

# 2023年校园快递站创业计划书 校园代取 快递创业计划书(实用8篇)

规划计划是指对未来一定时间内的目标和行动进行系统性的安排和规划。掌握好教学计划的编写方法和技巧，对教学工作具有重要意义。

## 校园快递站创业计划书篇一

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。

(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。

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

(一) 风险分析：

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。

## 校园快递站创业计划书篇二

### （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xx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）romantic mail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，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xx白领阶层。并且慢递市场在xx暂未开发，受xx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。romantic mail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。romantic mail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。romantic mail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，romantic mail在学校内定能掀起一波热潮。romantic mail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

romantic mail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

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。

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

(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romantic mail(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。

□1□s□优势)

□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

(一) 风险分析：

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。

(二) 风险预防：

1. 建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。
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。

## 校园快递站创业计划书篇三

随着电子商务的快速发展,校园网络购物群体不断增加,对校

园快递的运作效率和服务质量提出了更高的要求。然而,高校校园快递基本都是由快递公司分散经营,缺乏统一的管理和监督机制,严重阻碍了校园快递健康有序发展。以下是本站小编为大家整理的关于校园快递创业计划书,给大家作为参考,欢迎阅读!

## 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

(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。

(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)romantic 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[romantic 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[romantic mail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[romantic mail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[romantic mail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 romantic mail在学校内定能掀起一波热潮□romantic mail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

romantic mail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

(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romantic mail(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

3。 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得VC投资

## 正文简介

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

### 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

#### 1、项目提出的背景

#### 2、项目发展概况

#### 3、投资的必要性

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

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

### 1、投资估算

### 2、资金筹措

### 3、投资使用计划

### 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



# 校园快递站创业计划书篇四

xxxx区xx快递公司。

集同城快递□dm杂志投递于一体的快递公司。

提供安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

打造代表xx区大学生创业成果的窗口形象。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

务实拼搏创造辉煌

## 市场分析

### (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。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

### (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。

## 公司经营

### (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。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

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。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

## 公司营销

## (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。(更多快递公司、快递类创业计划书请登入创业人人网，注册创业人人网会员与更多快递公司、快递类店主交流)

## (三) 拉业务

制作相关的宣传名片，到每个企业去拉业务。

## 总结

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。

## 校园快递站创业计划书篇五

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。

(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。

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。

班级：0413142学号：041314253姓名：张义朋日期：2015年11月5日随着社会的发展，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.....

## 校园快递站创业计划书篇六

### 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xx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 Fromanticmail 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，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白领阶层。并且慢递市场在暂未开发，受慢递业务的影响，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。

## 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。

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

(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)

□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□□成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

## 六、风险管理

### (一) 风险分析：

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。

### (二) 风险预防：

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

## 校园快递站创业计划书篇七

### (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

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

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

(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。

## (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)

## (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

(一) 风险分析：

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

(二) 风险预防：

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。

## 校园快递站创业计划书篇八

(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，2008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。