

2023年快递创业计划书(汇总5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

快递创业计划书篇一

一、项目介绍及分析

(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)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

(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。

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

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

(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

(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)

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、感情于一体

(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

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

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

快递创业计划书篇二

以xxxx区xx快递公司为例，一份详细的快递公司。

(一)公司名称

xxxx区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

(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xxxxdm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。

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xxxxdm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。

快递创业计划书篇三

物流项目一般投资大、专业性强，在工程建设和营运过程中，经常要受到多种因素的影响与干扰，而这些因素又大多具有相当的不确定性。因此，从事物流项目投资必须认真识别风险、设法控制风险，以提高投资的成功率。物流项目在投资建设和劳动过程中，需要大量的资金投入，同时在项目建设完成后，企业也会面临各种各样的风险。投资者必须通过风险识别揭示产生风险的来源，判别风险程度，提出风险的对策，避免因在决策中忽视风险的存在而蒙受损失。根据物流项目的特点，物流项目开展过程中的风险主要有市场风险、管理风险、技术风险、金融风险、操作风险、环境风险等。

物流项目开展过程中会面临很多的风险，这些风险都将直接或间接地威胁到项目开展的结果。在物流项目的建设和营运过程中，充分认识相关风险，并在实施过程中加以控制，大部分风险又是可以降低和防范的。

物流项目一般投资大、周期长、风险多，因此要深入调查研究分析市场需求，科学确定投资计划，对项目的各种可能方案进行可行性论证，评估方案风险发生的概率和损失程度，权衡利弊，选出最优投资方案。投资决策作为整个投资过程始点起着根本性的作用，大量失败的投资项目是由投资决策的失误千百万元的。此外，要提高决策者的决策，建立科学有

效的决策机制，杜绝和减少决策失误。

物流项目投资方案一经选用，就付诸实施。项目经营风险大小取决于项目获利能力和投资回收能力。防范项目经营风险，一是应加快项目建设进度，节约项目投资，优质高效建好项目。二是加强项目经营管理，增强其投资回收能力。三是加强项目财务收支管理，增强其投资回收能力，通过增加财务收入，节约财务支出，实现经营现金净流量最大化，以达到尽快回收项目投资目的，从而有利于防范经营风险。

物流企业在营运过程中，通过严格的制度管理可以避免大部分风险。因此，要有严格的规章制度，将工作中出现的责任落实到个人，并结合相关的奖惩机制，将人为原因造成的失误降到最低。对于可能出现问题的地方，应制订专门的审核制度，将操作流程进行标准化处理，对整个物流服务制度化、规范化、程序化管理，保证物流系统的顺畅营运。一方面要对信息系统和硬件设备进行专门的检修和保养，避免硬件的故障造成物流服务环节中的差错；另一方面服务流程尽量标准化，有章可循，减少人为原因造成的风险。

物流项目开展初期，可以考虑强强联合，降低风险，与有丰富管理经验的大型物流企业或相关行业的大型企业合资或合伙投资建设物流项目，这样既可以降低投资风险，又能够在合作中学习大型企业先进的管理经验。首先将原有的简单仓储或运输服务进行重组，形成一个有机整体，然后在稳定原有业务的基础上发展新的业务，根据自身实业对目标客户进行定位，积极寻找物流服务需求企业，经过与合作企业不断沟通，了解客户所需物流服务的具体内容，以及对物流设施的要求，考察该企业的物流服务需求是否在项目的服务能力内，如果符合要求，结合实际为客户企业进行物流流程的设计，并与企业进一步切磋，最后制订标准的服务流程后，签订长期物流服务项目合同，发展为稳定的合作伙伴关系，定期进行沟通，不断改进工作中存在的不足，提高物流服务质量，以巩固合作模式的稳定性。同时我们可以考虑采取与合作伙伴利

益一体化的方式保证客户的稳定性，密切关注客户的资信状况，对于资信状况好、发展能力强的客户，可考虑通过合资、相互控股的方式将物流项目的发展与生产企业紧密联系起来，两者相互依存，共同发展。物流项目的运输成本控制运输在整个物流中占有很重要的地位，总成本占物流总成本的35%-50%左右，占商品价格4%-10%。运输对物流总成本的节约具有举足轻重的作用。会计学上将物流成本分为显性成本和隐性成本。在我国现行的物流运输方式中无论是自营物流，合营物流还是第三方物流，隐性成本占据了很重要的地位，这些隐性成本在物流运输过程中主要包括以下几个方面：返程或起程空驶：空车无货载行驶，是不合理运输的最严重形式。在实际运输组织中，必须调运空车。但是，因调运不当货源计划不周，形成的空驶，是不合理运输的表现。

快递创业计划书篇四

周口师范学院是一所省属普通本科高校，位于周口市川汇区文昌大道，在校本科生2余人，教职工1318人。

二、学校快递的基本统计信息

周口师范学院作为一所高等院校，全校师生较多，市场较大，所以说周边的快递也十分多，我们大概选取了几家有代表性的快递作为调查对象，其中包括申通、韵达、天天等在内的七家快递。

综上所述可以看出，日均发货量以申通、圆通居上，其次是韵达、天天、汇通，邮政和国通最少。与幼师相比，则是韵达、天天、汇通较多，申通却并不多，可见市场门面也占有一定的重要性。另外由于师生男女比例不同，所以总类比例则多以服装居多。

从快递运营体系来看，申通比较重视校园市场的营销，尤以其有固定门面为特点，可以上门自取件，所以同学们可以自

由安排取件时间，增加客户的信任度和安全感。但是，申通的要价相对较高。

圆通、天天等快递则无固定地点，一般需要同学们在中午12点~14点尽快取件，采用业务员个人联系送货的方式，而业务员的素质参差不齐，造成其服务不好的印象。并且，在运营上，对于中间环节出现的差错不能很好地予以解决，尤其丢失和拖延问题，一直阻碍业务的扩大和公司的发展。但其要求支付的费用较低，所以仍有不少人会贪图便宜选择圆通来寄送一些不很贵重、不很急的物件。中国邮政的费用不比同类公司低，但其网点的覆盖率是其它公司无法比拟的，所以不少外地邮件为了确保安全可靠，仍会选择中邮。中邮的“国字”背景，和1%的较低保价比率，使其在贵重物品快递方面占有较大优势。

三、物流特点

(1) 代理点多而杂

针对上述快递公司代理点的所在地，校园快递显现出多而杂的特点。代理点数量虽多，但由于租金问题，店家往往选择施工简易房或与其他商铺共同租用很小的店面来维持日常的经营。地方狭窄简陋，师生难以对其产生信赖感；货物摆放零乱无序，给师生造成以易丢失，安全系数不高的感觉。

(2) 不稳定性大

单个代理点由于现有的市场份额有限，所赚取的利润同样有限，而在租金和人工费等成本的开支下，净利润额就相对不高的情况。在这种大的背景下，各代理点就会出现经常性换址或经常性更换代理人，乃至至于更换营业业务的情况。

四、主要问题

大量的快递服务在方便了广大师生的同时，也带来了不少的问题。

(1) 周围环境较差。大部分快递都集中聚集在学校门口，同学们拆封后经常随手把包装丢弃在门口，导致大量的垃圾散落在校门口。

(2) 快递人员服务态度时好时坏。因为学校是快递行业的巨大市场，学校周围的快递每天的单子都比较多，所以各快递也都不把服务态度作为提高其竞争力的手段。

(4) 对快件不太负责，经常出现破损件。快递最重要的就是要在快、准的基础上还要保障物品的安全，但在安全这一方面还是有很大不足。

五、改进措施

为了促进快递行业更好的服务大家，使得其更好的发展。我们针对存在的问题从不同的方面提出了几点解决方案。

(1) 针对物流公司根据对物流公司的调查发现，有相当大部分的表示，校园物流模式需要改变。现有的房屋租金较高，而主营业务主要为发件至师生处赚取的相当于“代运费”的数额有限的金钱。而一旦经营时间变长，很容易发生亏损的情况，如不改善，就很难再在这个市场生存。

(2) 针对派件员物流公司应该着眼于长远发展，不能只拘泥于现状，要始终将顾客的利益放在第一位。所以要对派件员进行培训和指导，提高其服务素质，不光要及时把货物送到，而且要保证物品的完整性，尽量不出现破损件。同时要改善派件员的服务态度。

(3) 针对学校学校的校园秩序是其必须规范的。而杂乱无章的物流公司代理点，极易给校园环境的稳定造成不安定的因素，

因而新的校园物流模式是必要的。

(4) 针对师生通过对在校师生的走访，绝大多数希望在提、派送货物及时性、降低价格和改善服务态度方面进行改善。

(5) 基于高校校园物流的上述现状，我们提出了一种将现有校园物流资源整合、优化的新模式：在高校校园设立一“校园物流中心”，与各物流公司签署合作协议，统一接收各物流公司邮件，进行分配管理，从中收取中转费用；并针对师生拓展送货上门、寄送业务、个性化服务等。该模式的产生符合校园市场的发展规律，是校园市场物流行业发展的迫切需要。

快递创业计划书篇五

(一) 校园快递业务

1. 商业介绍

(1) 在固定时间内(如中午12:00-14:00, 晚上17:00-19:00), 各快递公司的业务员将最新一批快递准时送到我们工作室, 我们会安排专人签收, 然后按照东西区域和建筑进行分类整理。之后我们会安排人员在中午或者下午把所有快递送到收件人宿舍。

(2) 学校的老师和学生将快件寄到我们工作室(我们也可以在家取), 中午或下午由快递公司的调度员来取, 方便了快递公司和老师和学生, 大大提高了工作效率。

2. 市场分析

目前我校承接校园快递业务的主流公司有申通、童渊[zjs]中国邮政ems[武汉特宁]。申通、童渊[zjs]在受理过程中主要采用寄件人电话预约、业务员上门取件等方式; 而中国邮

政ems的快递受理主要是由寄件人客户自己在学校邮件室办理。在收件客户签约阶段，中国邮政特快专递、申通、童渊zjs的调度员通过电话与收件人联系，约定收件地址。

经过长时间的调查，我们发现我校快递市场存在如下漏洞：

(1)快件回执的安全性，由于在接收快件时不需要出具任何身份证明，很多同学反映，任何一个学生都可以冒充收件人将快件取走，快递公司还没有出台相关的防范办法，说明快件安全性不强。

(2)调度员与受话人约定的地点一般都是开放的，经常遇到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给工作带来很大不便。

(3)时间问题：有时调度员临时联系不上收件人或者收件人因为某件事无法取件，会给调度员带来不便，调度员在等待收件人一件一件取件的过程中浪费了大量的时间和精力，效率低下。

所以学校快递业务进退两难，还有很多地方需要改进。

3. 可行性分析

(2)产品和服务分析：以咸宁学院为依托，提供优质的快递和接机服务，确保您的`快递尽快到达收件人宿舍。同时作为各快递的咸宁学院办公室，我们办理老师和学生的快递取件业务，可以上门取件。

(3)行业竞争及情况分析：根据调查，本行业没有竞争对手，有可能开拓市场

(二)浪漫邮件(咸宁慢递服务)

1. 项目介绍：“慢递”这个概念最早起源于美国，最初只负

责送信。市场形成后，商家逐渐扩大到商品。最近在中国也开始流行，在青少年和白领中也很流行。慢递是和普通邮局一样的信件投递业务，不同的是慢递的时间是由寄件人自己决定的，可以是几个月后，一年后，十年后，甚至更久。慢递是一种类似于行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会中要关注自己的现状。比如五年后给自己写信，发自己内心的目标和希望；给未来的孩子写信，分享父母相识的历程；给三年后毕业的朋友写封信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这种“今日送未来”的慢递服务一定会引领咸宁的新时尚潮流。我们计划加入北京熊猫慢递邮局，在细分快递业务的基础上丰富邮政市场。

2. 市场分析：年轻人是最有活力的群体。我们的感情正处于一个激动人心的时期。我们对新事物好奇，对现状不满，盲目自满，自我放纵，对未来也有憧憬……这样的状态“有一定的心理压力，我们需要一个地方来缓解心理压力，从而在一定程度上引导忙碌的都市人重新关注。时间”的意思。浪漫邮件可以提供这样的机会。成本低，方法新颖，肯定会吸引很多咸宁的大学生和白领。而且咸宁的慢递市场还没有发展起来，受武汉慢递业务的影响，有很大的潜在价值。

3. 可行性分析

(1) 宏观环境分析

随着大学生物质生活质量的提高，他们的精神生活质量并没有同步提高。浪漫邮件满足都市人的心理需求。人们寄信可能有不同的动机，有些是为了祝福，有些是为了宣泄。生活中很多不方便直接表达的情绪，通过延长接受时间，可以有效缓解发送者的尴尬和焦虑，帮助缓解压力。再说，如果把人生当成一次旅行，那么每一天都值得去享受。当你选择让亲朋好友或者自己等着未来来一封信的时候，其实是在有意识的放慢脚步，感受时间的传递和寄托。浪漫邮件就是这样一种旨在提高精神生活质量的业务。另外，送礼是很常见的。

如果你妈妈想在她生日的时候送她一份礼物，浪漫邮件可以帮助你按时送这个礼物。

(2) 产品和服务分析

(3) 行业竞争及现状分析

毫无疑问，精神行业是低成本的，学校里没人管。在学生好奇心的驱使下，浪漫邮件会在学校掀起一股热潮。浪漫邮件可以吸引大量情侣，让我们为他们提供服务。

(4) 消费市场和购买力行为分析

浪漫邮件为客户存信的收费标准如下：一年25元，两年30元，每增加一年费用增加5元。我们用今天的钱来做未来的事情。我们不想靠包邮赚什么钱，大学生和白领都可以接受。

二、经营战略

1. 团队精神：诚实、敬业、团结、奋斗

2. 经营理念：以最快的速度发送快递邮件

以最负责任的方式发送慢速邮件

以最诚实的态度建立双赢局面

4. 竞争战略：基于人没有所拥有的，人有所拥有的原则。诚信管理，专注服务

5. 市场战略

a. 透过单张等印刷媒体，向全校师生推广我们的特别服务

b. 通过bbs等三维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爱好者，对快递业务非常了解

b.我和各种快递公司的调度员讨论过很多次，他们有兴趣和我们合作

三. 初始操作

(1) 工作室位置：西宿舍楼下

(3) 工作准备：

a.与各快递公司友好协商后签订合同与配合

b.办理合法营业执照和行业准入证

c.准备营运资金

d.团队保持着同样的目标

四. 财务预算

(1) 资本结构：采用股份合作

(3) 前期投入：以校园快递为主，以浪漫邮件《兄弟》为特色的创业速度工作室前期投入包括前期租金、装修、首批库存等。工作室店面60平方米左右。店里装修比较简单，估计2万左右。第一次盘点加上其他费用估计5万左右。

四点分析

(1)

(2)w(劣势)

潜在竞争对手众多，快递服务业利润薄，难以吸引大量慢递客户

(3)o(机会)

(4)成本

除了装修的固定费用，所需费用不多

管理结构

1. 核心成员如下：

2. 组织形式及主要职责：店长、店长法定代表人。

根据实际操作情况，许巍决定聘请一批兼职人员

五. 风险管理

(1) 风险分析：

1、校园快递服务是一个新兴的服务行业，要想成功运营，必须建立在高度信任的基础上。如何做好大量的快递服务，确实值得思考。咸宁学院的市场虽然还是空白，但是潜在的竞争对手很多，可能来自后面。

2、也不知道应该由哪个部门来监管慢递业务

3、缓慢交付需要更多的人力和物力来保存邮寄的物品，这需要大量的成本

(2) 风险防范:

3、资本流通: 积极与投资者协商, 希望获得风投投资。