

2023年外包方案及实施细则(通用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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

外包方案及实施细则篇一

根据上述分析，餐厅的目标市场主要是：学生个人、情侣、学生团体、校内协会、教职工等。

学生个人市场：主要以家庭水平较好而且对西餐文化感兴趣的的学生为主。

学生团体市场：包括生日宴、谢师宴以及班级活动等。

情侣市场：学校内及附近环境好，又有气氛的西餐厅店并不多。而餐厅的地理位置优势和价格优势，可吸引情侣学生前来就餐。调查显示，大多数同学去吃西餐时会选择和伴侣一起。

校内协会：一些协会需要有个较好的环境来举行各种活动。

教职工：目前新区尚无较好的教职工就餐场所，全家福可以以其优雅的环境来吸引这部分客源。

2、销售目标

鉴于对今年的市场分析，情侣学生是主要的目标市场，人员增减不会太大。消费主要以牛排、汉堡类为主。适当经营大众餐类以及面食等。据调查问卷得知：同学们去西餐厅消费，选择的食品中，排类占53.3%，汉堡类占31.6%。

外包方案及实施细则篇二

随着市场竞争的不断激烈和信息技术的快速发展，企业为了取得竞争上的优势，正在利用3pl所能提供的所有服务。物流外包逐渐被供需双方（物流服务供应商和需求方）所认可。所谓物流外包，即生产或销售等企业为集中精力增强核心竞争能力，而将其物流业务以合同的方式委托给专业的物流公司（第三方物流[3pl]运作。

一、企业实施物流外包的原因

（一）集中精力发展核心业务。企业在集中资源于自身核心业务的同时，通过利用其他企业的资源来弥补自身的不足，从而变得更具竞争优势。如耐克、可口可乐等企业就是这样经营的，它们没有自己的工厂，而是把一些劳动密集型的部门虚拟化，并把它们转移到许多劳动成本低的国家进行生产，企业只保留核心的品牌。

（二）降低成本和提高服务质量的需要。与企业自营物流相比，第三方物流企业服务商在组织企业的物流活动方面更有经验、更专业化。

（三）分担风险。企业本身的资源、能力是有限的，通过资源外向配置，与外部合作伙伴分担风险，企业可以变得更有柔性，更能适应变化的外部环境。

（四）企业自身物流技术和信息系统的局限。当企业的核心业务迅猛发展时，也需要企业的物流系统跟上，但这时企业原来的自营物流系统往往因为技术和信息系统的局限而滞后。

（五）物流活动难以管理或失控。一些企业将物流活动外包给第三方物流服务商是因为无法管理好自己的物流活动。在这种情况下，外包并非正确的浅析企业物流外包决策。企业必须弄清物流管理失控的内在原因。如果某项物流活动存在

问题，而且企业事先又不进行分析，那么企业就无法与第三方物流服务商进行沟通。

二、物流外包的优势与潜在风险

物流外包是一种长期的、战略的、相互渗透的、互利互惠的业务委托和合约执行方式。

外包方案及实施细则篇三

甲方： 乙方：

地址： 地址：

联系人： 联系人：

电话： 电话：

传真： 传真：

甲乙双方本着精诚合作，互惠互利的原则，就甲方委托乙方代理(乙方为甲方及其客户提供国内货物运输，分拨及其相关信息服务业务)第三方物流服务签订如下合同：

一、权利义务

1. 甲方权利义务

甲方应提供必要的货物信息与乙方。因甲方申报不实或者遗漏重要情况，造成乙方损失或费用支出的，甲方应当承担赔偿责任。

货物运输需要办理审批、检验等手续，甲方可委托乙方代为办理，但必须提供所需的相关资料并承担全部费用。

甲方应当按照国家或行业标准的要求包装货物。

甲方应依据本合同的约定按时付款与乙方。

甲方若对乙方物流服务费用有疑问，有权要求乙方解释。

货物发运后，甲方有权过问货物运输情况。

在合同执行中，若乙方运输服务屡次不能满足甲方的要求，甲方有权终止合同。

2. 乙方权利义务

2.2乙方应该按照本合同的约定按时、如数运抵甲方指定的收获单位或收货人

2.3乙方街道甲方通知应及时安排收货运输事宜。乙方应协助甲方做好装货查验工作，查验无误应填写装货验收单或其他单据，如发现货物短缺损坏，应即使通知甲方有关人员。

(2) 货物本生的缺陷或自然思念好以及由于包装不善；(3) 甲方违反国家有关法令，致使货物被有关部门查扣弃置或作其它处理以及甲方、收货人的过错造成的；(4) 货物运抵甲方指定的收货单位或收货人，并经收货人签字确认没有货损的。

2.5乙方对甲方货物必须保持外包装好，不得开箱，否则，如发现短缺损坏，则有乙方承担相应的赔偿，赔偿额为短缺或损坏部分的甲方与客户所签订的合同金额，但最高赔偿额以保险金额为限。

2.6如运输途中遇到困难，乙方须即使通知甲方，以便甲方确定到货时间及采取相应的措施。

2.7如货物在物流服务中出险，乙方须及时通知甲方，由乙方办理保险索赔事宜。

2.8若非国家政策调整的原因导致乙方物流成本大幅度增加，在合同有效期内乙方不得以其它任何借口向甲方提出增加运费单价的要求，甲方对乙方提出的涨价要求可不予处理。

二、合同期限

本合同期限自年月日起至年月日止，有效期为一年。

三、物流服务费用及负款方式

1、甲方应在合同期限内依据本合同的价格表(以下称“附件”)及双方核定的余数总量向乙方支付相关服务费用。

2、服务费用采取月结90天的结算方式，甲方在收到乙方帐单后一个星期内应将帐款核对完毕，并应在结算期内的服务费以支票、承兑汇票或银行转帐方式支付给乙方。乙方应提前提供客户签收单和运输及其费用(暴客保险费)发票给甲方。

四、保险条款

甲方委托乙方代为办理保险事宜，保险费率按投保金额的0.14%计算，保险费用由甲方承担(单独支付，与运费及物流服务费一同结算)

外包方案及实施细则篇四

一、招聘外包的意义：

1、随着企业间国际化竞争的愈演愈烈，很多大中型企业发现单靠企业人力资源部门去完成企业所需要的批量招聘已经力不从心，而采用招聘外包的方式既可以满足企业的正常人才需求，又可使企业的人力资源部门从传统的事务性招聘工作转换出来，从而更加专注于更重要的人力资源长远战略和履

行人力资源核心管理职能。

2、一些小企业规模不大，人员不多，专门设置招聘人员成本较高，不划算，招聘外包给专业人才公司既可以高效满足人员需求，提供合适人才，费用也较适中。

3、企业人员为了招聘人才经常参加招聘会或网上发布招聘或在做报纸招聘，人力、财力投入不少，效果却不很明显，也不能及时满足企业人才需求。招聘外包可在很大程度上依托专业人才公司的庞大人力资源和专业团队及时招聘到所需人才且费用也不高。

二、招聘外包服务类别：

1、代理招聘：企业招聘需求量大，招聘人员不足，以及新组建企业的人员招聘，可将部分中低端职位由点对点公司代理招聘，省去企业招聘广告、发布信息、面试等成本和时间，同时时间和效率得到有效保证。该服务适用于技术类职位和人事行政财务类职位，以及部分主管级职位，但招聘难度很大的职位属于猎头职位范畴。

2、会员制招聘外包：会员制招聘外包即用人单位将全部或大部分招聘、甄选、培训工作委托给点对点公司，点对点公司利用自己在人才资源、评价工具和流程管理方面的优势来完成企业招聘工作的一种方式。点对点公司与客户签订一年期或多年期的招聘外包协议，成为客户指定的唯一招聘外包服务商，为客户提供一对一的快速响应服务。较适合规模不大的中小型企业 and 想集中专注于人力资源长远战略和核心职能的中大型企业。

3、项目招聘外包：针对企业经常会遇到临时性的项目，需要在短时间内招聘大量人才，而企业人力资源部门往往因为人手少，渠道有限、储备不足而不能按时完成招聘任务。点对点公司提供的项目团队招聘服务利用海量的人才储备、庞大

的招聘渠道、优秀的寻访能力、专业的甄选方法和经验，能在客户紧急需求的时间内完成 80% 以上的招聘任务，为客户解决限时招聘难题。

4□校园招聘外包：大型企业进行应届生的校园招聘工作，时间紧，准备工作烦琐，可将前期准备工作如信息发布、招聘信息宣传推广、校园宣讲、简历接收和筛选、第一轮面试和笔试以及食宿和行程安排等工作外包给点对点公司，企业人力资源部门可专注于少量候选学生的专业和素质考察以及最终面试录用，缓解了人力资源部的时间压力，提高了招聘的效率。

5、招聘流程整合咨询：点对点公司的招聘流程整合咨询，可帮助中大型企业进行招聘流程优化，招聘渠道整合，重建招聘体系，培训和辅导企业招聘人员提升招聘技能，根据企业发展规划构建企业人才梯队并辅导实施，从而提升人才对于企业竞争优势的支持。

三、招聘外包程序：

1、凡是需要实施人力资源招聘外包服务的企业（用人单位）统一向漳州市电子协会报名，加入成为人力资源外包会员单位。

2、漳州点对点公司与会员单位签订《人力资源招聘外包协议书》，由漳州电子协会作为监督机构，负责监督协议的执行及协调双方存在异议的问题。

3、用人单位签订协议书三日内须将会员费和外包服务费60%汇到点对点公司账户，双方正式启动外包服务程序。

3、点对点公司按照会员单位参与的类别进行组织招聘，并负责对新招聘员工开展1~3天的岗前培训。

4、新员工完成岗前培训后，由点对点公司将新员工（包括人事资料）移交给会员（用人）单位。

5、会员（用人）单位在一周内将40%的外包服务费一次性结清。

四、招聘外包服务流程

帮助企业选择有效媒体，投放网络及报纸招聘广告。应聘简历统一收集、筛选。部分职位提供主动访寻服务。面试和电话面试。撰写候选人报告。协调安排候选人到企业方的面试。候选人入职前的岗前培训。五、我们的优势：

2、庞大的企业管理顾问老师资源，可为企业发展做最好的人才战略储备提供咨询服务；

3、拥有十多名专兼专职培训老师队伍，他们都有着丰富的人力资源招聘和培训管理工作经验，能为企业提供较专业的员工岗前培训服务。

附：招聘外包服务收费标准

（详细操作规定另附）

漳州市点对点文化传播有限公司

2017年9月11日

外包方案及实施细则篇五

1、对于产品质量的保证，可以采取以下方法解决：

a□在成本允许的范围内，保证足量的供应。

b□定期举办诸如产品制作流程讲授和现场演示，把每一道工序、每一环节向同学展示，让顾客有获得超值享受的感觉。

2、产品组合的`具体设想：

产品组合一：情侣组合

情侣在就餐时对就餐环境要求也相对较高：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐。特别是在某些特殊的日子，他们要求有较多的私人空间，不希望有人频繁地打扰；其次，对菜的品种、样式、口味、也有较高的要求。因而，环境好的西餐厅就是情侣们“约会”的首选地之一。

全家福作为师大西校区唯一一家具有较高档次的西餐厅，它在地理及环境上的优势完全可以占领这一市场先机。因此，全家福应该发挥这方面的优势。

同时，在经营该市场时，应该注意到情侣的消费特点和要求，并以之做为出发点形成自身特色的经营方式。结合全家福的具体情况和我们情侣消费行为的分析，我们提出的以下的经营策略。

具体操作为：

a□氛围和气氛的制造

浪漫温馨的就餐气氛，柔和温馨的灯光，轻松浪漫的音乐，以及在适当的时候为情侣们点上几根蜡烛，让他们享受一份烛光晚餐。这些都是吸引顾客的极好方法。

b□附加服务（特色服务）对于消费满一定金额（如50元以上）的情侣们赠送一枝玫瑰等。

产品组合二：生日组合

餐厅的服务理念是顾客就是上帝！因此，如何让来百乐门过生日的同学们在一年一次的生日里过得开心、过得有意义，是餐厅应重点考虑的问题之一。毕竟，顾客的口碑就是餐厅的最好宣传！

具体操作：

a□生日消费99元套餐系例（以4~5人为主，约每人消费20元）

b□生日消费198元套餐系列（以10~12人为主，约每人消费20元）

c□使用本餐厅生日套餐，情侣套餐就可以免费使用包厢，或者餐厅优惠提供蛋糕、鲜花等附加产品。

产品组合三：周末特价

a□在周五晚上、周六、周天这三个时间段，推出优惠产品或提供特价服务。

b□顾客对象主要是情侣和小型同学聚会，但事先应需要做好校园宣传等工作。

3、部分节日促销方案

a□西洋情人节（2月14日）：

主题：浪漫情人节，给爱人最真诚的爱

目的：为了更好的经营西餐厅，是西餐厅经济效益提升的同时也给客人带去美好的回忆，取得双赢。

活动一促销，买情侣套餐送甜点，玫瑰

活动二消费达50元者，送会员卡8折卡或者代金券。

活动三购买情侣套餐者，悄悄在西餐厅音乐吧台为该客人送歌（现场版）

b□感恩节（11月最后一个星期四）：

主题：“倾情答谢新老顾客，全家福西餐厅感恩月优惠活动大酬宾

目的：为了答谢新老客户的支持，感恩回馈社会。

活动一推出4到5款特价套餐成本销售。

活动二中午11：00至13：00单买汉堡、饮料五折销售。

c□圣诞节（12月25日）

主题：冬季生活的恋歌，送圣诞祝福

目的：让顾客度过一个美好的圣诞节。

活动一将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

活动二进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志（可与其他商家合作）。

活动三制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

活动四由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单

进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）