

云锐科技 YRHR · 餐饮连锁

餐饮连锁的 弹性用工服务

让门店的人手，跟着经营走

需求 · 补位 · 管理 · 结算，一条链路跑通

成就企业 造福员工

云锐科技（上海）有限公司 400-021-6611 www.YRHR.com

一个灵活用工服务，跑通连锁餐饮的需求、补位、管理、结算

门店的生意由客流决定，人手就该跟着经营走。真灵工把用工从「固定配置」变成「弹性能力」——忙时补得上，闲时不养人，合规沉在底座。

01

门店的生意有峰谷

餐饮连锁的经营节奏与四个典型卡点

02

四条能力接住峰谷

弹性补位与排班 · 用工全程管理 · 结算与凭证 · 人手成本看板

03

系统与交付

四端协同 · 全流程闭环 · 三笔账 · 四步上线

04

合规与集团底座

连续劳务 · 上岗当日投保 · 完税凭证 · 四品牌协同

这本册子写给谁看

连锁总部运营负责人

多门店的人手怎么调、成本怎么看、口径怎么统一。

门店与区域管理团队

峰谷排班、到岗时效、验收与结算如何落到日常。

财务与合规负责人

用工关系、保险、完税与票据链路是否干净可查。

本册为初稿版本，用于内部宣讲与客户面谈。册内区间数据为行业常见情形归纳，示例测算与灵工池数据为规划口径，实际以签约后测算与系统上线数据为准。

门店的生意有峰谷， 用人却是固定的

午市两小时、晚市三小时，客流集中爆发；两餐之间门店空空，人却还排在班表上。餐饮的生意节奏以小时计，而传统用工按天、按月配置——错配的部分，就是被浪费的人手和被错过的生意。

25-35%

人力成本占营收比

>150%

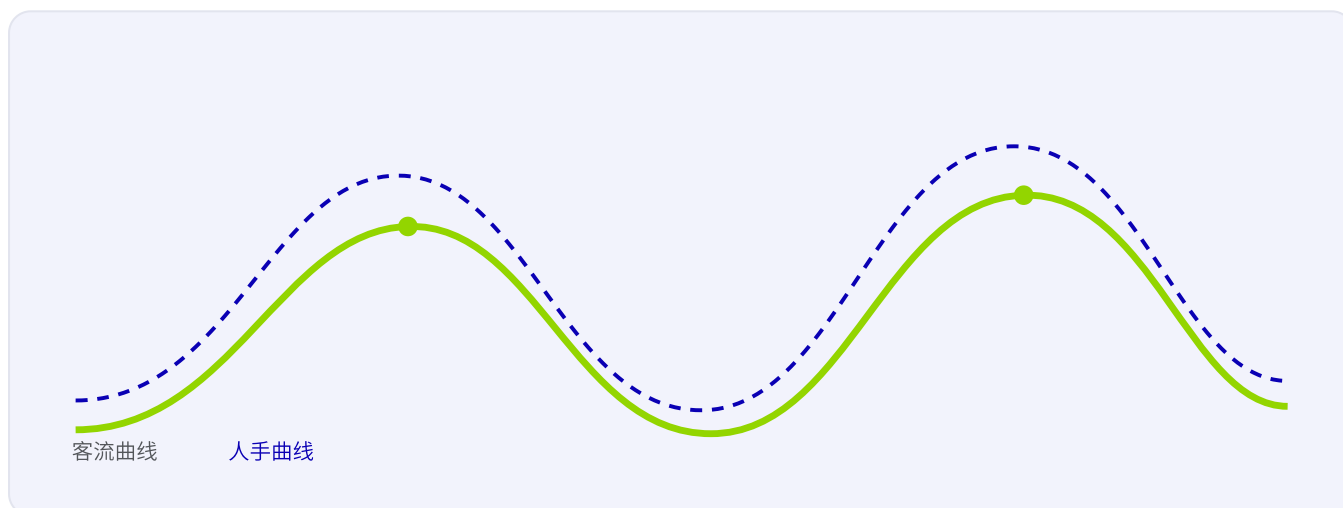
餐饮行业年离职率

>60%

连锁餐饮零工使用率

万亿级

灵活用工市场规模



峰谷的三个典型时刻

午市高峰

十一点半到一点半，出餐、传菜、收台同时压上来，人手差一个人，翻台就慢一轮。

晚市与周末

客流比工作日高出数成，排班却按同一套模板走，靠加班硬撑。

促销与节假日

新品、节令与假期带来成倍客流，用人缺口以天为单位出现。

图：门店客流与在岗人手的错配示意。四项区间数据为行业公开资料整理，用于说明趋势，不作为效果承诺。

峰谷之下，门店有四个卡点

四个卡点分别吃掉生意、吃掉店长时间、吃掉利润、放大风险——而它们往往同时发生在一家门店里。

招

招人难：高峰缺人，响应 3-7 天

传统招聘响应周期以天计，高峰当天缺的人，往往第二天才到——错过的是当天的营业高峰。

管

管理乱：排班靠微信群，店长每月 20+ 小时

多门店排班、考勤、结算散在聊天记录里，对账无据可查，店长时间被事务吃掉。

险

风险高：无合同无保险，一次工伤 10-50 万

临时用工关系模糊、缺少保障，一次事故的赔偿可能相当于单店数月利润。

本

成本高：隐性成本比账面高 30%+

纠纷、仲裁、票据与税务叠加，账面上看不到的成本，最终都落在利润上。

四个卡点其实是同一个问题

人手不能随经营量变化——忙时补不上，闲时退不掉。真灵工要解的，就是这一步：把用工从「按月固定」改成「按需弹性」。

以上区间为行业常见情形归纳，用于说明风险量级，实际以企业自身情况与当地口径为准。

四条能力，接住门店的峰谷

真灵工是云锐科技旗下、面向餐饮连锁的弹性用工服务平台：把峰谷需求拆到人时，把人手补到门店，把过程管到留痕，把结算与票据做完整。

补

弹性补位与排班

- 峰谷需求拆解到人时
- 人手灵活调配、快速到位
- 促销与节假日爆量支援

管

用工全程管理

- 合同·考勤·商保线上化
- 上岗当日投保
- 全程留痕、可举证

结

结算与凭证

- 结算全流程线上
- 平台代发薪
- 票据链路完整可查

看

人手成本看板

- 门店人手与成本可视化
- 波峰波谷用工复盘
- 经营决策看得清

产品形态

商户端 PC 后台（集团 / 区域 / 门店多级管控）+ 灵工端小程序（找活·打卡·查薪）+ 商户端小程序（发需求·排班·审订单），运营端在后台协同跟进。

适用场景

正餐与快餐连锁、茶饮连锁、咖啡连锁、团餐与工作餐。

接得住峰

爆量当天有人可用，不缺货、不漏单。

退得掉谷

闲时不养人，用工量随经营量回落。

看得清账

每个门店、每个时段的人力投入可追溯。

从发单到结算，八步跑通

每一步都线上留痕：门店发需求、平台匹配人才池、电子合同即时签署、上岗当日投保、扫码打卡、店长验收、平台代发、完税凭证。

01

发单

门店按峰谷发布用工需求，总部统一管控。

02

匹配

人才池匹配与灵活调配，人手快速到位。

03

签约

电子合同即时签署，用工关系清晰。

04

上岗

灵工到店开始服务，当日投保生效。

05

打卡

扫码 / GPS 定位签到签退，工时自动计算。

06

验收

店长确认工时，异常在线报备。

07

结算

平台代发薪，支持日结 / 周结 / 月结。

08

凭证

完税凭证与票据链路完整可查。

留痕留下的三样东西

用工记录

需求、报名、合同、打卡与验收全链条留痕，谁在什么时段做了什么可回溯。

保险凭证

上岗当日投保的保单与理赔过程可查，事故处理不再靠临时协商。

结算票据

代发记录与完税凭证一一对应，票据可直接入账。

四端协同，一个后台管全部

门店只用一个入口就能管完用人；总部与运营端把多门店的用工、结算与风控收在一个后台里看。



总部控得住

集团 / 区域 / 门店三级架构，岗位模板与计费规则一键下发，各门店用工口径一致。

店长用得动

移动端完成发布需求、排班、审报名、查订单，不再依赖 PC 与微信群。

灵工看得见

接单、打卡、查薪、提现都在小程序里完成，减少重复沟通。

运营跟得上

运营端跟踪入驻、服务与结算进度，异常用工与理赔有专人跟进。

系统界面为演示版示意，界面数据已脱敏，实屏以正式版本为准。

招得到人，也管得住人

公域投流、私域社群与智能匹配三路并用，把「发单」到「有人上岗」的时间压到小时级；灵工画像与餐饮核心岗位高度吻合。

网

公域投流

短视频信息流、招聘平台职位发布、搜索广告精准获客。

群

私域社群

灵工社群精准触达，老带新裂变补充稳定工源。

配

智能匹配

技能标签、地理位置与历史评价共同决定推荐顺序。

地

地网协同

社区二维码、门店直招、地推与校园合作，就近匹配。

5万+

灵工池规模（规划口径）

2h

需求响应目标时效

80.9%

灵工集中于 20-35 岁

50+

覆盖城市

灵工池规模、响应时效、画像占比为规划目标口径，实际以系统上线后运营数据为准。灵工岗位集中在服务员、收银 / 店员、后厨帮工等餐饮核心岗位，与门店峰谷需求吻合。

门店最关心的三件事

人到不到

需求发出后按目标时效响应，报名与到岗状态在系统里可见，不用反复打电话确认。

人好不好用

履约记录与门店评价沉淀进档案，用过的灵工可直接定向邀请，减少磨合成本。

出事谁负责

上岗当日投保，报案与理赔由运营团队对接；用工关系在平台侧，门店只对接平台。

三种服务模式，按财务与用工现状选

三档模式的差别在于「谁负责招人」与「用工事务由谁承接」，用工管理与合规底座一致。具体服务费按项目单独报价，本册不列费率。

一站式

全流程托管模式

招募·匹配·排班·考勤·验收·现场管理由真灵工全流程承接，商保按岗位投保、个税依法代扣代缴。适合扩张期、希望把门店用工整体交出的连锁总部。

明明白白

成本透明模式

服务费、商保与代扣代缴项目逐项列示，成本颗粒度到项目与门店，费用构成全程留痕、可逐笔核对。适合财务规范、要求成本逐项可视的大型客户。

轻量起步

门店自招模式

门店自主招募与现场管理，平台承接人员核验、商保投保、个税代扣代缴与完税凭证管理，过程全程留痕、按服务实质如实出具凭证。适合已有稳定人手来源、希望把用工合规交给平台的连锁品牌。

共同底座

三种模式都包含

电子合同·上岗当日投保·个税依法代扣代缴·用工过程留痕·完税凭证与票据链路完整。用工管理与合规能力不因模式而缩水。

怎么选

看谁招人

没有招人能力或不想管，选全流程托管；有稳定工源、只想把合规事务交出来，选门店自招。

看财务要求

需要逐项入账、逐笔对账，选成本透明模式。

看扩张节奏

门店快速铺开、无暇管事务性用工，优先全流程托管。

本册不列示具体费率。服务费与代扣代缴项目构成，由商务结合门店数量、用工时段与账期按项目单独报价；凭证方式以属地税务机关实质认定为准。

合规是真灵工的底座，不是附加项

我们不讲政策本身，只把它做进流程里：让门店在用弹性人手的同时，用工关系、保险、完税与票据四条线都是干净的。

用工关系

连续劳务模式，非劳务派遣

灵工按劳务关系提供独立服务，不构成劳动关系，法律关系清晰，从源头降低劳动纠纷概率。

保险保障

上岗当日投保，8 档方案

意外身故保额 10-80 万、意外医疗 1-8 万，按岗位风险选档；报案、资料与理赔由运营团队全程协助。

资金与票据

平台代发薪，完税凭证

资金经持牌通道代发，完税凭证可查；票据链路完整，票据与用工记录互相印证。

专业兜底

真法务协同

云锐真法务团队在协议、争议与合规口径上提供支撑，复杂的用工问题有专业后手。

资质与口径说明

转售型相关资质正在办理中，落定后统一对外披露。本册涉及的法律与税务表述为一般性说明，具体以主管机关认定口径及签署协议约定为准。

一旦发生意外：店长或灵工在平台报备 → 在线提交事故照片与诊断证明 → 运营团队对接保险公司跟进审核 → 资料齐全后按约定周期赔付到账，一般在 5-10 个工作日完成，具体时效以保险公司约定为准。

把账算成三笔：经济 · 风险 · 管理

只比时薪会看漏两笔账。同样的用工量，一笔账看表面支出，一笔账看被转移掉的风险，一笔账看被释放出来的人效。

经济账

表面的差价

门店自招兼职以时薪计，看着便宜；接入平台后多出的服务费是明账。差价要放在另两笔账里一起看。

风险账

被转移的部分

社保补缴与滞纳金、单次工伤赔偿、事实劳动关系认定下的赔偿——由平台承接。

管理账

被释放的店长时间

招募、排班、算薪从店长手里移到系统：需求线上发、工时系统算、结算自动出。

示例测算：20 家门店 · 月灵活用工约 2000 工时

以时薪 25 元计，门店自招的月度人力支出约 **5.0 万元**；接入平台后按小时计费，月度支出约 **5.8 万元**——表面多支出约 **8000 元**，对应的是社保补缴、工伤赔偿等数十万量级风险被转移，以及店长事务时间被释放。

门店常见的隐性成本

- 未参保情形下的补缴与滞纳金
- 事实劳动关系认定后的赔偿支出
- 店长排班、对账与催人的时间成本
- 单次工伤事故的赔偿与停工损失
- 兼职与临时用工的票据缺口
- 多门店用工口径不一带来的对账成本

示例测算仅用于说明账目结构，时薪、工时与门店数为假设值，不构成费用承诺；实际投入与节省以签约后按门店实际情况测算为准。

同行已经在用弹性用工接峰谷

团餐 · 20 家门店 · 全包托管

某头部团餐企业：忙时多人、闲时不养人

中午十点半备餐、下午一点半忙完，其余时段并不需要这么多人；全职员工闲置成本高，兼职管理混乱且缺票。接入后采用全包托管，按实际用工小时计费，负责招募、管理与结算全流程，上岗当日投保。

37%

人力成本下降

0

社保稽查风险

100%

票据合规率

2h

灵工响应时间

以前最怕社保稽查，现在灵工与平台签约，我们只对接平台，合规风险彻底隔离。而且成本确实降了，忙时多用人、闲时不养人。

—— 客户 HR 负责人

茶饮连锁 · 促销爆量

某茶饮连锁：促销日的人手支援

促销日客流成倍波动，按峰谷配置人手支援，忙时接得住客流、闲时不养闲人。

咖啡连锁 · 试点

某咖啡品牌：峰谷补位与结算合规试点

门店波峰波谷明显，试点弹性补位与合规结算，跑通试点排期与成功指标。

以上为单一客户项目交付实录（2026），已脱敏处理，不构成普遍效果承诺；客户名称与数据详情可依授权在商务环节提供。三个项目的共同做法一致：按小时算账、把管理交给系统、先在 3-5 家门店跑通再推广。

合作客户与云锐科技

餐饮连锁



以下为云锐科技官网公开的餐饮连锁同行标识（www.YRHR.com），排序不分先后。

50家

全国分公司，属地化交付与响应

8000家

累计服务企业客户

4大品牌

集团品牌矩阵协同

2018年

上海成立，连续六年行业百强

真灵工

餐饮连锁弹性用工服务平台

真人力

人力成本与风险管控专家

真人才

精准高效的人才招聘专家

真法务

企业经营的法律护城河

服务网络

上海 · 北京 · 深圳 · 广州 · 杭州 · 重庆 · 厦门 · 浙江 · 海宁 · 香港

集团化交付

50家分公司属地化响应，跨区域门店用同一套服务与结算口径。

四品牌协同

真人力承接非全用工、真人才补充人才池、真法务提供合规兜底。

系统与运营并重

不只是给一套工具，后台有运营团队承接招募、结算与理赔跟进。

企业介绍、规模数据与荣誉摘自云锐科技官网（www.YRHR.com）。

四步上线，一个月内跑通试点

从签约到试点跑通，通常一个月内完成；专属客户成功经理全程跟进。

第 1 周

签约配置

确认合作方案与线上签约，开通企业账号与后台。

第 2 周

培训上线

系统操作培训，门店配置与岗位模板搭建。

第 3-4 周

试点运行

选择 3-5 家门店试点，跑通招募、上岗与结算全流程。

第 2 月起

规模推广

试点复盘优化，逐步推广至全部门店。

常见问题

系统要多久能用起来？

签约后第二周完成账号开通与操作培训，第三到四周即可在试点门店跑通全流程。

人从哪里来？

平台人才池结合公域投流、私域社群与智能匹配供给，门店也可邀请熟悉的灵工加入。

合规由谁负责？

用工协议、保险、代发与完税由平台承接，云锐真法务团队在协议与争议环节提供支撑。

先做一次免费用工诊断

线上填写门店数量、用工时段与结算现状，输出门店峰谷人手缺口与合规底座现状诊断报告，作为方案与报价的输入。

400-021-6611

全国服务热线

云锐科技（上海）有限公司·真灵工

上海市静安区恒通路 268 号凯德·星贸 28F

www.YRHR.com

成就企业 造福员工



微信扫码关注服务号
后台回复【诊断】