

最新快递创业计划书 校园代取快递创业计划书(模板8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢? 以下我给大家整理了一些优质的计划书范文,希望对大家能够有所帮助。

快递创业计划书篇一

随着社会的发展,人们生活节奏的不断提高,大家对快递服务的要求也越来越高,作为大学生的我们,在网购市场风起云涌的年代,快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院,快递服务业却处在两难的境地,存在一定程度的市场空缺,需要我们建立校园快递服务平台进行填补。同时在社会主流都在追求快速生活时,总有不少年轻人颠覆了传统意义上的“快递”概念,“慢递”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以,我们计划打造一家以校园快递业务为主,以romanticmail(咸宁慢递业务)为特色的速度“弟”工作室。

(一) 校园快递业务

1、业务介绍

(2) 学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件),我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件,既方便了快递公司,也方便了师生,大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有:申通、圆通、

宅急送、中国邮政ems□武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems□申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

（1）快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

（2）派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

（3）时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

（1）宏观环境分析：当前我校快递公司派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意。因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

（2）产品及服务分析：我们立足于咸宁学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快

递取件业务，可上门取件。

(3) 行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场。

(4) 消费市场及购买力行为分析：各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

（二romanticmail咸宁慢递业务）

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义romanticmail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

我们主要以定时信件、定时送礼物、定时发贺卡为主，另外销售一些小礼品，贺卡等等，为达到能中远距离的递送，我们将通过我们搭建的平台很好的与快递公司取得联系，并与之合作。我们会定期举行心理交流会，同时也举办类似于“把今天寄给未来”的公益活动。

(3) 行业竞争与状况分析精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮。romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在

用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

6、核心竞争力分析

a□我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(3) 工作准备：

a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

2(w劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

3(o机会)

4(t成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

(一) 风险分析：

- 1、校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。
- 2、慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。
- 3、慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

快递创业计划书篇二

以下是广告传媒创业计划书模板，供各位查看！

第一章前言

随着国内经济的发展，广告行业也在不断完善和扩大，我们创办广告公司的重点在于业务，经营手法的创新，这是接触广告公司与众不同之处。首先，我们的广告公司既向市场推出广告类服务，同时提供了对广告业有兴趣的零陵学院在校大学生实践和操作的平台。我们把接触广告公司投入商业运作，但不以赢利多少为惟一创业目的，能在社会实践中有所获得才是我们的真正的追求。

其次我们拟与湖南其他大中型广告公司合伙组建接触广告公司，共同受益，共同承担风险。我们将与合伙的广告公司签订零陵学院广告人才长期推荐合同。合伙公司需要哪一方面的人才，需要这个人具备哪一方面的技能，以此为基础合伙公司帮助我们在接触广告公司运营中着重训练学生的这方面素质和能力，使我们的学生素质能力各项均达到合伙广告公司的要求标准。这个训练过程我们将在学生在校阶段就可以培训完成，学生毕业后就可以直接到合伙广告公司中工作。

接触广告公司的发展策略，一方面增强了我们的技术力量，

为实现市场效益创造了条件;另一方面公司的市场行为可以丰富学校的教学资源，它产生的社会效应也将在一定程度上提高我校的知名度，从而形成良好的互动，促进零陵学院有关学科的发展。

我们将不断努力进取，为把接触广告公司创办成一个代表零陵学院大学生创业成果的窗口形象而努力。

第二章 公司描述

(一) 公司名称

零陵学院接触广告公司

(二) 公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

(三) 公司宗旨

以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

(四) 公司目标

打造代表零陵学院大学生创业成果的窗口形象。

快递创业计划书篇三

1. 发展现状与前景分析

当今，随着网络购物的愈演愈烈，越来越多的.大学生加入网购阵营，校园快递也飞速发展起来，相关的快递代理点或加盟店为校园内师生收发快递提供了极大便利。但目前许多快递企业的运营存在着许多问题，无秩序竞争、低质的快递服务等问题仍不能让师生满意。

2. 行业分析

快速发展的生活节奏，网络购物更是学生党的日常必须，以致促使大学园区快递的行业出现许多的问题。武职大学及快递点有三处，东区菜鸟驿站，鼎力网吧，西区菜鸟驿站。每个快递点都相隔较远，有些学生们离部分快递点比较远，比如说，住在西区的学生要去东区拿快递，至少要来回要花费半个钟左右，同样的，在西区的同学要去网吧拿圆通快递，也要花费较长的时间。另外，拿快递的时间比较有限，许多学生都会遇到错过取快递的问题，加上网购等快递商不固定，同学们拿取快递很麻烦，尤其在下雨天或者天气状况极其差的情况下，快递成为了学生.日常生活中有待解决的问题。

1. 项目产品与服务

根据之前的环境分析和项目调研，我们充分了解了竞争对手，即校园网点的送货服务，以及对武职大学平时购物之后取件的了解，制定了总体战略。校园代拿快递经营的主要范围是校园内所有的快递网点,以及校门口的代拿。所以根据这两点,我们的快递代拿人员的设置就要考虑时间和区域两个问题。

(1) 人员区域划分

校园快递网点比较分散，都不是靠近宿舍区，那么我们的人员招募必须要落实到各个宿舍区，同时男女生都要招收,这样便于自由进出宿舍。在各个宿舍区分配人员，这样便于第一时间将快递送到学生住处。

(2) 人员时间分配

由于我们平时有课程安排，所以我们需要他们把要取的件提前告诉我们，这样我们在接到客户订单后，第一时间确定哪个区域，哪个代拿人员有时间送件，确保及时送件。

(3) 送件价格定位

根据送件的路程远近，物件的重量进行定价。

(4) 确立支付方式

在完成送件之后，客户可以在线支付，也可以选择货到付款

在整个策划方案的执行过程中，不能避免由于风险而产生的执行难题而导致策划的运行困难，因此，针对可能发生的问题进行了备选方案的设计，以保证及时解决执行过程中相应的难题。策划执行的风险主要有以下：

校园代拿秩序是其必须规范的。快递制度提高快递服务质量是必要的，甚至有必要提出新的校园快递模式。对于校园代拿发展我们还需要不断的改进，运用科学来管理规范业务流程是我们快递代拿不断发展的保障，未来的校园，快递需要沿着综合化、规模化、网络化、现代化的方向发展，扩大营业规模、扩展服务种类，为最终快递代拿整合优化打下良好的基础。

快递创业计划书篇四

(一) 公司名称

xx快递公司。

(二) 公司性质

集同城快递□dm杂志投递于一体的快递公司。

（三）公司宗旨

提供安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

（四）公司目标

打造代表xx大学生创业成果的窗口形象。

（五）创业理念

务实拼搏创造辉煌

（一）市场描述

近几年，中国的快递行业发展迅速，尤其是近两年，中国的快递市场规模已经达到了200多个亿，并且每年以30%的速度增长。在如此快速的增长率下，快递市场一副繁荣景象。

xx以媒体和娱乐业闻名全国，产业以机械、电子、纺织、商贸和食品加工工业为主□20xx年，xx工业总产值跃居全国省会城市第10位，是中西部地区主要的区域性中心城市之一。商品交易活跃，商业网点密集，现代电子商务的发展更是让xx的快递行业拥有更广阔的市场前景。

（二）目标市场

xx地区的同城快递。

（三）目标客户

目标客户为整个xx地区需要同城快递的客户。

（一）公司业务

同城快递dm杂志投递

（二）经营策略

1、公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良，强调公司安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

2、创造区域优势。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，奠定获利的基础。

（三）成本核算

俗话说的好，“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项前期准备工作，可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。

投入资金为30000元。初期工作人员5名，电动车4辆（现长沙苏仙dm投递服务社已有两辆电动车，奇瑞qq车一辆），场地面积：50平方米以上。

（一）网络营销

可以在xx网等生活服务网发布同城快递服务广告，并且可以作适当的网络推广。

（二）承接服务外包

可以联系圆通、申通等快递公司，与他们合作，承接他们的同城快递业务外包服务。

（三）拉业务

制作相关的宣传名片，到每个企业去拉业务。

老板不是人当的。是的，老板不是人当的，作好吃苦的准备，在创立经营xx投递服务社期间，经历过困难和挫折，坚持坚持再坚持，努力努力再努力，有政府的引导和鼓励，相信经过自己的拼搏，一切都会好起来的，成功之后，不忘回馈社会。

快递创业计划书篇五

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为高校，网购市场一直走在前列，校园快递需求量在高校也日益增高，在整个快递行业一直居于首位。在南京江宁大学城內，由于各个高校区域分布不均，区域地标分散等原因，快递服务业处于尴尬境地。一方面，市场需求量大，目前的快递效率难以满足高校需求；另一方面，鉴于目前快递发展的现状，大多以加盟为主，对于地处郊区的高校，难以顾及到位，有的甚至以加收客户的“距离费”来维持业务。店内活动：扫描微信二维码，积分兑换，会员卡vip顾客，上门服务等。可以说，成熟、快捷的高校快递业务，在江宁大学城內高校存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。

同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少高校在校生颠覆了传统意义上的“快递”概念，“门到门”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以“迅速、便捷、高效的人性化服务”为特色的第四方校园快递业务平台服务公司（以下简称公司）。

（一）项目可行性分析

(1) 宏观环境分析：当前我在高校从事快递业务的公司所指派的派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意，因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2) 产品及服务分析：我们立足于江苏经贸学院，辐射经贸周围学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证师生的快递以最快的速度送达到收件人手里，同时作为各快递公司驻经贸学院的代理点，处理师生的快递取件业务，可上门取件，做到服务上门，专业周到。

(3) 行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场

(4) 消费市场及购买力行为分析：各快递公司为了工作的方便愿意和我们合作；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们。

(5) 校园快递业务优势分析：便于管理，人力资源丰富，专业化形成速度快，有利于开拓市场。

(二) 目前在经贸学院及周边高校有能力承接校园快递业务的主流公司有：中通、申通、圆通、顺丰、宅急送、中国邮政ems □申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems □申通、圆通、宅急送、顺丰等公司，以派送员通过电话联系收件人约定好取件地址签单为主。

通过很长时间的调查我们发现我经贸学院及周边高校校园快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1) 快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快

件安全性不强。

(2) 派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给派送员和师生带来很大的不便。

(3) 时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

(4) 由于经贸学院及周边高校地处城市中心较远，目前快递公司经营能力有限，同样一件快递，由于距离等问题，快递公司付出的成本要高出1到2元的样子。这样就造就了很多快递公司在安排快递员派送快件的同时，快递员私自额外加收客户的费用，为了维持经营，一般公司就默许了这种行为，给校园快递业务造成了很坏的影响。

(5) 鉴于中国快递行业发展较快，从事快递业务需要付出很大的劳力，很多人不愿意从事快递行业，从而使得快递业务员素质普遍不高。遇到丢件及损坏等纠纷，不是通过正常渠道解决，往往以威胁和拒绝送件为借口，迫使收件人签收。发生口角甚至暴力等问题在经贸学院和周边高校也时有发生，严重影响了校园快递业务的健康发展。

所以高校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方，完善的高校快递市场任然是一片空白，市场潜力巨大，亟需得到补充。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗，专业

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度递慢件

以最诚信的心态构建共赢

3、战略目标：

用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢。

用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合经贸学院特点，立足本校，辐射周边高校，探索适合自己的发展道路。

用两年的时间巩固自己的市场基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色。

4、竞争策略：

本着人无我有，人有我优的原则，用最大的诚信去经营业务，用最专业的态度去服务客户，用最具有创新的方式维护客户关系。

5、营销策略

a []通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b []通过网络等立体媒体介绍我们的优质服务

c []开展优惠活动

d []举办相应的公益活动等

快递创业计划书篇六

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。

(一) 校园快递业务

1、业务介绍

(2) 学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门取件)，我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems□武汉特能。申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。收件客户签收环节，中国邮政ems□申通、圆通、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1) 快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2) 派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到

打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给他们工作带来很大的不便。

(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场

(二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样

的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义。romantic mail 就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1) 宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romantic mail 契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romantic mail 就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romantic mail 可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

(3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下，romantic mail 在学校内定能掀起一波热潮。romantic mail 的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romantic mail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

5、营销策略

a□通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b□通过bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c□开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a□我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备□a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romantic mail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

(1)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻

松、安全、高效的快递服务；同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情与一体

(2)w(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

2。慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3。慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本

2。优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础

3。资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资

4、在制度建设方面，执行落实力度不够，虽然制定了《池州学院建设工程招标投标管理办法》、《池州学院基本建设的基本程序》等59项规章制度，分为岗位职责、管理、廉政建设、安全管理、实施、档案与维修7个分册，比较全面，但是制度的执行不力，致使制度建设的实质内容没有充分得以实现。

1、广泛联系群众做得不够，在思想上、工作上和其他同志沟通不够，相互不甚了解各自所做工作的具体情况，或者是了

解不多;在工作中与同事进行面对面交流沟通不主动,同时交流的方法上也存在一定的问题。有时说话不够委婉,有完美主义不良倾向,对分管部门的同志要求过严、过急,容易挫伤同志的情感。

2、对分管部门工作指导不够,虽然经常性了解分管部门工作情况,也将其工作抓在手中,也对其工作经常性指导,但仍有欠缺,具体表现是没有能够完全调动他们工作的积极性和创造性;工作指导方法比较简单,沟通不够,没有让他们充分认识布置工作的实质内容和具体要求,没有很好地做到不仅要交任务,更要交方式方法,致使工作开展比较困难;对分管部门人员的工作能力和工作方法认识不够,有时过严,有时放任。

3、批评与自我批评做的不够好,对同志不愿提出反对意见,对自己的缺点也没有主动请同志正面指出,与同志们思想交流少,坐下来谈心少,思想工作做得不够,对别人体贴关心也需要加强。

4、群众观念意识须进一步加强,深入各系部、各职能部门听取他们对总务工作特别是基建工作意见、建议不够,心系师生、服务师生的思想意识须进一步提高。

1、有时安于现状,思想上存在“求稳多、求进少”倾向,对遇到工作任务重、工作压力大时容易产生焦躁情绪,有时存在“干累了,歇口气”的想法。

2、创造性地开展工作的不够,在解放思想,更新观念,创新工作方法和手段方面有所欠缺,忙于应付多、主动落实少,研究情况多、解决问题少,缺乏创造性开展工作,改革创新意识有待进一步增强。例如在如何实施总务基建工作全面推进标准化管理,减少管理上的漏洞,以实现“精品工程、优质工程、放心工程”为目标,建立健全质量、安全、工期、投资控制、环境保护、技术创新“六位一体”管理的各种规章

制度体系上力度不足。

3、对个别解决比较困难的工作存在“等、靠”思想，例如新校区的土地证问题、游泳馆建设问题、安居工程工作推进问题等，由于这些问题自己个人无法通过自己的努力就能解决的，因此对这些问题存在“等、靠”思想。

1、艰苦奋斗精神有所弱化，勤俭节约意识不够强，例如自己上班不愿意挤公交，出门办事都喜欢开着自己的车子，不愿意多走一点路了。

2、由于思想认识不足，有时受虚荣心影响，更多是抹不开面子，存在接受与自己行使职权有关系的单位和个人的超标准宴请。

3、虽然自己的办公场所不是正式的办公场所，自己每天接待人员较多，有时还需在办公室临时召开工程例会，但按上级有关规定，办公室面积超标。

同时我在群众反映强烈的“公车消费”、“人情消费”、“职务消费”、“三公”经费支出过大、违反规定配备秘书、违规占用住房和办公用房等方面，都没有违规的现象和问题。

通过党的群众路线教育实践活动，我深刻地认识到“四风”存在的突出问题究其根源，理想信念问题、思想作风问题是存在上述所有问题的主要根源。从根源上解剖，主要有以下几方面的原因：

(一)理论学习不够主动，不够深入，政治理论修养有待提高。理论学习的自觉性不高，思想上未引起高度的重视，学习目的不够明确，学习时缺乏思考，有时候仅仅满足于和自己日常工作相关的知识学习和理解，没有真正认识到政治理论学习是武装头脑、坚定信念、净化心灵、指挥行动的重要法宝，

在深刻系统地学习中国特色社会主义理论体系上还有很大差距。自己在理论学习和运用上的差距，是思想上和工作中产生问题的重要根源。

(二)对党的群众路线认识不深，经验不足，宗旨观念有所淡化。对党的群众路线认识不深的主要原因是坚持改造世界观、人生观和价值观的重要性认识不足，还没有真正在思想上、行动上树立起全心全意为广大师生服务的公仆意识，导致工作上群众观念淡薄，主观意志成份多，形式主义成份多，主动服务广大师生少。群众路线、群众观念不够强，和群众打成一片的观念存在误区，遇事欠考虑，为人做事不讲究方式方法，忽视了与同志之间的感情交流和思想沟通，这是产生问题的又一个重要思想根源。

(三)党性修养有所忽视和放松。在主观世界的改造上还有一定的差距，理想信念讲得少了，对社会上一些消极的东西看得淡了，艰苦奋斗的意识也不象过去那么强了。由于自己在党性修养和世界观改造上的差距，看问题的眼光不够，不能很好的去处理解决一些矛盾，从本质上讲也是自己存在各种问题的思想根源。

通过党的群众路线教育实践活动，我认识到：坚定信念是根本，强化责任是关键，加快作风转变是动力，严明党的纪律是保证。针对“四风”存在的突出问题，我将在今后的工作中，认真把握好以下几个方面：

(一)要进一步强化政治学习，增强理论功底。要通过持之以恒的理论学习提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力，树立科学的世界观、人生观和价值观，提高自己的政治素质、业务能力和道德水平；要树立良好的学风，培养自己主动学习、系统学习、经常学习、学以自用的习惯，不断积累知识，不断用新知识、新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力；要坚持理论联系实际，开动脑筋进行理性思考，在理性思考中活化思维，提升境界。

(二)要进一步改进工作作风，增强宗旨意识。要牢固树立群众观点，忠实地执行党的群众路线。要以解决“四风”存在的突出问题为出发点，以改进自己的工作作风和工作方式、提高工作成效为落脚点，要以广大师生是否答应、是否高兴、是否满意，作为检验和衡量是否把好事办实、实事办好的重要标准，作为总务服务工作、服务职能是否到位的检验标准。

(三)要进一步解放思想、务实创新，务求取得工作实效。要进一步增强改革意识，坚持解放思想、实事求是、与时俱进，要努力做到善于克服消极思维、模糊认识所造成的各种束缚，破除急躁情绪，迎难而上，积极工作，善于从政治、全局的高度认识事物，不断完善和提高自己，在科学理论的指导下，通过实现学习方式、工作理念、工作手段和工作机制的创新，不断总结和完善工作经验。重点是要健全规章制度，把权力关进笼子，同时加强制度的学习和掌握，加大制度的执行力；要深入听取广大师生意见、建议，进一步提高心系师生、服务师生的思想意识，建立上下沟通渠道，坚持“以教学工作为中心，以建设工程质量为核心，突出质量，抓文明，保工期，求效益，出精品，上台阶”为基建管理工作的指导思想，坚持服务教学、科研需要的原则，坚持实用节约、量力而行原则，坚持校园可持续发展原则，为实现学校发展的总体目标提供良好的校园环境和条件支撑；要创造性地开展工作，努力实现总务工作特别是基建工作的规范化、程序化、制度化和科学化；要迎难而上，积极想办法、谋思路，在谋求尽早解决新校区的土地证问题、游泳馆建设问题、安居工程工作推进问题等困难问题上，尽心尽力的做好自己的本职工作；要加强对分管部门工作的指导，要无保留地传经送宝，无论是业务上还是思想上都要关心和指导，把我们的各项工作做好、做实、做出成效。

(四)要进一步强化党性修养。要坚定理想信念，用马克思主义中国化最新成果武装头脑，认真学习实践中国特色社会主义理论体系，做到真学，真懂，真信，真用，不断加强党性修养，时时处处严格要求自己，时刻保持一名共产党员的政

治本色;要严格遵守中央“八项规定”，从思想上筑起抵御腐朽思想侵蚀的坚固防线，增强拒腐防变的责任感和紧迫感;要严格执行民主集中制的各项制度规定，积极开展批评与自我批评，按照“自重、自省、自警、自励”的要求，自觉接受党和人民群众的监督;要时刻注意个人形象，谨言慎行，规范个人行为;要提高对奢靡之风危害性的思想认识，坚持勤俭节约，反对铺张浪费，杜绝接受或者安排超标准接待，杜绝违法违纪等行为发生。

更多对照检查材料范文尽在就业指导频道!

快递创业计划书篇七

(一) 项目开展

随着近年来电子商务的发展，电视购物、网购及区域间的商品交易得到快速发展，快捷方便的货物快递服务在人们生活中成为不可缺少的一部分，实现了货物的区域间的递送。

(二) 公司和服务定位

xx校快通货运代理有限责任公司是一家经营xx各大高校快递快货业务的首家高校快递联盟公司。公司依托各加盟快递公司的信息化技术运用系统、良好的品牌认知度和美誉度，秉承校快通的时效、安全、准确、快捷服务理念，树立良好的服务品牌。

创业团队通过校企合作的方式成立“xx学院勤工俭学实践基地”，为贫困生提供勤工俭学的实践基地，促使学生在校与企业实践有机结合。让学校和企业的设备、服务实现优势互补、资源共享，也为创业团队提供优秀人才队伍。

xx校快通货运代理有限责任公司第一阶段对象定位是广大师

生，第二阶段对象定位是广大师生及企事业单位和居民区。

公司以承接xx各大高校学生包裹快递快货为核心，各大快递公司将在本区域范围内的包裹快件运至公司旗下的高校快递加盟点仓库后，公司旗下的快递加盟点将立即进行分拣并时效配送，及时快捷地将包裹送至目的地。

公司借助各大快递公司知名度配送业务建立起自身知名度和品牌价值。初始阶段通过经营xx学院xx校区广大师生快递快货配送业务及包裹托收业务，构建起管理经验与品牌知名度。

公司第一年以本校业务为主，重点拓展本学校内配送业务，承接师生普通包裹托运和毕业生行李托运，同时扩大各快递公司加盟数量，深入加强与各加盟快递公司合作业务范围。

（三）营销与管理

xx校快通货运代理有限责任公司是一家经营xx各大高校快递快货业务的首家高校快递联盟公司。公司依托各大快递加盟公司先进管理模式、配送技术应用系统和良好的品牌认知，构建起自身管理理念和品牌形象。

目前xx市拥有25所本专科院校，公司的整个快递加盟网点化分两大区域系统，第一区域以xx学院xx校区为中心，附近七所高校为依靠；第二区域是以xx学院xx校区建立的十七所高校为集群。公司计划五年把快递加盟点遍布xx市各大高校。

（四）项目可行性

20xx年xx各级政府积极出台物流相关政策，鼓励支持货物配送流动，加快各物流快递公司的发展。同时xx市政府和高校组织开展人才服务活动、提供创业基金、实施创业培训计划等多项措施，助推高校大学生实现就业和创业梦想。人社、

工商、税务等有关部门相继出台配套政策，完善促进大学生创业的政策措施，大大消除了原来影响青年创业的体制性障碍。

xx校快通货运代理有限责任公司目前与各大快递公司达成协议合作，获得各大快递公司加盟。公司依托各加盟快递公司的信息化技术运用系统、良好的品牌认知度和美誉度开展货物oo配送业务。

创业团队人员均为在校大二大学生，具备一定的市场营销、企业管理、财务管理、物流等专业知识，并曾参与多种社会实践活动，积累一定的社会经验。

（一）公司简介

（1）公司概况

xx学院校快通货运代理公司，是一家大学生创业公司[]20xx年成立，公司法定经营形式为有限责任公司，注册资本为叁万人民币，其中大股东xx出资资金两万元六千元人民币，其它股东xx[]共出资四千，每人一千。初始阶段的员工5人（5人都是股东）都是在校大学生，具备良好的素质。我们团队是专业的. 快递配送团队。

我们公司承接加盟快递快货分发业务，将各物流公司包裹安全、准确、快速送到相对应的客户手中。目前服务于整个xx学院xx校区。随着公司的发展，服务区将覆盖整个xx区。

（2）公司战略

公司定位：公司专注于xx学院xx校区的快递的收发，服务于网购及广大师生。

公司宗旨：通过与物流公司精诚合作，打造本公司在xx学

院xx校区配送业的核心竞争力，微笑工作，用心服务，为广大师生提供高质量、高效率的物流配送与信息服务，以此获得较高的市场份额和可持续发展的市场能力，并实现股东利益的最大化。

本公司意在提高对广大师生的服务质量，锻炼我们的能力，也为家庭经济困难的学生提供勤工俭学的机会并根据其良好表现向物流公司推荐实习的机会。

（二）创业团队介绍

（1）股权结构

公司有五位股东，五位股东分别是：负责人兼财务部、人力资源管理部、仓储部、公关部和市场部。每个股东分别持有公司的股份为：负责人兼财务部26%，人力资源管理部21%、仓储部16%、公关部21%和市场部16%。

（2）创业人员

xx女负责人兼财务部

xx学院xx校区物流专业的学生。现在物流学会成员，担任英语协会宣传部副部长，有较强的沟通能力。学习会计学、金融学、管理经济学等专业课程。平时刻苦学习，积极进取，勤学好问，学习成绩优异。获的国家助学金二等奖和学院资助的助学二等奖□20xx年全国英语竞赛优胜奖□20xx年参加xx学院物流运输配送大赛并进入复赛。为人细心，做事认真负责，有责任心，有耐心，心态积极乐观，平时乐于助人。担任课程的代表，积极配合老师工作。此外还参加了多种兼职活动，暑假在富士康shzbg的mc1做账务，态度积极端正深受同事的认可。具有浓厚的团队意识。

xx男人力资源管理部

xx学院xx校区公共关系专业的学生。现任公关班班长，在校党委宣传部领导下的宣传小组任职一年，还曾入职校学会外联部，实战经验丰富，具有较好的组织能力和团队管理领导能力。20xx年荣获党委优秀工作者等一系列校级奖项。在业余时间进行多种兼职工作，性格开朗自信，人际关系良好，沟通交流能力强，经验丰富，具有较强的组织协调能力。

xx男仓储部

xx学院物流管理专业学生，现任物流学会xx校区助理，负责协会在新校区的相关事宜。为人严谨，思维缜密，责任感强。进大学以来，先后担任班级的文艺委和学习委，对于组织同学和班级活动有一些经验。此外，作为物流专业学生，多次参加专业方面的比赛，对物流业务流程有一定的了解。

xx女公关部

xx学院xx学院校区公共关系专业的学生。现任公关班副班长，人际关系良好，学习市场调研分析、市场营销等专业课程，学习成绩优异，性格活泼开朗、细心、热情大方、公关专业知识扎实，思维活跃，现正在党委宣传部院报编辑部工作。

xx男市场部

xx学院xx校区财政与公共管理学院公关关系学专业的学生。现在在速记速录协会，担任速记速录协会副会长，曾经担任分团委学生会组织部副部长，有较强的沟通能力，处理事情能力突出，自信的程度高，精力丰富。学习了西方经济学、市场营销学、公共关系学等专业课程。平时刻苦学习，积极进取，勤学好问。获得过“军训先进个人”、“优秀团员”、“优秀运动员”等称号。为人细心，做事认真负责，有责任心，有耐心，心态积极乐观，平时乐于助人。此外还参加了多种兼职活动，主动参加各项学习，态度积极端正深受同事

的认可，具有浓厚的团队意识。

（一）环境和市场分析

（1）政府环境分析

在国家“十二五”规划纲要中明确提出“大力发展现代物流业：加快建立社会化、专业化、信息化的现代物流服务体系；大力发展第三方物流；优先整合和利用现有物流资源；加强物流基础设施的建设和衔接；提高物流效率，降低物流成本。

中央和地方政府相继建立了推进现代物流业发展的综合协调机制，出台了支持现代物流业发展的规划和政策。物流统计核算和标准化工作，以及人才培养和技术创新等行业基础性工作取得明显成效。

“十二五”期间xx省物流发展的总目标应该是：基本建成现代物流大产业，物流业成为国民经济的支柱产业，推动xx省成为东南亚物流龙头省份。

“十二五”期间将大力建设“一带、二区、三基地”，打造xx商贸物流基地。加快发展城市统一配送，适应电子商务和连锁经营发展的需要，建立专业化、社会化公共配送中心，扶持有条件的连锁企业和第三方物流企业合作。

□2□xx市快件配送托运市场分析

随着国家政府政策的相继出台□xx市的物流业也迅速壮大，从20xx年成立的10家快递企业开始，一直到如今的400家。快递业务量也增长了几十倍□20xx年xx快递业务量达到2466.85万件。据统计□xx未来快递业务量将会以每年至少10%的速度增长。如今xx市每天的快件配送业务有67583件左右，并随着电子商务业务的不断发展，物流服务质量的不断提高□xx市的

快件业务将以每年30%的速度增长，潜力比较巨大。

xx市现在每天的快件回收数量大概有3000件左右，对于一个xx自贸区来说，可见潜力巨大，在我们公司成熟运作后将会大力开拓这一部分市场，为xx自贸区的建设作出贡献。

□3□xx学院相xx校区快件配送回收托运市场分析

本公司的业务开展首先立足于xx财经学院的xx校区，据统计，在与公司有意向合作的五家物流公司中，每天的快件配送量大约是180件，每票大约是10~20元，按每票5%的收入，一天的收益大约在90~180元，配件量月收入约为2700~5400元，收益还是很可观的。

照目前的发展趋势，本公司还将继续为取得另外几家物流公司的代理权而作努力，据统计，如今xx校区每天的快件配送量大约为300件，本校区在校生约有7000人，计算在未来两年，13、14级的新生入住，总人数大概到达15000人左右□xx级的学生在下半年基本会配置电脑，从而购物需求将会加大，物流货运量将进一步增加，在20xx年快件配送量将会达到800件左右，校园配送业务将会是一个比较有潜力的市场。

xx校区现在的快件回收大约是60件，快件回收量这么低的缘故，根据我们公司所做的调查显示，70%的同学有寄快递的需求，但是79%的同学却不知道在哪里邮寄快递，有97%的同学是希望在学校设置一个包裹收发中心，由此可见，我们校快通公司一旦成立，并且加大宣传力度，快件回收业务将会蓬勃发展。

到20xx年，xx校区的第一批毕业生将要走出校园，调查显示，至少有70%的毕业生有行李的托运需求，可见毕业生的行李托运市场的广阔。毕业生除了关注托运价格外，对服务的质量也有较高的要求，我们校快通公司将会根据各物流加盟公司

的托运价格标准和服务质量而进行择优选择。专诚为同学们提供专业、优质的服务而奋斗。

（二）目标客户

（1）校园的学生

校园学生是公司早期的核心市场，校园的学生使用网购的同学占到目标客户的主体，通过调查得知，在xx校区使用过快递的同学占到71%，在使用快递的人群中，网购的人数占到65%，可见网购配送的市场还是占主导，我们的目标客户也主要是xx网购的学生。

其次是需要邮寄包裹的学生，所占比例较小，日后在经过我们校快通公司的定点回收包裹站的宣传后，该比例会大幅度提高，也是较有潜力的一块。最后是校园毕业生，关于毕业生行李托运这一块，在市场调查中得知，70%的毕业生有这项需求，在公司发展到一定阶段时会着重考虑这一块市场。

（2）网店业主

网店业主在公司发展到一定阶段时，公司将采取密切关注，在适时的时候加大宣传和推广。

（3）外贸企业

外贸企业是公司的潜在市场，东盟自贸区逐渐完善，国内企业与东盟国的交往日益密切，商务来往日益繁多，对物流的需求也逐渐增加，这是日后公司需要注意的发展方向，这又给物流企业带来新的业务增长点。

（三）竞争分析

（1）校快通的竞争优势

xx学院校快通是xx高校首家快递联盟组织，联合了多家知名快递公司，目前已经与圆通、韵达、顺丰、天天□ems采取联系，并有意结盟加入校快通组织，本组织已取得这部分快递公司的优先代理权，并正在积极扩大与其他物流公司的合作。校快通已经获得已加盟的物流公司的技术支持，确保电子商务客户的货运和资金的安全，并且承包淘宝在xx财经学院xx校区的部分快件配送业务，有稳定的货源。

（2）校快通的竞争劣势

刚刚处于创业初期，资金运作，团队管理经验不足，客户量不稳定，员工大部分为学生，会面临很多管理的麻烦和问题。

（一）市场分析

（1）目标市场

（2）竞争分析

本校至今仍没有成立与本公司同性质的快递公司，竞争压力小。同时，公司与校外的快递公司属于合作关系，互利共赢，争取打造成惠及本校和周边地区的快递公司。

（二）产品策略

（1）公司业务

- 1、同校配送。公司合作的快递公司快件送到公司后，保证质量完好，服务周到，当天收到当天完成配送任务。
- 2、同城配送。公司接受同城快件，在规定的时间内，按时将快件送达指定人手中。
- 3、快件收取。收取客户快件，根据客户选择的快递公司，当

天为客户发放，保证服务质量。

4、假期、毕业生行李托运。为假期放假学生和毕业生办理行李托运，提供增值服务，方便客户并节约时间。

5、后期新开发业务：代购和跳蚤市场。在已构建的网络基础上，帮同学们代购各种东西，方便同学们的生活，也能扩大公司的业务范围。

（2）产品定价

产品的定价会根据各个快递公司的具体情况，结合本校实际，给出一个合理的收费价格，争取在服务广大同学的同时也能让同学们享受到优惠。

（3）支付方式

在校园中，既可现金支付，我们也争取同校园一卡通中心合作实现刷校园卡支付服务。同时购买pos机，实现银行卡支付，尽可能的为同学们提供便捷支付。

快递创业计划书篇八

美国专家预言：本世纪将是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权。

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。

沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设

四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。

物流产业是国民经济发展的动脉和基础产业，是推动第三产业快速增长的主要力量，其发展水平和质量已成为衡量一个国家和地区综合竞争力的重要标志，被喻为促进经济发展的“加速器”。岳阳作为湖南唯一临江城市，水陆交通四通八达，是湖南乃至中部地区货物运输的集散地和物流中心。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——湖南地区，选择一个有良好的基础设施的城市——岳阳，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

岳阳市国联物流占地30亩，拥有大型停车场，仓储面积达到7000平方米，门面70多个。公司与一批品牌优良、资金雄厚、资源丰富的物流企业联手，在岳阳物流市场占据重要位置。公司致力于整合地区的物流资源优势，使地方的有利条件充分发挥，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

公司将在一到三年内对地区性的物力资源进行整合，形成服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

岳阳作为湖南临江城市，水陆交通四通八达，是湖南乃至中

部地区货物运输的集散地和物流中心。这将给我们的企业提供交通的优势。

境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农产品丰富。周边地区的工业状况良好。岳阳周围的五个县级，有548万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

初期，我们所面对的新沂市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的物流体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

优势在于：岳阳市尚无几家很大规模物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的 service 水准。根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠的信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能。建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。

我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质上将

依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。

我们将于附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

充分考虑市场准入及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

公司将享受岳阳特殊的三年免税政策。

公司总投资1200万，前三年平均资产回报率达到68%，四年内将收回全部投资。

我们将根据市场的变化及周边地区客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。

建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，即投资的收益最大化。实现财务系统电算化，完善基本财务制度，提高财务人的业务水平。

我国经济飞速发展的今天，市场日趋完善，商品日渐丰富，不论是生产性企业，还是商业，只要把握好了物流这一环节就等于掌握了通向全身的命脉。电子信息时代，信息发达，各地的市场的竞争就是时间的竞争，是时间要求我们以最快的速度完成我们客户所需要的服务。

整个湖南的经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了岳阳地区，湖南的交通枢纽城市，良好的工农业基础为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

国联物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在湖南交通枢纽城市——岳阳，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：对产品运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。公司采取有限责任公司的组织形式，公司的权益由投资商所有。

第一年，公司成立，建立仓储、办公场所，完成业务流程设计，信息平台的建设，在岳阳地区建成最初的业务关系网络，并试着向周边地区发展。

第二年开始，将与周边地区公司合作，共建区域性物流网络。逐步与国内外的企业联系业务，成为其在湖南湖北地区的物流服务提供商。

长期计划，将公司发展为湖南地区最具实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，技术设施齐备的物流公司。

略

文档为doc格式