

2023年快递公司经营方案 热力公司经营 管理方案供热公司经营方案(实用5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

快递公司经营方案篇一

根据股份公司20xx年生产经营目标管理方案，结合公司的实际情况，考虑到小麦市场、销售市场和行业微利等特性，在充分听取各部门意见和建议的基础上，制定20xx年生产经营管理方案。

方案共分三个部分：

一、营销目标：

国内销售市场同比增长20%、出口市场同比增长50%，全麦粉市场开发要有突破性的进展，全麦粉销售量力争全年突破5000吨。

二、营销思路：

1、内增外扩，内外市场同步，尽最大努力扩大外销；延伸关联系列产品出口；整合资源，优化压缩产品品种、创新全麦粉营销，坚持“诚信、合作、和谐、积德的营销理念。

2、实施分公司运营，设立专用粉销售公司，通用粉销售公司，终端销售公司。

三、营销原则

- 1、对外销售系列产品原则上实行先款后货。新开发的市场，需实行先货后款，必须通过公司论证方可履行。
- 2、股份公司副产品事业线，承揽销售事业线的付产品，一律实行预付款。
- 3、股份公司相关单位的业务往来，按照双方签订的合同执行。
- 4、股份公司、集团公司指令业务、慰问品、试验品所需的样品，每月统一由公司财务部与股份财务总部结算，从公司上缴股份公司折旧中扣除。
- 5、直销厂家，视合作方的诚信度、知信度，以合同的方式约定。
- 6、出口业务
 - (1) 直接出口：实行预付定金及信用证结算模式。
 - (2) 内贸出口：定金不能低于标的货款额的20%，提货前付清全额货款。
 - (3) 边贸出口：一律实行先款后货。
- 7、代销业务，实行先款后货的结算原则，实行有偿代理销售，支付佣金。
- 8、终端市场（直接供应生产厂家已经合作的客户，无货款风险的，实行货到付款，货款周期按照合同约定执行。

四、营销管理

- 1、规范业务洽谈、合同签订、签批等营销基础工作，提高营销人员和质量服务意识，树立营销新理念。
- 2、加快货物搬运、装卸、中转等环节的流转速度，达到高效和谐之运营。
- 3、费用定额控制，增强成本核算，实行超利润奖励。
- 4、各项奖惩制度，按月落实兑现，销售人员实行末尾淘汰。
- 5、增强市场应变能力，快速解决市场出现的各种问题，加大市场的服务意识。
- 6□20xx专用粉烘焙演示、全麦粉市场开发等市场活动，似市场所需而定。

五、组织原则

（一）内销市场：实行部长负责制的分公司运营。按照设立的分公司配备三名分公司经理。

（二）外销市场：实行部长负责制，配一名业务经理，协助责任部长工作。

（三）责任部长的管理的原则

- 1、内销市场：实行定市场、定区域、定任务的管理原则。统揽成品管理、货物发运、市场开发、市场管理和所辖的市场问题处理。
- 2、外销市场：基于20xx出口配额许可制，以烘焙粉、混合淀粉出口为主，逐步带动小麦淀粉、谷朊粉、玉米淀粉及后续系列产品出口；统揽出口商品检验、港口通关和相关的问题处理；负责出口货物的承运；办理出口退税等相关工作。

（四）责任部长的权利与义务：按照责任部长组织管理原则，行使权力和义务。

2、按照销售任务，考核分公司业绩和末尾业务人员的优化淘汰及提成的分配。

3、负责市场筹划、市场开发、渠道建设，合作方优化及货款风险规避和各项政策、制度的落实。

4、取消部长职务补助，实行与业务人员利益捆绑的分配模式。

（五）分公司经理权利与义务

5、按照销售任务，考核各个业务人员的业绩，对业务人员，每季度实行一次末尾淘汰，负责销售业务人员收入的分配。

6、负责所属市场筹划、市场开发和区域的小型活动方案制定。

7、负责所属区域的渠道建设，优选合作方，保证公司制订的价格严格执行，保证各项政策、制度落实到位。

8、确保中转货物的安全，在销售过程中所造成的损失百分之百地承担连带经济责任（管理程序控制）。

9、取消业务经理提成分配模式，实行与业务人员利益捆绑的分配模式。

三、考核：按照部长考核分公司经理及分公司经理考核业务人员的组织要求进行。

（一）考核办法

1、对销售业务人员每月考核一次，考核范围。

（1）销售量。

(2) 新市场开发份额。

(3) 出差时间。

(4) 市场纪律。

2、考核指标

(1) 销售计划完成率80%。

(2) 新市场开发10%。

(3) 市场纪律10%。

(4) 在市场的实际时间每月不得低于18天。

(二) 处罚措施

1、当月因主观原因不能正常完成销售计划量，除提成下降外，在每月6日的销

售会中深刻检讨。

2、累计一季度不能完成目标计划任务的业务员，按比例实行末尾淘汰。

3、分公司经理：按照全年的销量业绩考核。完不成全年计划90%的分公司经理

年底予以解聘。

4、非因产品质量问题，出现的退货和货物丢失，业务当事人，要承担100%经济

责任，分公司经理承担连带责任。

（三）具体考核细则由销售部、出口事业部另定。

四、收入与分配原则

（一）以实现的销售收入，根据不同品种，盈利能力，按照百分比率计提方式进

行分配。

（二）根据不同市场区域、市场结构、市场特性、盈利能力设立百分比计提率。

1、流通粉市场

（1）超出价格以上销售收入部分（指打入公司帐和公司卡内的实际金额开票，开票价格超出公司规定价格以上部分（毛利部分），扣除增值税，剩余部分直接奖励业给业务人员。

2、销售提成比率（指20xx年已经发货的市场）：

（1）完成当月计划销售量100%以上，提成比率1%。

（2）完成当月计划销售量80%以上，提成比率%。

（3）完成当月计划销售量60%以上，提成比率%。

（4）完成当月计划销售量60%以下，提成比率%。

3、终端市场（指直接销售给工厂使用）提成额：

（1）先货后款（克明、裕湘）完成当月计划销售量100%，每吨提成8元。

（2）先款后货□xx年已经合作的，完成当月计划销售量100%，每吨提成20元。

□3□20xx年开发的新终端市场，先款后货的，按照每吨提成比率1%计提。先货后款的每吨提成10元。

4、内贸、边贸（以人民币结算，需商检的业务）销售每吨提成13元。

5、内贸、边贸（以人民币结算，无需商检的业务）销售每吨提成15元。

6、贴牌业务：所有对外贴牌加工业务，每吨提成10元。

7□20xx年已经形成的成熟专用粉市场

（1）完成当月计划销售量100%以上，提成比率%。

（2）完成当月计划销售量80%以上，提成比率%。

（3）完成当月计划销售量60%以上，提成比率1%。

（4）完成当月计划销售量低于60%，提成比率%。

8、特殊专用粉

（1）高筋粉（蛋白含量60%、70%），每吨销售提成%。

（2）谷朊粉（直接从合作方包装用于贸易），每吨销售提成%。

（5）小麦淀粉（直接从合作方包装，用于出口），每吨销售提成1%。

（6）玉米淀粉（直接从合作方包装，用于出口），每吨销售提成1%。

（7）烘焙粉、混合淀粉（以外汇结算价，含退税），全额预付

款，每吨提成%□tt结算，每吨提成%(其中：业务人员提成%，
剩余%和%用以拆借烘焙粉专项资金利息)。

(8)烘焙粉、混合淀粉（以人民币结算），全额预付款，每吨
提成%；预付20%定金结算，每吨提成%（其中：业务人员提
成1%，剩余%和%用以拆借烘焙粉专项资金利息）。

9、全麦粉□20xx年6月份以前（市场开发期），每吨销售提成，
按照销售价格的%计提□20xx年7月—12月份，按照销售价格%
计提。

10、通过股份公司各个销售部门引领开发的市场，按实现销
售收入，根据不同品种的提成比率进行计提，引领的当事人
与公司实际运作的业务人员，按照50%比50%进行计提分配。

三）新开发市场（当月开发市场发货按照以下提成比率计提，
次月按照正常提成标准执行）

1、新开发市场销售提成比率（以销售收入计提）

1) 新开发市场当月完成30吨，提成比率%。

2) 新开发市场当月完成60吨，提成比率%。

四）内外、销售部长、分公司经理收入分配及费用方案；

1、内、外销售部长收入与分配：全年内外销商品粉万吨，人
均吨提成元计提；超额完成全年销量，超量部分的提成提
高15%，全年未完成万吨销售量，按欠量数，每降低1%，吨提
成下降%。

2、分公司经理收入与分配，由销售部按照各个品种的提成比
率提取分配，分配方案由销售部制定。为激励分公司经理、
区域经理，努力完成今年计划销售量，三名分公司经理和出

口部区域经理享受公司平均岗位工资。

3、出口部区域经理：仍然执行销售提成分配模式，对指定区域的特殊业务实行工作派遣。

4、费用

(1) 电话费：滕玉玲、贾留敏600元/月，梁志文、周昆、刘振兴、张剑松300元/月、师培今200元/月，承运人员李金伟300元/月，马保玉200元/月，刘金梅100元/月，张禹100元/月，罗华伟200元/月，孙冬生100元，韩磊100元/月。

(2) 部长旅差费标准：本省180元/天、外省每天220元/天、特区280元/天。

(3) 分公司经理及出口部区域经理旅差费标准：本120元/天、外省140元/天、特区180元/天。

五) 新开发市场的销售费用报销

新开发的市场，指在空白市场开发的专用粉、通用粉、终端客户。公司指定业务人员，指定区域，当月开发一个车皮（58吨）以上者，除按照以上新市场开发提成标准计外，补贴当月指定区域1000元的市场旅差费，随提成一起发放，次月业务续运营的不再补贴，按照正常提成分配。

五、客户返利

1、流通市场，根据每月销售数量，以优惠的形式直接返给合作方，返利金额为：通用粉：月销售量当月达到120吨以上者，每吨返利10元；月销售量在240吨至360吨之间，每吨返利20元，月销售量达到360吨以上者，每吨返利30元。

2、专用粉（面包粉类和的糕点粉类），月销售量100吨以上

者，每吨返利20元；月销售量达到150吨以上者，每吨返利30元；月销售量250吨以上者返利40元。

3、通过中介方中介合作的终端市场，根据销售量和公司的盈利能力，与中界方界定代理提成和返利金额，其他终端市场和新开发的市场，视市场开发和业务情况，以协议的方式界定。

4、边贸、内贸，合作方需通过我方办理商检的或无需商检的业务原则上不返利，一次性销售的标准粉不返利，确因业务所需，需返利的，必须由当事人和所属部门报告原因，经公司批准后方可执行。

六、市场纪律

1、负责大客户的业务人员，每月必须出差15天—22天。达不到者从提成中扣除20%。

2、销售业务人员，出差必须保证8点—晚上20点手机开机，做到联络畅通，否则无论停机、关机、无法接通等任何理由均实行罚款每次20元，若特殊情况向公司销售部报告除外。

3、销售人员出差期间，必须维护企业良好形象，不得从事违法或有损于企业形象的行为，保持企业的商业秘密，若出现违法，除当事人承担相关的法律责任外，公司对当事人给予解除劳动合同的处分。

4、对于窜货、串市场者，一经查处，进入机动队，取消销售业务人员的资格。

5、销售人员，销售xxxx以外的，发现一次，一律开除。

一、采购范围

1、小麦。

2、外购基础粉（基础、小麦淀粉、玉米淀粉、谷朊粉）及添加的辅料。

3、包装材料、设备、设备性材料、备件。

二、组织原则

（一）部长负责制的组织原则；实行分组采购的管理模式

1、小麦采购组。

2、基础粉采购组。

3、包装材料、设备、设备性材料、设备备件。

（二）责任部长的管理的原则

1、统揽小麦、外购基础粉采购管理、货物发运、小麦市场开发和市场问题处理。

2、小麦采购必须严格执行订单采购，按照销售市场所需和品管部指定的数量品种采购。采购数量不得超过指令单正负20%。

3、基础粉、及基础粉的辅料采购，按照指令单的数量采购，不得超欠采购。

4、包装材料、设备、设备性材料、设备备件采购，必须严格按照每月的采购计划采购。

（三）责任部长的权利与义务。按照责任部长组织管理原则，行使权力和义务。

1、负责所属部的`全部工作，从业务人员的任用和市场监管

到业务人员考核，费用的审批，市场客户走访，风险规避，计划任务完成及运营中的追溯管理。

2、按照采购任务，考核各个采购组业务人员的业绩，对业务人员，每季度实行一次末尾淘汰，负责采购业务组工作人员提成分配。

3、负责市场筹划、优选合作方，优化合作渠道，保证公司制订的价格严格执行，保证各项政策、制度落实到位。

4、确保采购的货物的安全，对在采购过程中因人为因素所造成的损失百分之百地承担连带经济责任（管理程序控制）。

四、收入与分配原则

（一）小麦采购：按照不同采购方式，实行费用包干提成的分配模式。

1、流通市场采购小麦的吨提成元。

2、中央直属库采购小麦吨提成元计提，河南以外区域采购的小麦a□小麦d的吨提成元。

（二）外购基础粉：外购基础份、谷朊份、小麦淀粉、玉米淀粉吨提成5元。

（三）通过贸易实现小麦d销售的，按照10元计提。

（四）包装材料、设备、设备性材料、设备备件采购，按照股份公司规定报销旅差费，享受后勤人员岗位工资待遇。

（五）部长收入：取消部长岗位补贴，全年完成内外销售万吨商品粉的原料、辅料、设备、设备性材料，按吨提成元计提；超额完成全年销量，超量部分的吨提成提高到元，全年

未完成计划销售量的欠量部分，每下降1%，吨提成下降%。

五、市场纪律

1、采购业务人员必须严格按照责任部长的派遣，履行采购职责，对不按计划或指令采购，造成资金沉淀，除承担沉淀资金利息外，下岗反省；对采购劣质产品，要全额承担经济责任。

2、采购业务人员，出差必须保证8点一晚上20点手机开机，做到联络畅通，否则无论停机、关机、无法接通等任何理由均实行罚款每次50元，若特殊情况向部长报告除外。

1、采购人员出差期间，必须维护企业良好形象，不得从事违法或有损于企业形象的行为，保持企业的商业秘密，若出现违法，除当事人承担相关的法律责任外，公司对当事人给予解除劳动合同的处分。

2、采购人员，从事xxxx以外的采购工作，发现一次，一律开除。

一、分配原则：按照承揽的管理职能分类分配

1、制造部、品管部，以加工的吨件值进行分配，吨加工件值元/吨。

2、采购部、销售部、出口事业部的业务人员按照采购、销售管理方案进行分配。

3、成品库归属销售部管理，按照每月实际销售量计提分配基数进行分配。

4、管理部门：界定管理和业务人员，以设立系数的方式调整分配。

5、总务部、制造部、品管部部长、副部长取消岗位基本工资制,按照实际加工商品量,人均吨商品粉提成元计提,超出万吨以上的吨提成按1元计提,全年未完成计划销售量的欠量部分,每下降1%,吨提成下降%。以公司考核的方式发放。

二、分配模式:运用2、7、1、法则,设立a□b□c岗位,以考核设立岗位系数的方式进行分配。

七、本经营管理方案自20xx年元月1日起执行。因业务需要方案需变更,按照变更后的方案执行。

xxxx有限公司

20xx年元月1日

快递公司经营方案篇二

趣味运动竞技是丰富教职工的业余文化生活、促进教职工沟通、加强联系、增强团队凝聚力,以提高工作热情和效率的方式之一。本次趣味运动会鼓励教职工锻炼身体,在运动中陶冶情操,热爱生活。具体安排如下:

我运动、我健康、我快乐

20xx年xx月xx日

中学操场

全体教职工

(一)运动会组委会

主任□xx

副主任□xx

成员□xx

(二) 裁判组

总裁判长□xx

裁判员□xx

(三) 会务组

组长□xx

成员□xx

摄像□xx

(四) 秘书组

组长□xx

成员□xx

播音□xx

(五) 后勤组

组长□xx

成员：全体食堂工作人员、学生：10名

(六) 安全保卫组

组长□xx

组员□xx

集体赛：

- 1、篮球（每队出5人5男参加）
- 2、大队接力（每队出10人，5男5女参加）
- 3、拔河比赛（每队出10人，5男5女参加）
- 4、穿针引线（每队出10人，5男5女参加）

（每人限报4项）

1、抢板凳

游戏规则：每组6人围着4个椅子站一圈，裁判员敲鼓。鼓响人转，鼓停看谁抢到座位。每次淘汰2人，之后再减少2个椅子。如此循环，直到最后2人胜出。游戏规则：裁判唱歌或打鼓等，游戏者围绕凳子转圈，可拍掌助兴。裁判声停，既可抢凳子。奖项按报名分组情况待定。

2、夹乒乓球

游戏规则：距离：5米，参赛人员从a点夹乒乓球5个到b点。奖项按报名分组情况待定。

3、袋鼠跳

游戏规则：参赛队员站在跑道一端，并将自己站在麻袋内，手提袋口向跑道另一端的跳去，记录员记好时间，并登记，统计出名次。奖项按报名分组情况待定。

4、趣味保龄球

游戏规则：将矿泉水瓶摆成三角形，参赛人员在距矿泉水瓶10米处，用手摔实心球，击打矿泉水瓶，击倒瓶子个数最多的队员获胜。奖项按报名分组情况待定。

5、踩气球

游戏规则：每组5人，参赛人员的两条腿各绑有4个气球，吹哨即比赛开始，参赛队员互相踩对方的气球，最后统计每队所剩的气球，数目多者胜，哨声停止即比赛结束。奖项按报名分组情况待定。

6、酒瓶插花

游戏规则：每组5人，隔一定距离放啤酒瓶，参与者从起点跑出将手中的花插入所有瓶中，速度最快者为胜，奖项按报名分组情况待定。

7、铅球、跳远、60米、乒乓球、跳棋等项目按国际比赛标准执行

8、自行车慢赛比赛规则：距离30米，每组5人，当裁判发出比赛信息后，参赛运动员支撑脚立即离地（否则判失误），在各自自行车道内进行，当自行车前轮压在起点线时，比赛开始。当自行车后轮压在终点线时，比赛结束。

9、拔棍比赛规则：拔棍时，俩人对面伸腿坐地，双脚相蹬。拿一根结实的木棍横在中间，两双手紧握木棍，号令“开始”，俩人使劲往自己怀中拔棍。只要把对方臀部拔离地面，就算胜利。

抢板凳□xx

夹乒乓球□xx

袋鼠跳□xx

趣味保龄球□xx

踩气球□xx

酒瓶插花□xx

60米□xx

- 1、要求所有工会成员按时参加，不得无故迟到、请假、缺席。
- 2、请各裁判员按比赛所需物品提前准备齐全。
- 3、要求运动员着装统一。
- 4、要求运动员听从裁判指挥按比赛规则参赛并注意安全。

集体赛：分队取一、二、三、四名。（奖金分别为800、600、400、300）

个人赛：奖项按报名分组情况待定

上点队：大桦林小学、李家庄幼儿园、魏家滩小学（队长□xx□

中点队：袁家庄小学、宋家庄幼儿园、克麻小学（队长□xx□

下点队：姚家沟小学、柳树沟小学、朶寺加小学大庄小学、麻吉小学（队长□xx□

中学队□xx□队长□xx□

快递公司经营方案篇三

经营管理工作中的：

公司的发展有两条主线：

(投入包括但不限于：人力、财力、物力、时间、精力)，用以实现你的经营思路和想法；

经营和管理就像一个人的两条腿，失去任何一个公司都会栽跟斗的。

在好的经营思路也需要通过管理落实到位；管理工作做的再好，如果经营思路错了，那只会使你背离正确的方向更远。

首相是发展方向的问题，因为他是公司发展战略问题；

而管理是公司的战术问题，是怎么实现战略的问题；这两者相互依存，相互制约，对任何一个方面的偏颇都会导致公司发展的失败。

而在公司之中最容易打击员工心态的有：

2、在辞退一位员工的时候，处理不当会伤害其他员工的工作积极性；

3、薪酬变动时，被降低收入的员工；

4、不会当领导，问题处理不当，说话打击员工积极性的；

5、员工认为怎么努力也得不到认可的，做的工作时不可能完成的(特别是多头管理的时候最容易出问题；黄老师讲例子说：一个公司的司机说，老板让我去接客户；老板的老婆要求我去接孩子放学；老板的父亲要求我卖2斤猪头肉给送到老板家里；

这就是典型的多头管理)

6、家里人的影响

7、周围同事的影响(比如说和同事有很大的矛盾，就会影响他工作的心态)

8、直接领导没有给员工方向和目标：

a□没有目标

b□目标不清晰

c□目标大于两个以上的；

冰点式的人物：做事消极，老是对公司抱着怀疑和不信任的态度，对公司没有忠诚可言，面对工作愿意泼冷水，鼓励其他员工消极怠工；对于这样的冰点人物，要么换脑，转变他的思想认识。要么换人，直接辞退。

基层主管八件事：（教主管这8件事，考这8件事，记不住的罚款）

的主管最少要做到这八件事：

1、帮助下属制定明确的工作目标；

2、制造积极的竞争氛围；

3、解决下属心中的顾虑；

快递公司经营方案篇四

根据公司章程和公司发展规划，综合考虑政策环境、市场环

境、公司和股东现状等因素，制定20xx年经营管理方案。

一、指导思想

公司经营突出效益优先、规范经营、稳步推进、创新发展的经营理念，在合法合规的基础上，实现利润最大化，内部管理贯彻规范有序，精简高效的'原则。

二、经营目标

（一）经济指标(含公司本部、承包企业和****)

1. 经营收入：****万元。

2. 经营利润：***万元。

（二）生产指标

1. 生产***、***共++++吨。（由承包企业完成）

2. 生产***+++吨，****++++吨。（由**公司完成）

3. 销售***、***++++吨，***+++吨，***+++吨。（含公司本部和承包企业）

（三）产业建设指标

1. 完成*****有限公司收购。

2. 以合作方式与股东单位建设*****原料示范基地。

3. 继续推动股东单位**企业整合工作。

4. 在***省与1-2家**企业开展合作，为下一步在该区域建设加工基地打基础。

三、机构设置

公司经营层机构设置及各部门职责如下：

（一）董事长：1人，董事长为公司法人，依据《公司章程》代表董事会行使职权。

（二）总经理：1人；总经理对董事会负责，依据《公司章程》行使职权。

（三）副总经理

1. 行政副总：1人，分管公司行政工作，贯彻公司领导指示，处理公司日常事务，协调公司对外关系和内部管理，维护公司正常运营。

2. 销售副总：1人，分管公司销售工作，为公司拓展市场，维护老客户，发展新客户，保证公司销售完成既定目标。

3. 生产副总：1人（兼），分管公司生产工作，按计划执行生产任务，管理和监督生产过程，保证生产任务按时按量完成。

（四）业务部门

1. 行政部：负责公司日常行政事务，负责公司对外宣传，子公司及分支机构证照、公司租赁、收购等手续办理，工厂搬迁、新建报批等工作，起草公司发展战略、工作计划和总结、管理制度等重要文稿，负责公司办公设施的管理，负责公司档案管理工作。承担公司股东会、董事会、监事会秘书处工作，承担公司人力资源日常管理工作。设经理1人，工作人员*人。

2. 生产部：制定生产计划，参与制定公司年度总预算，组织实施并监督公司分支机构和承包企业安全生产，掌握生产情

况和有关数据，组织新技术、新工艺、新设备的应用和推广。设经理1人（兼），工作人员**人（兼）。

3. 销售部：下设化验室。负责公司产品的销售工作，拓展市场和增加客户。负责制订销售管理制度，编制年度产品销售计划，产品入库、出库核对工作，库存产品保管，组织年度库存盘点，做好产品的售后服务工作。负责编制销售统计报表。负责本公司产品的化验，并向外承接产品化验工作。设经理1人，化验室主任1人，工作人员**人。

4. 财务部：严格遵守国家财务工作规定和公司规章制度，认真履行工作职责，组织编制公司年度账务指标计划。定期检查计划执行情况，按规定进行成本核算，编写财务分析和经济活动分析报告。做好日常财务工作。兼任泓胤凯化工有限公司会计工作。设经理1人，会计*人，出纳*人。

(五) 关联企业

1. 承包企业2家：*****公司，*****厂。

2. 受托管理企业1家：*****有限责任公司。

四、法人结构治理

（一）公司股东会是公司最高权力机构，董事会是股东会执行机构，对股东负责。公司董事会选聘以总经理为主的公司经营层。监事会负责对董事会成员以及其他管理人员进行监察，向股东会报告工作。

（二）总经理对董事会负责，主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议；组织实施公司年度经营计划和投资方案。

（三）公司各部门应团结协作，分工不分家，积极主动，共

同配合总经理完成各项工作，共同推进公司发展进程。

（四）公司总部主要经营活动以开展贸易为主，销售部是公司收入和利润中心，公司其他部门应围绕公司主要经营活动，做好服务，保障经营环节的畅通有序。

（五）公司原料基地建设是公司发展壮大的根基，也是公司立足于市场的主要优势。公司应充分利用其国有性质的政策优势，借助股东单位的****优势，把原料基地项目建成公司的发展支柱，作为公司持续发展的坚强后盾。

（六）公司对承包企业实行目标责任管理。公司年底下达定量和定性指标，年终根据指标对承包企业进行考核。承包企业内部实行自主经营管理，重要的管理制度报公司备案，重大事项向公司报告。

（七）公司对关联企业生产经营情况进行指导。与关联企业捆绑宣传，联合入市，形成竞争合力。在不影响双方生产经营的情况下，公司与关联企业人、财、物可调配使用。

快递公司经营方案篇五

1、行业和市场

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，校内快递运营方案。

物流行业的快速发展，自然诞生了校内快递服务，它有着传统快递公司不能比拟的价格优势和送货速度，这一系列说明了它不能被取代的地位。

经过调查结果来看，接受调查的学生支持校园快递的创办，

接受调查的老师是100%的支持，热情度很高。但针对“由学生来对校园快递进行管理是否合适”这一方面，老师是100%的认为学生可以管理，不过还有约30%的同学认为学生不合适对其管理。统计显示老师同学们选择快递公司的主要因素，在诚信、效率、安全三大方面，也是这三大方面影响着那30%的同学认为学生管理不合适：

1、在诚信方面，由学生组织的校园快递，在同学们的眼中可能是一个不完整的机构，在初始，信用度等方面还会令人质疑。

2、效率也是同学们很看重的，货物是否能按时到达，也是快递公司效率的鉴定之一。因为我们的工作人员是由学生担任的，而学生还有自己的学业或其他事情，所以包裹到达后是否能及时送到客户手中还存在很大问题。

3、学生非专业快递公司人员，对同学们的货物没有有不会损坏、能安全抵达的肯定保证，所以安全问题也成了校园快递市场的阻碍。

如果我们校园快递实行了上门接送的服务，我认为这是一个非常好的盈利点。调查结果显示，有的同学会使用上门接送的服务，90后的青少年大多比较不喜欢“麻烦”，不愿意出寝室或班级门去寄收包裹，我们可以很好的利用这点，施行上门接送的服务，从中收取费用，获取经费。我们还有的潜在用户，只要我们认真的做到上门接送服务，随着时间的推移，当同学们慢慢认同我们的服务，就不再是潜在用户了。

在“朋友之间互送礼品”的市场调查中，取得的结果不是很理想，只有的同学会使用校园快递来赠送礼品，有的同学还要考虑，还有的同学认为，朋友之间互送礼品如果要别人代送的话，觉得很没有诚意。

那同学们会怎样的来使用校园快递呢？据统计，小物品在生活

当中，的同学们还是觉得我们校园快递可以代劳。在节日送出的贺卡及重要的文件类物品，的同学认为还是亲自接送比较可靠、更有诚意。其他物品占的比例有，情况中等。那老师的文件我们是否可以去接送?调查答案是否定的，老师们更多的会选择亲自收送或请同学帮忙代劳，而不会消耗费用让校园快递服务。

面对收费问题，我们调查员也很苦恼，大多数同学在价格方面很敏感，大学生是一个很大的消费群体，同学们在生活中节约一分一角，在玩乐的时候就能多享受一点。所以，调查结果显示，有约72%的同学认为收费合理，还有约22%的同学觉得收费很高，不过有约6%的少部分同学说比较认定这个专业偏低。在老师群众，3位老师选定偏高的收费，3位老师觉得合理，还有1位老师认为快递收费偏低。

2、工作室的独特性和市场竞争力

工作室是提供快递服务的专业公司，承接职院200米范围以内的快递资源，目前的市场有着得天独厚的优势。我们以职院200米范围内的市场为依托，积极开拓其它市场！

1、工作室的基本情况

工作室名称：校园快递工作室

工作室地址：岳阳职院商贸物流系

工工作室旨：使命必达，顾客至上

工作室性质：以方便顾客为目的，为顾客提供收费快递服务的工作室

工作室目标：初期，占领市场，保证服务质量，广泛宣传，招揽顾客；