

快递公司记账表格 快递项目计划书(通用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

快递公司记账表格篇一

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。

(二 romeo 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romeo 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。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

（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

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。

快递公司记账表格篇二

如果今年对xx来讲是培训、整改、练兵，明年就是执行、标

准、打仗，按部就班，应对一个又一个的高峰。为完成提前进入第一集团军的任务指标，我们责无旁贷。具体工作安排如下：

继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。

继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。

对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。

xx分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。

根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通淮安—潍坊—xx的干线班车。进一步打通吉林地区至山东华东的路由，实现xx快递更快、更好的发展。

库房内宿舍迁移计划。因今年5万票快件库房已经出现操作预警，为保障明年旺季哪能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划xx分拨宿舍迁移规划。

合理建议及调整吉林省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整沈阳、大连、哈尔滨（包含黑龙江地区内支线班车铺设调整）进一步提升东北区域整体实力，为xxx年xx快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为xx的一份子，远在边疆，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在

牵扯总部的利益决不让步的前提下尽努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以奚董为首英明决策团队带领下□xxx年注定更加辉煌。蓝图已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接xxx的到来，坚信xx铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。

快递公司记账表格篇三

互联网技术和电子商务的兴盛刺激了第三方物流行业服务层次的丰富与壮大，线上交易与货款即时交付是电子商务满足顾客网购的基本技术环节流程，而物流则是接力产品输送的最后一棒。这一棒对于商品能否顺利到达消费者手中，使得消费者对于电商用户体验产生良性平价产生最直接的作用效果。这种评价进而会刺激电商改良线下商品输送机制。同时对于整个商品行业的良性刺激也是不言而喻的。

校园青年一族作为新时代电商体制下的主流消费者之一，是促进新型电子商务发展的主力军。而由于缺乏有效的物流终端输送机制，学生们往往由于个人时间无法腾出(受上课等因素限制)接收快递，因此就造成了快递输送与商品终端接收方面的断层。

如何改善这一方面的问题，建立系统有效使用户满意的快递机制，是校园快递催生并发展的最主要原因。一方面，它可以很好的接棒第三方物流，完成商品有效输送，同时间接帮助电商机构提升了用户体验满意度，更有效缓解了既有的物流输送终端现存弊端的尴尬现状。

校园快递的发展前景目前来说是非常广大的。

其一，目前潜在客户消费群的数量巨大。

我国大学生基数庞大，这是校园快递存在的消费者基础所在；

其二，目前第三方物流快递机制的不完善，是刺激校园快递项目扩大并不断涌现的市场原因。

如何增加客户良性体验，改善传统第三方物流带给消费者的既有印象，同时提高校园快递机制的高效性与完善性，是所有校园快递公司和企业需要思考并深入改善的环节，因为这是校园快递企业利润的最终利润来源。

其三，产业政策的支持。

国家鼓励高校学生自主创业，第三方物流制度的不完善催生校园物流，同时也是大学生项目创意灵感来源与既有物流机制改良的完美结合，这一点非常符合国家鼓励的扶持新兴产业发展的政策。

综上所述，校园快递行业的发展，要想在未来取得更大的发展空间，项目开发者就必须紧抓市场需求，深入进行调研，综合评估之后再行推广落实相关项目。

快递公司记账表格篇四

在新的一年里，公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。下面是我个人20xx年工作计划：

一年之计在与春。在年初积极准备多条渠道，筹措人力资源，为20xx年度各类快件高峰提供人员劳力保证，积极组织人事招聘，组织充足的人力资源，确保年内的各项操作工作。加盟网点的配送时效得以保障，为20xx年打个漂亮仗。

充分利用品牌资源，将其在业内盘活，保值增值。快递公司原有的经营网点全部都采取加盟经营的方式，随着市场行情

的变化，其增值空间进一步扩大。要把品牌资源高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的直营或加盟办法，在前一轮加盟到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招加盟商，确保资源保值增值。努力打造名族快递一流品牌。

快递公司的经营网点迅速扩大及业务量的增大，管理的突出矛盾日益突出，各项工作之间的相互协调、操作规范化要求及服务质量提升。工作能否协调，关键在各各部门各片区领导，班子成员能各负其责，相互配合，要不断加强教育，增强责任感和使命感。

为了争取银行贷款，快递公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了运作流动资金贷款。我们要继续抓紧此项工作，解决公司运作资金，确网络各项建设顺利进行，提高设备科技含量和 workflow 标准化，保证快件的迅捷、方便、安全、准确。

20xx年，我们要继续提升服务网点建设，扩大服务网点布局，使其更加完善网络无盲区布局。

克服困难，不懈努力，排查分类，市、县到位，分工明确，专司其职。把网络发展的重点放在县级网点。

明确认识，舍得投资，认真落实对加盟网点的承诺，主动和邮政主管部门联系，积极配合网点取得经营许可证及从业资格证，最终达到规范化科学化网点，符合国家邮政局验收标准。

现实的压力要求我们必须做出改变，竞争的激烈严重的超出了我们的想象，所以我们决不能抱着侥幸的心理去工作，只有自己不断的努力了，公司的发展才会上个台阶，品牌的效应才会走向国际！

快递公司记账表格篇五

现如今大学校园内，网购市场一直走在前列，越来越多的大学生已经将网上购物作为一种消费习惯，然而很多人都在为接收快递而苦恼，包裹数量多、需要花费时间去等待、并且存在本人不在校园内的情况！为此我们将建立一个校园快递代收站点，来解决这一问题。

（1）环境分析：

当前在我校快递公司大部分派送地点都在学校东门，与学生宿舍相离较远，鉴于存在天气问题（如高温，刮风下雨等）和时间问题（收件人未在学校），很多学生都会有一定的抵触情绪！因而建立该站点作为物流与学生之间的桥梁至关重要。

（2）产品服务分析：

在我校，本站将提供优质的代收服务，不分时间，不分天气、只要您下订单，我们就为您服务，保证学生的快递能够有安全保证地被存取。

（3）行业竞争与状况分析：

据调查本校内暂无竞争对手，所以可以继续开拓市场，目前来看，具有非常大的盈利前景。

（4）消费市场分析：

学校师生为了快件的安全保证和便利收取，会支持我们。

注：（学校周围主要物流配送公司有：顺丰、圆通、中通、申通、宅急送、ems、全峰、天天、汇通等。）

1、人员安排及工作时间：

本队成员在运营期间每天到岗进行方案中快递代收业务的实施，人员调配视空闲时间而定。

2、业务建立模式：

主要以微信公众平台(基于微信微信平台的公众平台，由我方向腾讯公司进行申请，通过审核后进行功能建设)来接收业务，并以电话短信等方式(提前发送信息:收件人姓名及电话号码)进行辅佐，每天在公众平台及手机上进行统计数据，统一领取快递，存放于站点，让学生可以随时领取，以达到节省时间，方便用户的目的。

3、业务实施方案：

客户通过微信公众平台或手机及短信提出请求后，我们将即时进行代收业务，在保证有限时间的情况下，收取快递，并且保证快递包裹的安全性，目前我们将代收业务细分为以下两种：

a□即时领取：

b□全程收取：

客户由于自身原因，在快递订单确认后，不能及时收取快递，我方将全程跟单，客户须将订单号码即时发送至我站，我方才可完成代收业务。

快递公司记账表格篇六

互联网技术和电子商务的兴盛刺激了第三方物流行业服务层次的丰富与壮大，线上交易与货款即时交付是电子商务满足顾客网购的基本技术环节流程，而物流则是接力产品输送的

最后一棒。这一棒对于商品能否顺利到达消费者手中，使得消费者对于电商用户体验产生良性平价产生最直接的作用效果。这种评价进而会刺激电商改良线下商品输送机制。同时对于整个商品行业的良性刺激也是不言而喻的。

校园青年一族作为新时代电商体制下的主流消费者之一，是促进新型电子商务发展的主力军。而由于缺乏有效的物流终端输送机制，学生们往往由于个人时间无法腾出(受上课等因素限制)接收快递，因此就造成了快递输送与商品终端接收方面的断层。

如何改善这一方面的问题，建立系统有效使用户满意的快递机制，是校园快递催生并发展的最主要原因。一方面，它可以很好的接棒第三方物流，完成商品有效输送，同时间接帮助电商机构提升了用户体验满意度，更有效缓解了既有的物流输送终端现存弊端的尴尬现状。

校园快递的发展前景目前来说是非常广大的。

我国大学生基数庞大，这是校园快递存在的消费者基础所在；
，是刺激校园快递项目扩大并不断涌现的市场原因。

如何增加客户良性体验，改善传统第三方物流带给消费者的既有印象，同时提高校园快递机制的高效性与完善性，是所有校园快递公司和企业需要思考并深入改善的环节，因为这是校园快递企业利润的最终利润来源。

国家鼓励高校学生自主创业，第三方物流制度的不完善催生校园物流，同时也是大学生项目创意灵感来源与既有物流机制改良的完美结合，这一点非常符合国家鼓励的扶持新兴产业发展的政策。

综上所述，校园快递行业的发展，要想在未来取得更大的发

展空间，项目开发者就必须紧抓市场需求，深入进行调研，综合评估之后再行推广落实相关项目。

校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园大纲

一、校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园 - 项目总论

- 1、项目背景
- 2、可行性 研究结论
- 3、主要技 术经济指标表
- 4、存在问 题及建议

二、校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园 - 项目建设背景及必要性

- 1、项目提出的背景
- 2、项目发展概况
- 3、投资的必要性

三、校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园 - 项目市场预测与建设规模

- 1、市场概况
- 2、市场预测
- 3、营销战略
- 4、产品方案和建设规模

5、产品销售收入预测

四、建设条件与场址选择

1、建设条件

2、场址选址

五、校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园 - 项目工程技术方案

1、项目组成

2、生产技术方案

3、总平面布置和运输

4、土建工程

六、节能节水与环境保护

1、节能及节水

2、环境保护

七、劳动保护、安全卫生、消防

1、劳动保护

2、安全卫生

3、消防

八、企业组织和劳动定员

1、企业组织

2、劳动定员

3、员工培训

九、项目实施进度安排

1、工程项目管理

2、项目实施进度

十、校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园 - 项目投资估算与资金筹措

1、投资估算

2、资金筹措

3、投资使用计划

十一、校园快递商业计划书—接棒第三方物流服务校园 - 项目财务分析与敏感性分析

1、生产成本和销售收入估算

2、财务评价

3、不确定性分析

4、敏感性分析

十二、社会效益分析

1、社会效益分析

2、项目与所在地区互适性分析

十三、风险分析

1、风险类别

2、风险应对措施

十四、可行性研究结论与建议

1、结论

2、建议

附件

- 1、项目承办单位营业执照、法人证书复印件
- 2、当地规划、国土、环保等部门关于项目的支持文件
- 3、查新检索报告
- 4、检测报告
- 5、相关知识产权、专利技术复印件
- 6、自有资金存款证明
- 7、相关银行贷款承诺
- 8、其他相关证明材料
- 9、项目财务分析报表

快递公司记账表格篇七

(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。

快递公司记账表格篇八

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，在西区的学生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。

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：

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。

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。

快递公司记账表格篇九

根据国家法定节假日安排和第三方物流公司春节前后停运情况，手礼网春节期间门店、在线客服、电话订购正常运作，快递配送有所变动，具体安排如下：

1☐40011xx电话订购、客服热线正常运作：全天x小时

2、在线客服

正常运作，客服在线咨询时间为08：00—22：00

1、门店零售、机场提货服务

正常运作，门店服务时间为：5：30—22：00

2、物流配送

春节期间无法保证时效，具体以配送为准。

xx同城□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

其它城市□x日至x日放假，为期x天，x日起恢复收寄。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的’服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

3、相关政府部门联络与沟通。

加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并为之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

5、加强部门内部人员综合素质提升几，并对公司五大服务体系进行完善。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季

度服务办的内部培训内容为商品知识(毛织, 保暖为主)、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式, 使培训趣味化, 生动化, 将讨论出的结果, 以书面形式下发分店部门, 组织相关人员学习, 达到三店同步提升的目的, 公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理, 其中人员管理的各项规定比较详尽, 但其余四项管理的具体标准还比较空洞, 所以在第四季度, 我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。

全力协助集团监管会在日常的工作中, 对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进, 以公司服务为宗旨, 以管理规范为目标, 工作中坚持创新, 现场管理工作中, 发现问题及时上报主管领导。部门决不护短, 严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在20xx年x月份下旬, 本人在工作中情绪化, 不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下, 及时调整了工作心态, 改观目前不良现状, 全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切, 真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力, 打造国芳百盛“特色化服务”, 以真情铸就服务!

快递公司记账表格篇十

(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

广西南宁市校快通货运代理有限责任公司是一家经营广西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“广西财经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。

广西南宁市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。公司以承接广西各大高校学生包裹快递快货为核心，各大快递公司将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。初始阶段通过经营广西财经学院相思湖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

广西南宁市校快通货运代理有限责任公司是一家经营广西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。

目前广西南宁市拥有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，第一区域以广西财经学院相思湖新

校区为中心，附近七所高校为依靠；第二区域是以广西财经学院明秀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广西南宁市各大高校。

(四) 项目可行性

20xx年《政府工作报告》及20xx年3月颁布的《国家物流调整和振兴规划》中提及大力支持货物配送发展。20xx年广西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。同时广西南宁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。

广西南宁市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

广西财经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，其中大股东莫海舒出资资金两万元六千元人民币，其它股东李翔、周游、莫果蕾、刘杰，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。目前服务于整个广西财经学院相思湖校区。随着公司的发展，服务区将覆盖整个西乡塘区。

(2) 公司战略

公司定位：公司专注于广西财经学院相思湖校区的快递的收发，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，打造本公司在广西财经学院相思湖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：负责人兼财务部莫海舒、人力资源管理部李翔、仓储部周游、公关部莫果蕾和市场部何茂德。每个股东分别持有公司的股份为：负责人兼财务部莫海舒26%，人力资源管理部李翔21%、仓储部周游16%、公关部莫果蕾21%和市场部刘杰16%。

(2) 创业人员

莫海舒女负责人兼财务部

广西财经学院相思湖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年参加广西财经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。

李翔男人力资源部

广西财经学院相思湖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。

周游男仓储部

广西财经学院物流管理专业学生，现任物流学会相思湖校区助理，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。

莫果蕾女公关部

广西财经学院相思湖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。

刘杰男市场部

广西财经学院相思湖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

根据20xx年我国颁布的《国家物流业调整和振兴规划》中我们得知，物流业规模快速增长□20xx年，全国社会物流总额达万亿元，比20xx年增长倍，年均增长23%；物流业实现增加值万亿元，比20xx年增长倍，年均增长14%□20xx年，物流业增加值占全部服务业增加值的比重为%，占gdp的比重为%。因此国家鼓励企业应用现代物流管理技术，适应电子商务的需要，在大中城市发展面向流通企业和消费者的社会化共同配送，促进流通的现代化，扩大居民消费，加大建设城市物流配送项目，鼓励专业运输企业开展城市配送，完善城市物流配送网络。

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”期间广西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，推动广西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”，打造广西商贸物流基地。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) 南宁市快件配送托运市场分析

随着国家政府政策的相继出台，南宁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年南宁快递业务量达到万件。据统计，南宁未来快递业务量将会以每年至少10%的速度增长。如今南宁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，南宁市的快件业务将以每年30%的速度增长，潜力比较巨大。

南宁市现在每天的快件回收数量大概有3000件左右，对于一个广西自贸区来说，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，为南宁自贸区的建设作出贡献。

(3) 广西财经学院相思湖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广西财经学院的相思湖校区，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，如今相思湖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，12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。

相思湖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，相思湖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费格外，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，在相思湖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相思湖网购的学生。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

广西财经院校快通是广西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，并且承包淘宝在广西财经学院相思湖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 will 将快件送到公司后，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。

(三) 营销策略

(1) 公司发展战略

公司根据实际情况，制定未来5年的发展战略，力争成为各大高校快递物流配送中心。如表

战略阶段

发展战略

第一阶段

(20xx年末到20xx年末)

以本校业务为主，稳定校内市场。以同校配送为主，注重品牌的推广。

第二阶段

(20xx年末到20xx年末)

扩展其他高校业务，在其他高校建立三到五个配送点。扩大业务范围，形成南宁市区内物流网。

第三阶段

(20xx年末之后)

多元化发展，扩大业务范围，形成固定的高效益产业链。范

围不断扩大。

(2) 推广策略

1、人员招聘

公司拟定在原先5人团队的基础之上，设立一些兼职岗位，兼职人员以贫困生为主。大学生素质和文化水平高，工作积极并富于创新，尤其是贫困生，更会珍惜机会为公司发展做贡献。招聘贫困生，既能帮助他们分担一些生活压力，同时也是我们公司积极履行社会责任的行为，有利于树立公司光辉形象。

2、组织合作

公司发展初期，为扩大公司品牌的知名度和影响力，决定赞助学生会或一些爱心组织举办的活动。在活动中宣传本公司，提升公司知名度。

通过学校的一些媒体，例如院报、通讯社等，和网络资源——学校贴吧、微博，扩大影响力。

(一) 公司的性质和组织结构

(1) 公司性质

有限责任公司

(2) 组织结构

公司目前采用有限责任公司法人形式，公司以直线型职能组织结构，设财务部、市场部、公关部、人力资源部四个部门，如图所示：

图公司组织结构

(3) 公司部门设置

部门

部门职责

总经理

负责公司整体经营管理决策、日常事务管理及协调各部门工作

市场部

维护公司已有的客户，为客户创造合理的利润，建立稳固的客户维护关系。同时根据公司市场定位开发新的客户。与公司内部各个部门保持良好的协作，并将客户的意见反馈给相应的部门。

及时跟进客户需调整的事项。与各配合渠道保持一定的沟通，争取更好的资源，一起推动部门销售业绩的增长。