

快递项目计划书 7 篇

快递项目计划书 1

一、创业背景

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。物流竞争激烈，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，是时间要求我们以先进的技术 and 最快的速度完成我们客户所需要的服务。依靠先进的技术去获取广阔的市场。

整个长江沿岸经济发展为物流的发展提供一个广阔的空间，我们正是抓住了九江处于中心地区，交通枢纽城市，良好的交通业基础和地理环境为依靠，优惠的创业政策为后盾，使我们的创业有了以很好的平台。

二、公司的创立

利达物流公司致力于整合地区物流资源，公司设在交通枢纽城市-九江，是面向周边地区的地区性物流公司，主要业务：包含物流的基本业务物流网络技术服务，咨询，公司物流策划，并积极发展电子商务物流，并承担运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送等业务。

三、公司的发展规划

第一年，公司成立，物流技术网络信息平台的建设，办公场所，完成业务流程设计，建立仓储，在九江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。建成全国领先的物流网络管理技术，积极开发先进的促进物流发展的网络技术，逐步与国内外的企业联系业务，成为其在长江沿岸地区的物流服务提供商。

第三年的发展，我们将与各地的大型物流企业和厂商合作，进一步促进全国各地与地区的贸易物流。我们对于不同类的物流企业和厂商将根据顾客的要求设计不同的物流方案，以客户为中心，切实为客户提供最优质的物流服务。做到先进、高校、费低廉、合理，更大程度上实现物流全程的合理化。从而为客户减少物流总成本。并积极发仓储和配送业务当，发展到一定时期，我们可以利用设在各地的物流中心为当地企业、零售店提供配送、代加工、包装等业务。我们的仓库将用最经济的办法实现储存的功能即储存合理化。公司业务范围将覆盖长江沿岸地区。

长期计划，将公司发展为长江沿岸地区最具实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，技术先进，设施齐备的物流公司。

四、公司的组成及管理

公司创建人员学生，计算机技术人员，社会物流管理人员，

我们将聘请佳吉物流的高级顾问李小林为公司物流网络技术顾问，并且与从事物流多年的吉吉物流公司的 CEO胡发云进行合作。

公司将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建最初的公司。

我们将以技术诚信为本，本着“发展靠技术，合作靠真诚”的服务理念，创造人性化服务的物流企业，以提高员工素质，增强团队理念为企业生存之根本，创造一流的服务，一流的企业。

五、公司的服务理念

服务宗旨是：更实用，更高效，更完善，一流服务。我们的目标是将公司建设成为，以九江市为中心方圆 1500 公里范围内综合性大物流公司。公司经营范围物流技术服务、物流质询，电子商务物流，国内外物流中介，运输服务、包装物流的综合性物流公司。

六、发展模式

发展模式我们在这些地区最先建立自己的工作室，主要以先进的物流网络技术服务物流公司为主，等企业发展起来再进一步建设、租赁、收购、兼并等方式取得部分仓库的经营权，通过增设新设施，改造原有设施等方式，使这些原始仓库变成我们设施完善的配送中心，形成综合性的物流公司。通过对客户的企业的发展矛盾，与技术的瓶颈的了解，制定合理先进的优物流配送线

路，提高物流配送效率，完善企业资源策划，以满足我们各类客户的服务要求。

快递项目计划书 2

一、项目简介

背景：

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。

据统计，全国有超过 750 万户小微物流公司，3000 多万在册货车司机，但是依据交通部运输司数据显示，车辆有效利用率不足 50%，我国物流效率明显低于其他国家。

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。

前景：

我国政策正在大力扶持物流企业，毕竟物流企业能不断提高

我国的经济发展水平。从近年来我国发布的一系列物流政策来看，对物流行业已经越来越关注：明确对物流企业实施帮扶，为其施行相关的政策，从布局、业务、运输以及设施设备技术等方面加大支持。物流业在近年来受到了极大关注，整个行业将迎来春天。

二、公司简介

公司成立将作为第三方物流公司，致力于整合地区的物流资源，使地方的有利条件充分发挥，形成局部完整的物流系统。

目前所选的地区为___市到全国。为城镇间的物流配送，雇佣3-4名工人，一间仓库。

三、服务形式

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、市场定位

1、物流市场的宏观分析

自改革开放以来，中国的经济有了飞速的发展，直接推动了物流行业的崛起，而目前最受欢迎的物流方式还是汽运，由于其方便快捷，在物流的行业中占据了主流地位。

城市的发展最为迅速，城市间的物流行业发展规模大，经济

利益广阔。

全国的交通的改善为物流行业提供了不可或缺的可利因素。

乡镇的发展较慢，目前物公司并无太多涉足，只有部分小型的公司在这个部分运作。可以说是前景广阔。

五、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，物流的服务从实质上将依然是为人服务。充分利用乡镇的人力资源优势，利用较廉价的劳动力。物流的本质是需求，只要有人的地方就有需求，物流行业市场前景广阔，不管是物流管理者还是货运司机，抑或是搬运工等等，物流行业发展前景可大可小，可宽可窄，作为一名物流人，只要方向正确，只要有向前的决心，就不愁无发展前景。

六、对于物流管理

整体来讲，物流管理包括三个方面的内容：

(1) 对物流活动诸要素的管理，包括运输、储存等环节的管理；

(2) 对物流系统诸要素的管理，即对其中人、财、物、设备、

方法和信息等六大要素的管理；

(3) 对物流活动中具体职能的管理，主要包括物流计划、质量、技术、经济等职能的管理等。互联网的冲击给物流行业带来了机遇也带来了挑战，智慧物流理念、“互联网+物流”模式等等纷纷出现在物流视野中，其核心的观念是整合、智能。

七、风险分析及对策

我们已经认识到，机遇与挑战并存。我们将全面分析公司所面临的风险，制定出行行之有效的对策，使公司走上可持续发展的道路，

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。

八、财务分析

(1) 公司将享受___市特殊的三年免税政策。

(2) 公司总投资 20 万，前三年平均资产回报率达到 68%，四年内将收回全部投资。

(3) 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。

(4) 建立财务审核及监督体系，确保资产的不流失，实现财务系统电算化，完善基本财务制度。

快递项目计划书 3

一、市场需求分析

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。

二、商业模式介绍?

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

三、项目风险控制

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：

快递服务操作流程不熟悉的风险，由于代拿快递没有从事物流工作方面的人员，因此对物流服务的操作流程不熟悉，因此，可能会在快递的流程方面出现纰漏，发生货损、丢件的情况

四、结束语

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。

快递项目计划书 4

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、项目介绍及分析

（一）校园快递业务

1、业务介绍

（1）在固定时间内（如中午 12：00-14：00 和下午 17：00-19：00）由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室

（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。

二、经营战略

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

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，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。用两年的时间巩固自己的店面基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色，用三年的时间做成本地足有一定规模和一定竞争实力的速度“弟”服务俱乐部，打造成咸宁学院首家心理交流平台

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

三、初期运作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(2) 店面设计：装修的没有必要太追求豪华，简约，简单，大方，有自己的独特风格，以暖色调为主，以心愿墙为特色

(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

四、财务预算

(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。

五、SWOT分析

(1) S（优势）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)

学校的网购市场很大，快递市场也随之兴起，故发展校园快递服务业是必然趋势；随着武汉慢递业试营成功，在咸宁打开年轻人喜欢的慢递市场也是必需的

(4) T (成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

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

七、风险管理

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。

快递项目计划书 5

第一章：物流业发展概况和管理现状

一、物流业发展概况和管理现状

随着经济全球化和我国日益融入世界贸易组织（WTO）体系，被称为“第三利润”的物流业已经成为我国国民经济的重要产业和新的经济增长点，并将在未来国民经济发展中发挥重要作用。

那么，作为经济发展的加速器，物流业在我国的发展是如何？

二、我国物流业和物流企业的发展概况

我国物流业发展概况：我国第三方物流在起步的几年内，获得了较快的发展，具体表现在以下 3 个方面：

1、稳步、快速发展

2、物流能力明显增强

3、竞争程度加剧

三、我国物流企业的发展现状

1、整体发展速度较快

2、现代物流观念薄弱

3、竞争能力不足

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/427065113004006151>