**河南泰仁网络科技有限公司商业企划书**

 物流是21世纪的朝阳产业，在社会进步、经济飞速发展的同时，现代物流科学的发展，为国民经济和企业的发展带来了巨大的经济效益，越来越受到人们的高度重视，我国物流科学研究还处于起步阶段，物流高级化还远未普及，企业物流和乡村物流蕴含的巨大效益潜力还未充分发挥，众多企业和乡村物流依然还处于潜隐状态，可以预见，物流业将成为我国经济发展的一个新的经济增长点，发展物流事业既符合国情又具有广阔市场。我们要抓住机遇，以崭新的物流形象展现在行业面前，我们已经跨入21世纪，市场竞争将更加激烈，物流水平的高低也是今后竞争胜败的一个重要因素。

 物流作为一个新兴产业，在社会发展中起着重要的作用，物流不仅包括实体操作方面的设施，而且也包括提供物流软件，物流系统，物流方案，物流设备等的第三方物流，大家在不同的层面上进行竞争。

1. 公司名称：河南泰仁网络科技有限公司
2. 公司定位

公司将是该地区的一家物流公司。公司致力于整合地区得物流资源优势，使地方的有力条件充分发挥，形成完善的物流系统，为地方经济建设提供保障及有力支持。

公司将在一到三年之内对地区性及全国性的物力资源进行整合，形成服务一流，设备完整、技术先进、管理到位的物流网络科技公司。

1. 公司的服务理念

 我们公司的服务宗旨是：更便捷、更安全、更准时的物流服务。

 我们公司的目标是：将公司建设成为，全国范围内的大物流网络科技公司。

 公司的经营范围：物流中介、运输服务、电子物流、管理服务、包装物流、物流软件、物流系统、物流APP、计算机网络大数据的综合性的物流网络科技公司。

 财务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、保管（即仓储）、代加工、包装及配送。

服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面。

1. 区域优势分析

 河南省商丘市交通枢纽城市，有很多的企业及乡村，交通便利，境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，农副产品丰富。周边地区的工业状况良好。

 六、市场分析

 初期，我们所面对的物流市场是一个完全开放的市场，我们的任务是将地区的现有资源进行整合，形成完整的物流系统体系。与周边的物流企业协作，国内的生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平。

 优势在于：河南省的物流系统条件还不够完善，给我们提供了足够的市场机会，市场完全开放，政策支持，有办企业的优惠条件。

 七、市场营销

 营销目标：以最快的速度进入地区市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

 营销策略：凭借过硬的服务，较低的价位去开拓市场。公司将在初期采用如下策略：以服务赢得市场的经营策略，完善自身的服务水准。根据市场的需要制定灵活的价格策略，与客户培养良好的伙伴关系，提升公司的区域影响力。广告的宣传将我们的品牌打出，用服务支撑我们的品牌。通过电子平台，建立可靠信息支持系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。

1. 公司的发展规划

 第一年，公司成立，建立仓储、办公场所，完成业务流程设计，信息平台的建设，在河南省建成最初的业务关系网络平台，并向全国其他地区发展。

 第二年开始，将与周边地区公司合作，共建区域性物流网络。逐步与国内的企业联系业务，成为其在多个地区的物流服务提供商。

 长期计划，将公司发展成为该地区最具实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，及时设施齐备的物流公司。

 九、公司组织与人力资源

 公司成立之初采用树型结构与横向工作相结合，建立完善的部门，依靠项目经理与各个部门通力合作，完成我们的服务。各级管理人员形成一个团队，明确职责，各尽其能，建立有效的激励机制，为员工建立良好的工作环境。

 我们相信“我为人人”的服务理念，物流的服务从实质上依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。

 我们将与附近的大学联合，定期培训我们业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育视为企业可持续发展的关键。

1. 风险分析及对策

 我们已经认识到，机遇与挑战并存。我们将全面分析公司所面临的风险，制定出行之有效的对策，使公司走上可持续发展的道路。

 充分考虑市场准时及退出的细则，保证投资商得到应有的收益。

 十一、财务分析

 公司总投资1200万，前三年平均资产回报率达到68%，四年内将收回全部投资。我们将根据市场的变化及周边得去客户的情况，及时调整财务指标，制定切合实际的预算方案。

 建立财务审核及监督体系，确保财产的不流失，即投资的收益最大化。

实现财务系统电算化，完善基本财务制度，提高财务人的业务水平。