

2023年加盟快递公司计划书 快递公司创业计划书(通用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

加盟快递公司计划书篇一

以长沙天心区苏仙快递公司为例，一份详细的快递公司。 公司描述

(一) 公司名称

长沙天心区苏仙快递公司。

(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

打造代表天心区大学生创业成果的窗口形象。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

(五) 创业理念

务实拼搏 创造辉煌

市场分析

(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。

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长沙的快递行业拥有更广阔的市场前景。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

(二) 目标市场

长沙地区的同城快递。

(三) 目标客户

目标客户为整个长沙地区需要同城快递的客户。

公司经营

(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。(更多快递公司、快递类创业计划书

请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

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

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。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

公司营销

(一) 网络营销

可以在赶集网、58同城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。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

(三) 拉业务

制作相关的宣传名片，到每个企业去拉业务。

总结

老板不是人当的。是的，老板不是人当的，作好吃苦的准备，在创立经营长沙苏仙dm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。

一、背景

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。

徐州市第十三届人民代表大会第一次议上，潘永和所作的政府工作报告中明确提出：制定实施《徐州现代物流业发展规划》，重点建设淮海综合物流园、香山物流配送中心、惠客隆物流配送中心、九里物流中心、金山桥物流中心和新沂物流中心等“一园五中心”工程，加快构筑区域性物流中心框架。

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——中原地区，选择

一个有良好的基础设施的城市—新沂，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。

二、公司简介

公司将是该地区的第一家第三方物流公司。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，形成以四省（苏鲁豫皖）五市（徐州、临沂、连云港、宿迁、淮安）交界处的服务一流、设备完备、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。

三、我们的服务

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。

四、区域优势分析

新沂市是新兴的交通枢纽城市，京沪高速、霍连高速从境内穿过，陇海铁路与哈三铁路在此交汇形成铁路枢纽，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。新沂周围的五个地级市，有6000万人口。

这将为我们的企业提供广阔的市场。

五、市场分析

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：新沂市尚无一家第三方物流公司，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

六、市场营销

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。公司将在创业初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。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。

七、公司组织与人力资源

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。

加盟快递公司计划书篇二

高校园区地处城市边缘，工厂和单位很少，主要的消费群体是在校大学生，每月的业务量在1.6万件左右，业务收入在33.6万元左右。且大学生之间的信息交流十分频繁，所以快递业在此地区的市场份额很大。这就需要有一个中转点来派发和接收一些快件，这就是本校园的快递业务。

（一）项目目标

我公司经营目标是提供高校园区的快递服务，建立物流的交易的校园平台，以此最终打造全省物流网络。我们的主要服务项目是高校园区的学子和教师及从业人员；提供的服务有：提供代购，代送外卖，代送包裹信件和礼物，代发传单等服务。我们公司的优势有；服务速度快，安全，准时，价格低廉，且有荣誉保证。目前我们没有十分强大的竞争对手，所以我们的发展前景广阔，能迅速形成物流行业品牌，占领高校市场。将业务范围进一步拓展，覆盖全省高校园区。

（二）项目特点

- 1、费用低。投递费用低廉，减少一开始在业务量不足的情况下基础设施方面的资金投入。
- 2、速度快。自身发张速度快，规模迅速庞大。
- 3、安全准确。实行标准化经营，确保货物及运作安全，准时准点送达货物。

4、示范效应。提供服务的同时，要让别人看到自己，认识自己，接受自己，当有准确的需求时，我们可购入一些运输工具，租用一些场所。

伴随本地经济的不断发展，对快递的需求量不断上升，民营快递业欣欣向荣，但是高校园民营快递起步较晚，在取得一定发展的同时，存在许多急需解决的问题。如何促进此地区的快递发展，首先要对此地区的发展现状和面临的问题有个清晰的认识。

（一）swot分析

swot分析是一种用于企业的内外经营环境，从优势，劣势，机遇，威胁四个方面为企业经营进行诊断，从而为企业经营和决策提供参考和依据。

（一）现状分析

邮政，中外运，中铁快运为代表，还有一类是以申通，圆通，中通，顺丰为代表的民营快递企业，由于市场的快速需求，大量的快递企业不断进入市场，由于利益的趋势，200多家地下快递企业也在运作，一位业内人士说，南京657家正规的物流公司没有一家不再做快递业务，高校园区虽不像市中心有众多的快递公司存在，但入住此公司的快递公司也不少，主要有申通，圆通。中通。韵达，宅急送[ems]在该地区，由于国际业务量小，江浙沪区域性快递需求量很大，民营快递的价格低，且大学生之间的交流频繁，民营快递企业的市场份额大。

（二）存在的问题

1照办运营模式，体制简单陈旧，不完善。

2从业人员学历和素质较低，服务观念落后于市场发展的要求。

3网络设备覆盖范围不全。

4信息设施，设备落后。

5基础设施薄弱，交通工具多为摩托车。

3外部环境不理想民营快递法律体制不完善，在法律上没有清楚的定位，政府不够重视，必要的基础设施不齐全。

（三）创业项目的投入计划—设施设备的投入

快递服务企业场并所，分为作业场所和营业场所，并配备相应的基础设施，设备。

1作业场所：快递服务组织应具有封闭，面积适宜的，监控设备和作业场所。

2营业场所：具有固定的，易识别的营业场所，手续齐全，通过各种营业方式告知顾客，快递组织应配备组织标识。

3快递服务组织具有与开办业务范围相适应的设备，如计算机，通讯设备，封装器械，办公设备等。

4计量器具：计量器具应具有国家规定的合格证书。

5运输工具：应使用封闭式的运输车辆，车辆应有组织标识。

（四）人员安排

1运输主管：主要负责监督运输索赔及异常问题处理，运输成本控制，有效降低运输率，运输质量管理与考核，运输市场分析与调查，客户开发与维护。

2快递员：负责将货物送到客户手中，与签收。录入已送业务

系统，或文档。未送达货物注明原因。

3仓管员：认真做好仓库安全处理工作，整理，打扫仓库，与货物堆放。及时检查火灾隐患，保证库存物资完整，发货时，审核零用手续，打印出库单和入库单，做到当日工作当日结束。做好仓库胖点工作。

4驾驶员：驾驶公司货运车辆

6后勤：负责现金出纳，现金与央行账户管理，支票的开立与保管，。

7文员：做好订单查询，做好问题纪律，交给先关负责人。制定和同表格。

8后勤：根据情况需要而设定，后勤主要负责清洁处理，设备保养，电器维护。

文档为doc格式

加盟快递公司计划书篇三

公司描述

（一）公司名称

长沙天心区苏仙快递公司。

（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

打造代表天心区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

市场分析

（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。

（二）目标市场

长沙地区的同城快递。

（三）目标客户

目标客户为整个长沙地区需要同城快递的客户。

公司经营

（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，场地面积：50平方米以上。

公司营销

（一）网络营销

可以在赶集网、58同城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。

总结

老板不是人当的。是的，老板不是人当的，作好吃苦的准备，在创立经营长沙苏仙dm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。

加盟快递公司计划书篇四

我国经济飞速成长的本日，市场日趋完美，商品日渐富厚，岂论是出产性企业，照旧贸易，只要掌握好了物流这一环节就便是把握了通向满身的命根子。电子信息期间，信息发家，各地的市场的竞争就是时刻的竞争，是时刻要求我们以最快的速率完成我们客户所必要的处事。

整个苏北和鲁南的经济成长为物流的成长提供一个辽阔的空间，我们正是抓住了新沂地域，新兴的交通关节都市，精采的工农业基本为依赖，优惠的创颐魅政策为后援，使我们的创业有了以很好的平台。

华夏物流公司致力于整合地域物流资源，公司设在新兴交通关节都市——新沂，是面向周边地域的地域性物流公司，首要营业：对产物运输、保管(即仓储)、代加工、包装及配送。公司采纳有限责任公司的组织情势，公司的权益由投资商全部。

第一年，公司创立，成立仓储、办公场合，完成营业计划，信息平台的建树，在新沂地域建成最初的营业相关收集，并试着向周边地域成长。

第二年开始，将与周边地域公司相助，共建地区性物流收集。慢慢与海表里的企业接洽营业，成为其在鲁南苏北地域的物流处事提供商。

恒久打算，将公司成长为华夏地域最具气力的，营业包围世界，涉及外洋营业，技能办法齐全的物流公司。

公司建设职员为本院的四名门生，别离是电子商务专业，财会专业。我们将礼聘周玉泉先生为公司物流技能参谋，原新沂铁路货运主任郭景民老师为营业成长参谋。

公司将雇用一些物流技强职员，有电子商务平台开拓履历的计较机职员和有相干事变履历的职员，来组建最初的公司。

我们将以工钱本，本着“我为大家，人工钱我”的处事理念，缔造人道化处事的物流企业，以进步员工素质，加强团队理念为企业保留之基础，缔造一流的处事，一流的企业。

我们的处事宗旨是：更便捷，更安详，更准时的物流处事。我们的方针是将公司建树成为，以新沂市为中心周遭150公里范畴内较大物流公司。公司策划范畴海表里物流中介，运输处事、电子物流、打点处事、包装物流的综合性物流公司。

文档为doc格式

加盟快递公司计划书篇五

长沙天心区苏仙快递公司。

集同城快递□dm杂志投递于一体的快递公司。

提供安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

打造代表天心区大学生创业成果的窗口形象。

务实拼搏 创造辉煌

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。

长沙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，2008年，长沙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长沙的快递行业拥有更广阔的市场前景。

长沙地区的同城快递。

目标客户为整个长沙地区需要同城快递的客户。

同城快递 dm杂志投递

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。

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。

可以在赶集网、58同城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。

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。

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，在创立经营长沙苏仙dm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。