员外包处理。进行外包人员薪酬结算，与母公司进行用工风险隔离。              2、针对通过单工伤+商业险方案进行社保风险管控。              通过单工伤方案，进行社保缴纳，帮助客户有效降低了企业的社保成本，提高了员工到手收入，同时搭配商业险，提高员工赔付标准，提升员工对福利满意度。</p>



	<p>针对非雇佣制关系下的门店佣金结算，霖珑云科邀请门店员工通过乐接活APP注册个体户，进行个体户经营所得的佣金发放。客户与乐接活签推广外包协议，乐接活与接单个体签署线上分包协议。</p> <p>注：乐接活APP是江苏省市场监管局战略合作单位，拥有多项产品优势：</p> <p>1、政策优势 政企协作联动，乐接活所属集团为江苏省市场监督管理局战略合作单位，享有政企合作政策福利。</p> <p>2、技术优势 打通政府工商审批接口，全程在线电子化登记系统，可承接工商集群注册，业务 / 资金 / 交易链条闭环。</p> <p>3、平台优势 与平台经济综合服务系统互联互通后，在全国率先实现一键式智能批量申报、审批。未来，还将继续共享市场监督管理局、税务、银行、公安等信息。</p> <p>4、合规优势 平台监管体系规范化，积极对接各监管机构，协同监管、监察，合规保障有力。</p> <p>在为客户服务的全过程中，霖珑云科安排了专业客服团队对接，帮助客户解决了全程服务事务性工作，提高客户人事效率，针对容易出现的纠纷仲裁，进行一站式全兜底处理，减少法律问题为客户带来的负面影响。</p>
<p>服务成果</p>	<p>成果1：企业进行薪酬福利外包的成本降低 通过280+直营网点实现服务的规模效应，有效降低各地执行成本。综合测算，能够较客户过去服务费率，降低约16%，节约企业成本。同时，单工伤险成本为当地最低缴纳基数的0.2%，较以往发放五险一金的社保全额成本，累计节约金额千万余元。</p> <p>成果2：针对非雇佣制经济下员工的佣金发放、个税处理，改善了过去不合规、存在潜在法律及税务风险的情况，通过个人经营所得，有效提升了员工的到手收入。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 雇佣关系变为合作关系，合理规避劳动用工关系风险</li> <li>2. 工资支出变为项目成本，可作为进项抵扣</li> <li>3. 每月收入3万元以下免税，享受个体户税收优惠政策</li> </ol> <p>截止乐接活APP累计注册人数近2000名，累计支付过亿元。</p> <p>成果3：效率提高 配置专属团队实时对接，全流程线上操作结算</p>



**客户二：**

所提供的服务类别	薪酬管理外包
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>该公司自1998年创立以来，在寻求自身业务增长的同时，始终坚持按章纳税，不断增加社会就业机会，积极承担企业环境及社会责任，力求为社会发展尽心出力。根据上海市商委2018年底公布的2017年度外资企业百强榜单，该公司与其他消费类企业均上榜“上海外资吸收就业人数百强企业”。据不完全统计，其自成立以来已累计为超过20万人次提供了就业。</p> <p>目前该公司在国内有自营店柜近5000家，并还在增长中。庞大的直销系统，加剧了企业的人力管理成本。众多的销售人员分布于全国各地，各类办事机构和政策复杂多变，一出差错，让公司遭受法律麻烦和经济损失，对于企业HR管理能力也是一项挑战，该公司希望在业务增长的同时可以有效的控制人力管理成本及费用支出，处理好全国各地员工的社保个税缴纳并控制用工过程中的各类潜在风险。</p> <p>同时因为服装导购员属于基层用工，很大一部分职工来自于农村，企业还希望我们作为人力资源供应商可以处理好农村户口人员的社保问题，提升员工满意度！</p>
具体服务内容	<p>服装零售品牌的人力管理工作挑战十分巨大，由于人员众多，地域分散，需要跨地域管理近万名导购员，各地基数不一、政策不同、员工诉求也不同。</p> <p>我司配备了专业的客服团队，通过薪酬管理外包服务，为该公司近万名全国区域导购员工提供社保代理，薪资个税筹划等服务。通过HR0系统的自动化处理，我司能够为该公司提供如资料自动录入、薪资个税自动计算等智能化操作，减少人为操作失误。同时，在落地服务商，我司于各地区的直营公司能为该公司提供专业的社保代缴、政策咨询、问题处理等等，并统一将信息汇总于集团总部，避免了该公司在各业务地区设置专门HR人员，并花费过多时间精力，帮助HR有效提升工作效率。</p>
服务成果	<p>我司专业的落地服务，既节省了该公司HR部门的工作精力，也保障了服务内容的准确性，降低了HR部门的运营成本，同时也使得人资部门有更多的精力和时间去处理企业员工问题，提升员工满意度，做好雇主品牌建设。</p>



我司仍沿用传统的服务理念——全国各地区的直营网点服务体系，并针对部分偏远的地区专门新增了直营网点来满足客户的个性化需求，客户对此也是深表赞赏，因为直营模式相较于非直营模式的服务质量高、风险预防能力更强，在处理用工意外风险等问题上体现出了“服务稳定、响应及时、方案全面”等特点。

档案内容更新2020年11月