# 高校校区快递运营方案范文通用5篇

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-05-29

*高校校区快递运营方案范文 第一篇>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...*

**高校校区快递运营方案范文 第一篇**

>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。

>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。用两年的时间巩固自己的店面基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色，用三年的时间做成本地足有一定规模和一定竞争实力的速度“弟”服务俱乐部，打造成咸宁学院首家心理交流平台

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

**高校校区快递运营方案范文 第二篇**

>一、市场需求分析

1.发展现状与前景分析

2.行业分析

>二、 商业模式介绍?

1.项目产品与服务

(1)人员区域划分

(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，也可以诜择货到付款

>三、项目风险控制

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

>四、结束语

**高校校区快递运营方案范文 第三篇**

>一．内容摘要

>二．初步分析

（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，我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。

>三．方案实施

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：

在快递员到达学校门口，由客户通过微信公众平台或手机及短信提出请求，我方即时进行快递代收

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。

**高校校区快递运营方案范文 第四篇**

>公司描述

(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

>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。

**高校校区快递运营方案范文 第五篇**

>一、项目概述：

>二、市场环境分析

(1)社会文化环境：

株洲是火车拉来的城市，有大的服装批发市场和工业区，人口有391万。20xx全年实现GDP1960亿元，增长；城镇居民人均可支配收入达到28663元，农民人均纯收入达到12398元，分别增长和13%。消费水平与人口规模可以支撑同城快递的发展。随着电子商务的发展，株洲市越来越多的消费者改变了其生活方式、购买习惯，订单的最后实现需要快递公司的协助，得益于此，快递量呈现逐年增长趋势，人们闲暇时间增多而带来的闲暇消费效应也对快递业的发展功不可没。

其次，株洲市民的需求呈多样化，快递行业推出的服务难以满足株洲消费者的选择。同时，消费者对服务质量的要求越来越高，但是株洲快递行业服务质量在服务态度、服务速度、服务安全以及服务的便捷等方面不成功。株洲市的快递业从业人员的可持续供给不能得到保障，人员流失率高，这极大阻碍了快递业发展，民营快递的竞争本质也像许多行业一样是人才的竞争。

(2)经济技术环境

株洲同城物流起步晚，还处于萌芽状态。株洲现有的第三方物流企业仅国储一五六处，国储三三六处，长株潭国际物流中心和中南金属物流大市常大多从事综合性运输业务，缺乏专业性，其运输能力，服务功能和管理水平还远远不能满足株洲的快递需求，同城快递发展前景好。株洲大部分地区为传统工业区，受传统模式影响，企业都是靠自己企业部门的运输，装卸，仓储。典型的自办物流，很少有这种同城快递的发展

调查显示，现在株洲快递企业中提供同城快递服务仅占1%.以，DHL和TNT四大跨国快递公司为代表的外资企业.同城快递和城际快递业务相对较少，市场潜力较大，市场容易拓展.在初期阶段受到国际快递企业影响较少。

>三、SWOT分析：

根据株洲的外部环境和内部条件，利用SWOT分析法，对株洲民营快递发展面临的机会和挑战.存在优势和劣势分别分析如下：

优势(Strength)

(1)目前，在这个市场中活跃着成千上万个民营小企业，它们占同城快递市场份额的75%以上，这是目前我国快递市场上竞争最充分的市常近年来，随着进入该行业的企业增加，竞争日趋激烈.价格迅速下降.两年中价格降幅达到了40%。但竞争的结果是刺激了市场需求的扩大，导致企业的业务量成倍增长，而不是市场集中程度的提高。尽管国内同城快递市场扩张迅速.但国际快递企业甚至国内大型国有企业(或国有控股企业)都很难在这个市场立足，中国邮政也只能更多地靠机构客户来维持业务的增长。

(2)调查显示，现在株洲快递企业中提供同城快递服务仅占1%.以，DHL和TNT四大跨国快递公司为代表的外资企业.而同城快递和城际快递业务相对较少，市场潜力较大，市场容易拓展.在初期阶段受到国际快递企业影响较少。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！