



拉扎斯网络科技(上海)有限公司

企业详情

企业官方注册名称：拉扎斯网络科技(上海)有限公司

企业常用简称（英文）：ELEME ENTERPRISE SOLUTIONS

企业常用简称（中文）：饿了么企业版

所属国家：中国

中国总部地址：上海市普陀区近铁城市广场北座14楼

网址：https://e.ele.me/

所属行业类别：弹性福利，其他

在中国成立日期：2008

在中国雇员人数：

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、运输及物流、能源动力

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 | 民营 |
| 客户公司行业 | 物流 |
| 客户当时的需求 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 员工用餐、娱乐、培训、团建等场景线上化，做数字化管理、运营； 2. 所有与员工用餐、娱乐等激励、福利相关的流程可以可视化，费用透明； 3. 提升公司财务、区域行政等support人员的人效，把他们从繁琐的核发票、找发票工作中抽离出来做更有意义的事情； 4. 免去个人垫资及报销流程提升员工满意度； |



| | |
|-------------|--|
| <p>具体内容</p> | <p>按照客户的实际情况，因地制宜为客户设计适用于不同场景的方案，解决客户个性化需求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 文化活动:全力解决客户内部各部门文化活动有报备、有计划、有组织、有结果的开展，保障员工体验的同时，又传达了公司的关爱； 2. 商务宴请： 3. 差旅：解决员工出差途中个人垫资的问题，系统支持外卖、提前预定、到店消费等功能，解决员工出差途中来不及点餐吃饭的困窘，保障员工身体和心灵都在路上不受委屈； 4. 福利、节日、定期活动等：为员工提供丰富多彩的商户供给和一体化服务，保障员工各种类型的福利、节日都可以随心所欲的挑选，并全流程保障售后服务； |
| <p>服务成果</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. 企业订餐成为客户“智慧餐饮”的战略合作伙伴，为客户内部实现员工福利、激励等场景的数字化管理和流程优化提供了坚实的供给和优质的服务； 2. 实现了客户内部的管控流程实现了自上而下,自下而上的全透明链路管理，管控员工各种用餐和活动计划，解决员工垫资问题，提升员工满意度； 3. 为客户财务支持、行政支持、流程核实等岗位员工提升了人效*2； 4. 为客户风控、审计开展内部合规管控提供了精湛的数据支持和系统功能提醒； |

客户二：

| | |
|-----------------|--|
| <p>所提供的服务类别</p> | <p>弹性福利</p> |
| <p>客户公司性质</p> | <p>民营</p> |
| <p>客户公司行业</p> | |
| <p>客户当时的需求</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. 提升区域人事的人效,减少区域人事的统计、数据类基础工作； 2. 优化公司内部流程，实现流程透明化； 3. 丰富营运中心的绩效激励花样和玩法，多做让员工更喜欢的活动； 4. 减少员工垫资提升满意度； 5. 减少公司餐饮类财务报销的周期和解决假票、凑票无法真实核对的问题； 6. 通过各种手段提升业绩，全员营销； 7. 根据区域划分管控员工的用餐金额、用餐范围，管控各种活动的预算开支，管控各种福利、节日等特殊日子的整体流程； |



| | |
|---------------|---|
| | <p>8. 其他临时性需求。</p> |
| <p>具体服务内容</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. 季度绩效激励方案：按照客户上季度的实际绩效达标数据，为这些员工按照实际班次和打卡信息提供用餐服务； 2. 月度运营活动：按照客户当月的活动主题，设置花样头图和整体的运营、管控方案，提供后续数据分析、报告、活动复盘服务； 3. 节日福利：按照国家法定特殊节日，为客户终端员工提供适景适情的花样餐补发放服务，满足员工各种各样的需求； 4. 特殊情景：疫情期间为客户提供远程公司关爱餐补发放服务，让员工不管在何时何地都可以领取到公司的关爱，更加团结一致拼业绩； |
| <p>服务成果</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. 让人事不再简单的只是“人事”，人事也可以组织带动员工热情，拉起公司业绩； 2. 让福利不再是单纯的“福利”，也可以作为激励员工获取更多福利的一种手段（比如三月份公司发放了26万左右的福利餐补，员工实际使用了22万+，激励女装业绩2亿+；4月份公司又发了26万餐补，员工实际使用了19万+，激励业绩三天突破一个亿） 3. 可以丰富“运营中心”针对终端员工的各种激励、营销活动，花样儿多，收获大，每个季度完成业绩的区域都攀创新高； 4. 可以让员工福利+公司业绩做到“数字化管理“，整个流程和节点透明清晰，节约了很多区域人事、行政、财务的统计工作，support岗位人效提高3倍。从以前的“自下而上的push流程”变成现在的“自上而下的管控流程”； 5. “化危为机”应急首选，疫情困难重重，7月安徽区域、华北区域洪水泛滥，好多门店无法顺利开业，企业订餐餐补成了客户内部安抚、员工激励，给员工加油打气，与员工共存的强大感情纽带，无论多偏远多危险的地区，都可以使用餐补，让公司的爱触手可得。 |

档案内容更新2020年11月