

2018年“淮海职教杯”创业大赛

【创业项目报告书】



企业/项目名称: 连云区乔亚洲道路运输服务部

联系人: 乔亚洲

联系方式: 15061322833

指导教师: 赵小娟 丁凤强

目录

一、项目概述	1
二、产品与市场分析.....	3
三、公司战略	4
四、营销策略	5
五、团队管理	5
六、融资与财务分析.....	6
七、风险及应对策略.....	8
八、社会责任	9
资产负债表	10
利润表	11
现金流量表	12
附录	13

一、项目概述

项目概况

项目名称	连云区乔亚洲道路运输服务部
注册情况	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 已注册 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 未注册 (打√选择)
项目类型	<input type="checkbox"/> 有限责任公司 <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 个体工商户 <input type="checkbox"/> 个人独资企业 <input type="checkbox"/> 合伙企业 <input type="checkbox"/> 其他_____ (打√选择)
经营地址	连云港市连云区东辛农场二环中路 145 号金色家园 1 幢 107 号
注册资金 (启动资金)	20 万元
主要经营范围	普通道路货物运输
产品/服务概况	<p>主要从事商品的运输、配送、仓储、包装、搬运装卸、流通制作等。坚持做连云港东辛农场片区“速度最快捷，服务最周到，客户最信任”的高品质快递。始终坚持客户的满意是我们最大的追求，成为本片区一流的综合物流服务商。</p>
市场机会	<p>一、业务优势</p> <p>信息化时代，电子商务得到了迅猛发展，完善的物流体系是电子商务的必要支撑。因此本区域内的物流和快递企业如雨后春笋，迅速涌起，为立于不败之地。我公司致力打造出一组“诚信、敬业、团结、奋斗”的团队，以诚信经营，热忱服务的宗旨，立志成为本片区消费者提供“最快捷，最周到，最贴心，最实惠”的高品质快递服务。</p> <p>1. 最快捷 我公司具有较强大的运输系统，物件的周转频率是其他品牌快递的两倍。我公司专业的运输团队对于长期合作的客户，我们提供定时、定点上门服务，实现快捷式服务。</p> <p>2. 最周到 针对快递的服务内容单一的情况，我公司开展快递情感祝福、道歉、礼物、温馨食品等“情感快递”。针对年龄在七十岁以上的客户，我们提供“无条件上门”服务。为防止出现物品代领和丢失，我公司实行实名取件和客户确认制度，以保证快递服务的质量。</p> <p>3. 最贴心 目前快递市场竞争激烈，处于无序、混乱状态，市场监督主体不明确；快递服务质量参差不齐。我公司具有专业的客服，当出现投诉问题时，启用“立即回复，半小时处理”的处理机制，真正成为让客户放心、满意的快递。</p> <p>4. 最实惠 针对品牌物流公司“定价死，价格较高”的情况，我公司本着“量大从优”的宗旨推行“会员制度”和“积分制度”。同时与多家商户合作，开展联合优惠活动，力争成为本片区最实惠的快递。</p>  

	<p>二、管理优势</p> <p>由于物流人员的缺乏，新兴的快递业很难找到高素质的人才，从而使得行业整体管理人员素质较低；本团队人员学历均为大专以上，经过专业的业务培训后方能上岗，在试用期内通过严格的考核指标才能被录用。坚持“挑优秀人才，供高质服务”。</p> <p>三、政策优势</p> <p>2017年3月5日，国务院总理李克强在政府工作报告中明确提出要“促进电商、快递进社区进农村，推动实体店销售和网购融合发展”。至此，“快递”连续第四年被写入政府工作报告。中国乡村人口占全国总人口的一半以上，是一个巨大的消费市场，快递业抢滩农村市场是一个明智的选择，也体现“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展新理念。“快递下乡”工程写入中央一号文件，是中央对快递这一新的生产力的敏锐发现和坚定认可，必将为快递业插上腾飞的翅膀，让快递传递得更好更快。</p> <p>本公司立足于本土发展业务，与连云港东辛农场多家企事业单位、商铺合作成为单位定点快递，由于优质高效的服务深得企事业单位的信赖，业务覆盖区域越来越广。</p> 
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

盈利模式

商品的收寄盈利；货物配送盈利；海外代购盈利；团购盈利。

投资收益评价

总投资额（元）	200000 元	投资收益率（第一年）		71. 3%		
各年净利润 (税后利润)	第一年	第二年		第三年		
		年增长率	%	年增长率	34%	
142600						
备 注		$\text{投资收益率} = \text{净利润} \div \text{总投资额} \times 100\%$ 预期净利润—第一年：见经营第一年利润表； 此表中“总投资额”项的金额等于资金需求合计				

二、产品与市场分析

产品与服务

产品或服务种类	功能	创新与特色
主要从事商品的收寄、货物配送，海外产品的代购，商品团购等业务。	1. 提供“最快捷，最周到，最贴心，最实惠”的快递服务。 2. 在消费者和海外商户之间建立桥梁。 3. 工厂和消费者之间建立直接通道。	1. 开展多内容，多样式的快递服务，如“情感快递”。 2. 直通的海外代购渠道，提供海外代购服务。 3. 拥有工厂直销价格，承接团购业务。 4. 严格聘任制度，执行员工定期培训制度，打造高素质的团队，提供高品质服务。

市场定位与目标客户

市场定位	1. 产品定位：商品的收寄、配送，海外产品的代购，商品团购。 2. 竞争定位：打造高素质的团队为本片区消费者提供“最快捷，最周到，最贴心，最实惠”的高品质快递服务。 3. 消费者定位：海外产品代购为高品质生活追求的人群提供便捷服务；商品的收寄、配送更好地满足了追求价格优势的网购者的需求；商品团购为企业事业单位的批量采购提供了较大的价格优势。
目标客户	本片区内主要目标受众人群是中青年网购消费者，具有较高生活品质要求的中高收入人群。

市场预测（市场占有率）

连云港东辛农场全场总人口 4 万人，网购人群占 30% 以上，且近几年网购的人数在以每年 1% 的速度递增，同时网络消费数量和次数在逐年递增，快递的业务量飞速地发展。农场人口中职工 1.2 万人，各类技术人员 1200 人，总体人员素质较高，对生活的品质要求较高，同时伴随着国际物流的发展，海外代购业务也呈现出快速发展的势头。本公司网点门店设立在农场主要人口集聚区，区域内有 2 所中学和 1 所小学，近 100 多家商店，附近有 10 个居民小区和医院、机关、银行、幼儿园等机构，商品收寄市场容量较大。

竞争分析

连云港东辛农场商贸集中区域目前共有顺丰及“四通一达”（中通、圆通、申通、汇通、韵达）品牌快递，百世汇通、天天等小品牌快递网点共计 8 家，目前存在的竞争压力主要有：

1. 快递的品牌效应，客户的思维定式
部分客户和企业只认定固定品牌的快递。
2. 小品牌快递企业的价格优势
小品牌快递企业价格低廉，据调查小品牌快件省内的价格均在 5 元左右。只有大品牌快递费用的 70% 左右。

项目 SWOT 分析

优势 (Strengths)	价格优势：统一定价，量多优惠。 情感优势：开展快递情感祝福、道歉、礼物、温馨食品等情感快递。 服务优势：运输网络广，货物流通快；管理严格，效率高，服务周到。 专业的客服，投诉处理及时、方式完善。
劣势 (Weaknesses)	价格受限，成本增加
机遇 (Opportunities)	本区域最快捷，最周到，最贴心，最实惠、合作单位最多的快递。
威胁 (Threats)	“四通一达”品牌快递网点的设立，小品牌快递价格优势。

三、公司战略

发展战略	<p>本公司将立足于连云港东辛农场，致力打造出一组“诚信、敬业、团结、奋斗”的团队，以诚信经营，热忱服务的宗旨，立志成为本片区消费者提供“最快捷，最周到，最贴心，最实惠”的高品质快递服务。未来三年力争做到以下几点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.降低物流成本，实现“从工厂到用户、从海外到门口，从田头到餐桌”的全链路管理。凭借过硬的服务和较低的价格赢得市场； 2.不断扩大业务范围，建立连锁，帮助更多的人创业就业，实现美好新生活； 3.不断提升员工的业务能力，以过硬的服务赢得市场； 4.帮助长期合作的客户成长，提供便利，为客户削减成本，提升效益，创造价值。 
------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

四、营销策略

产品定价

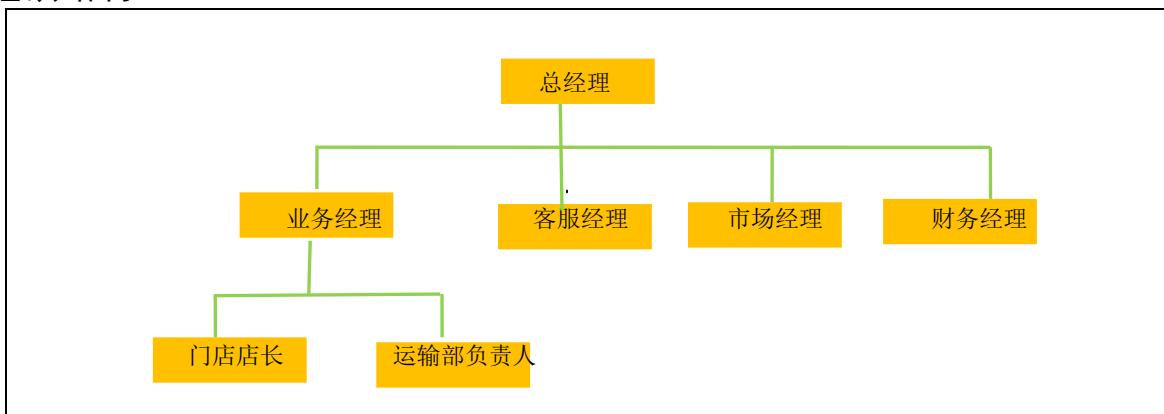
产品或服务	单位	单位成本	同类产品市场零售单价	产品单价
商品收寄	件	10 元	15 元	13 元
货物配送	件	100 元	150 元	130 元
海外代购	件	50 元	130 元	100 元
团购	批量件	80 元	150 元	120 元

宣传推广

推广方式	主要内容	推广费用
名片	企业商品推介	500 元
海报/传单	张贴海报、发放小宣传单页	1400 元
会员卡	实行会员积分制度	1200 元
网站、微信、QQ	网站消息发布、推送微信公众号、QQ（群）消息发布	2000 元
电视、电台	东辛电视台滚动字幕广告，广播电台广播	2500 元
活动赞助	赞助东辛农场篮球赛等	2000 元

五、团队管理

组织结构



部门/岗位职责

总经理岗位职责：统筹规划公司的经营管理以及发展，重大问题做决定。

业务经理岗位职责：做好公司的业务分配工作，监督门店和运输部门的业务开展情况。

客服业务经理岗位职责：负责对投订单、未反馈订单和不确定订单进行跟踪订单回访。

市场经理岗位职责：负责市场调研，策划公司的业务开展及拓展。

财务经理岗位职责：日常账务处理，资金流动记录，协助总经理进行财务分析。

门店店长岗位职责：负责店面商品收寄，货物分类处理并发放。

运输部分责任岗位职责：定点单位上门收获并收款，保证货物运送的及时性。

管理制度

公司管理制度

业务管理制度
客服管理制度
市场管理制度
财务管理制度

六、融资与财务分析

年度收入分析

总收入：

销售收入= 单位销售价格×销售数量

(1) 单位销售价格：

单位营业成本	批发&零售业	服务&制造业		合计
	产品成本	材料费	人工费	
		4 元	2 元	
单位销售价格		10 元		10 元
单位毛利润		4		4 元
	(单位毛利润 = 单位销售价格 - 单位营业成本)			

(2) 销售数量：

月份	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	总计
销售数量	13000	8000	9000	11000	12000	12000	12000	13000	13000	12000	25000	20000	160000
单位销售 价格(元)	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
销售总收入 (万元)	2.08	1.28	1.44	1.76	1.92	1.92	1.92	2.08	2.08	1.92	4	3.2	25.6

(3) 年总收入 =25.6 万元

年度成本分析

总成本 = 营业成本 + 期间费用 + 折旧

(1) 营业成本：是指生产产品、提供服务，直接发生的人工、水电、材料物料费等。

单位营业成本	月营业成本	年营业成本	说 明
0.05 元	667 元	8000 元	

备注：月营业成本=单位营业成本×月销售量；年营业成本=单位营业成本×年销售量

(2) 期间费用：是指维持经营所间接发生的费用（包括：公共事业费，如水电、燃气、电话、网络、交通费等，租金，工资，广告，办公费，保险费等）。

期间费用	月期间费用	年期间费用	说 明
公共事业费			
租金	1000 元	12000 元	
工资	4000 元	48000 元	
广告	800 元	9600 元	
办公用品(或易耗品)	100 元	1200 元	
保险费			
利息	300 元	3600 元	
其他	500 元	6000 元	
总计	6700 元	80400 元	

(3) 折旧：税法对折旧年限规定如下，房屋、建筑物 20 年；飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备 10 年；与生产经营活动有关的器具、工具、家具等 5 年；飞机、火车、轮船以外的运输工具 4 年；电子设备 3 年。资产统一按直线法计提折旧，无残值。

折旧	月折旧	年折旧	说明
总计	2083 元	25000 元	货车的折旧

(4) 年总成本 = 11.34 万元

投资回报分析

(1) 启动资金：是指创立业务时（公司开业之前）一次性支付的资金。

项目	支付对象	金 额
营业证件	工商、税务等管理部门	2000
租金	房东	12000
店面装饰	装饰公司	10000
展示柜及办公设备	家具卖场	10000
加盟费	中通快递	60000
货车	4S 店	100000
不可预见费	临时需要支出	6000
全部启动资金	200000 元	

(2) 融资渠道:

来 源	金 额	性 质
个人存款	50000	
亲戚	30000	借贷
朋友	20000	借贷
银行	100000	借贷
其它		
总计所得资金:	200000	

(3) 财务关键点:

盈亏平衡点 (至少选一种)	按实物单位计算	年销售量: 年期间费用+年折旧 / 单位毛利润=68000
	按金额计算	年收入: (年期间费用+年折旧) / (1-单位营业成本/单位销售价格) =108800 元
投资回报率	=年净利润 / 总投资额×100% = 142600 / 200000 ×100% = 50.6 %	
投资回收期	=启动资金 / 年净利润 = 200000 / 142600 = 1 年 4 月	

项目三大财务报表（必报材料）

七、风险及应对策略

风险	团队风险：高素质物流人员的缺乏；人员流动性大，团队不稳定。 市场风险：本地快递公司的迅速崛起；大品牌快递公司的涌入。 政策风险：相关扶持政策的变化
应对策略	加强人力资源管理，提升员工素质水平。 准确的市场定位，多渠道合作，逐步建立完善的市场网络。 开源节流，降低运营成本。 加强网路、信息化的管理提升公司自身的服务水平。

八、社会责任

1.合法经营，依法纳税

严格遵守国家和地方的法规，做到合法经营，尊重员工的合法权益，依法纳税。

2.爱心赞助，回馈社会

积极参与支持教育、科技等多种社会公益活动。为母校连云港生物工程中专学子提供更多的实习和就业的机会，更好回馈母校和社会。

资产负 债 表

编制单位：连云港区乔亚洲道路运输服务部
单位：元

2018 年 9 月

资产	行次	年初数	期末余额	负债和所有者权益(或股东权益)	行次	年初数	期末余额
流动资产：	0			流动负债：	0		
货币资金	1		133,347	短期借款	32	100,000	
交易性金融资产	2			交易性金融负债	33		
应收票据	3			应付票据	34		
应收账款	4			应付账款	35		
预付款项	5			预收款项	36		
应收利息	6			应付职工薪酬	37	4,000	
应收股利	7			应交税费	38		
其他应收款	8			应付利息	39		
存货	9			应付股利	40		
一年内到期的非流动资产	10			其他应付款	41	30,000	
其他流动资产	11			一年内到期的非流动负债	42		
流动资产合计	12		133,347	其他流动负债	43		
非流动资产：	0			流动负债合计	44	134,000	
持有至到期投资	13			非流动负债：	0		
可供出售金融资产	14			长期借款	45		
长期应收款	15			应付债券	46		
长期股权投资	16			长期应付款	47		
投资性房地产	17			专项应付款	48		
固定资产	18		81,253	预计负债	49		
在建工程	19			递延所得税负债	50		
工程物资	20			其他非流动负债	51		
固定资产清理	21			非流动负债合计	52		
生产性生物资产	22			负债合计	53	134,000	
油气资产	23			所有者权益(或股东权益)：	0		
无形资产	24			实收资本(或股本)	54		
开发支出	25			资本公积	55		
商誉	26			减：库存股	56		
长摊待摊费用	27			其他综合收益	57		
递延所得税资产	28			盈余公积	58		
其他非流动资产	29		45,000	未分配利润	59	80,600	
非流动资产合计	30		81,253	所有者权益(或股东权益)合计	60	80,600	
资产总计	31		214,600	负债和所有者权益(或股东权益)总计	61	214,600	

企业负责人：乔亚洲

主管会计：张媛

制表：王丽

报出日期：2018年9月30日

利 润 表

2018年9月

编 制 单 位 : 连云区乔亚洲道路运输服务部

单位: 元

项 目	行次	本月数	本年累计数
一、营业收入	1	20,800	164,800
减: 营业成本	2	650	5150
税金及附加	3		
销售费用	4	8,483	76,350
管理费用	5		
财务费用	6	300	2,700
资产减值损失	7		
加: 公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	8		
投资收益（损失以“-”号填列）	9		
其他收益	10		
资产处置收益（损失以“-”号填列）	11		
其中: 对联营企业和合营企业的投资收益	12		
二、营业利润(亏损以“-”号填列)	13	11,367	80,600
加: 营业外收入	14		
减: 营业外支出	15		
其中: 非流动资产处置损失	16		
三、利润总额(亏损总额以“-”号填列)	17	11,367	80,600
减: 所得税费用	18		
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	19	11,367	80,600
备注: 双“十一”和双“十二”业务量翻倍			

企业负责人: 乔亚洲 主管会计: 张媛 制表: 王丽 报出日期: 2018年9月30日

现金流表

2018 年 9 月

编制单位：连云区乔亚洲道路运输服务部

单位：元

项目	行次	本期数	本年累计数
一、经营活动产生的现金流量	1		
销售商品、提供劳务收到的现金	2	20,800	164, 800
收到的税费返还	5		
经营活动现金流入小计	6	20,800	164, 800
购买商品、接受劳务支付的现金	7	6, 400	22, 753
支付给职工以及为职工支付的现金	8	4, 000	36, 000
支付的各项税费	9		
支付其他与经营活动有关的现金	10		
经营活动现金流出小计	11	10, 400	58, 753
经营活动产生的现金流量净额	12	10, 400	106, 047
二、投资活动产生的现金流量	13		
投资活动现金流出小计			100, 000
固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金			100, 000
投资活动产生的现金流量净额			-100, 000
三、筹资活动产生的现金流量	23		
取得借款收到的现金			150, 000
筹资活动现金流入小计			150, 000
分配股利、利润或偿付利息支付的现金			2, 700
支付其他与筹资活动有关的现金			20, 000
筹资活动现金流出小计			22, 700
筹资活动产生的现金流量净额			127, 300
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	33		
五、现金及现金等价物净额增加	34	10, 400	133, 347
加：期初现金及现金等价物余额	35	122, 947	
六、期末现金及现金等价物余额	36	133, 347	133, 347

企业负责人：乔亚洲 主管会计：张媛 制表：王丽 报出日期：2018 年 9 月 30 日

