# 怀柔运输业务外包合同范本(合集5篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-03-26

*怀柔运输业务外包合同范本1在日常快速消费品占主导的个体户零售市场中，便利店是其主要表现形式。但便利店经营的商品种类和数量众多，在商品批发、仓储运输、日常经营、客户结账等方面存在一定困难，往往需要两三个工作人员甚至更多，因此，针对单个人经营快...*

**怀柔运输业务外包合同范本1**

在日常快速消费品占主导的个体户零售市场中，便利店是其主要表现形式。但便利店经营的商品种类和数量众多，在商品批发、仓储运输、日常经营、客户结账等方面存在一定困难，往往需要两三个工作人员甚至更多，因此，针对单个人经营快速消费品零售店，要从便利店中细分出专业化经营店，其中，以进货渠道简单、日常管理方便、店铺经营轻松著称的烟酒专卖店便成为上上之选。

烟酒专卖店是以专门销售国内外名烟名酒为主，可兼带营销其他专业商品的专卖店，经营面积一般在30平米左右，员工一般2人，最适宜个体户、夫妻经营，初始投资10万元到30万元，年营业额从50万元到200万元不等，是近十年来发展最快的个体户实体店。在烟酒店经营过程中，切忌不能一蹴而就，因为实体店的客户源都是靠诚信、宣传、促销等服务消费者的行为逐步积累起来的，这个过程快则半年，慢则两年，一般一年就能形成稳定的客户源。尤其是在社区，经营烟酒店满一年后，将会形成非常稳定的客户源，每月带来至少20xx元的稳定收入。若有一定的区位优势，通过定期开展特价促销，长期开展会员积分活动，客户数还会不断增加，经营效益将会更加明显，到第三至第五个年头，烟酒店的经营收益将趋于稳定。届时，甚至提前加载新的专业化商品，如饮料、茶叶等快速消费品，实现专卖店商品的专业化和多元化的有机结合，达到效益最大化。

>一、门店租金

1、基本租金。烟酒专卖店经营面积不应少于20平米，可选择20—30平米的门店，年租金约2。5万元。

2、门店押金。一般按2—3个月的店面租金作为押金，约5000元。

3、门店转让费。商铺转让费是租户在店铺租期内征得房东同意后将房屋转租，把和房东之间的租赁剩余期限，连同租户的装修、原来购买的设备、经营的项目等，一并转给下一个租户，其向下一个租户收取的超过应收取房租的费用为转让费。是一种转让门店使用权而在转让时一次性收取的费用，一般是原承租者向继承租者收取。烟酒店铺转让费一般在3—8万元，若创业投资要付转让费，则其他方面开支将大为减少，若不付转让费，则其他开支维持不变。

>二、项目名称及地点

1、名称：

2、项目：烟酒、饮料、茶叶、副食零售

3、地点：

>三、项目可行性分析

1、市场评估

烟酒、饮料、茶叶、副食、百货的消费群体广泛，市场需求量大，经营风险低。据市场考察经营烟酒、饮料、茶叶便于生存和发展。

2、调查：

A、路边商户有需求。B、中间位置有一家好日子超市，每日客流量在上千人以上。C、吸收监所巷过往人群。在中间位置开一家商店，市场前景看好。

>四、资金情况

1、资金状况

（1）、开办费：房屋转让费、烟草专卖零售许可证、营业执照等计：30000元。

（2）、租用场地：50平方米门面房，房租：3000元/月，一次交纳一年：36000元。

（3）、固定资产：货柜：3000元，冰柜（押金）：1500元，卷闸门：1500元，门头喷绘：500元，计：6500元。

（4）、流动资金：烟：20000元，酒、饮料：20000元，茶叶：15000元，其他：5000元，计：60000元。

（5、）人员工资：1500元/月，二人按三个月计：3000元。 资金需求：135500元

2、自有资金

自有资金：60000元，主要用于租用场地和固定资产投入。

>五、贷款用途

需小额资金贷款：8万元，主要用于流动资金和整修店面。

>六、还贷计划

根据销售和成本计划表及利润计划表分析到20xx年企业能够实现利润万元，先行还贷。根据企业收益情况保守预计还贷期限：2年。

>七、风险评估

销售烟酒、饮料、茶叶主要特点是风险小收入低，比较稳定、便于长期经营。

**怀柔运输业务外包合同范本2**

>一、企业概括

主要经营范围：婴儿日用品、儿童服装、食品、保健食品、婴儿工艺品、纪念品、玩具、孕妇服装、日用品、防辐射系列产品及健康培训讲座。 企业类型：零售

以往的相关经验(包括时间)： 二○xx年至二○xx年在天津市阔佬皮业有限公司企划部工作。主要负责公司所有的广告宣传及市场营销工作。 二○xx年至二○xx年在法国合生元生物制品有限公司工作。主要负责合生元益生菌的市场销售工作，同时通过这份工作开始近距离接触母婴市场，详细了解此行业的发展趋势及市场潜力。

教育背景，所学习的相关课程(包括时间)： 一九xx年至一九xx年毕业于天津师范大学商务代理专业。 二○xx年在天津市妇女创业中心学习SYB课程，从创业意识到创业计划参加系统培训。

>三、市场评估

目标顾客描述： 主要针对孕前期、中期、晚期的营养与胎儿的脑发育、母乳喂养的技巧、产前准备及家庭监护以及孕期营养、情绪对胎儿成长及气质形成的影响、胎教、孕妇体操、如何迎接新生儿、产后恢复、如何坐好月子的知识方面的健康课程、产品的宣传及销售;其次对新生儿的洗澡与抚触;疫苗接种的选择与护理;婴儿、幼儿的右脑的开发与训练、儿童的意外伤害的预防与处理、儿童营养食谱、早期语言训练、预防儿童肥胖、利用玩具帮助宝宝的智力开发、在游戏中增加宝宝的智力、儿童气质与良好人格塑造、如何对待宝宝的坏习惯、抓住宝宝学习的各阶段的关键时期及如何让孩子有一个健康的体格等方面的健康课程、产品的宣传及销售工作。 市场容量或本企业预计市场占有率：目前市场上针对与这些方面属于少数，很多家庭在孕前期、中期、晚期的胎教、营养免疫方面的健康常识、及生活中应注意的事项及新生儿、婴儿、幼儿的营养免疫方面的健康常识、情商、智力开发及家长如何引导方面属于盲区。通过课程的引导，使父母更加了解孩子每个成长阶段的需要，关键时期给予关键培养，在孩子健康的体质基础上鼓励孩子的想象力和创造力开发孩子潜能，从而建立孩子的自信心。让孩子和同伴一起玩，和父母一起玩，帮助孩子最大限度的发挥潜能。在玩的同时可以大大促进孩子智力和情感的发育，通过亲子互动的形式使父母和宝宝建立良好的亲子关系;过对玩具的操作满足宝宝的好奇心，完成对技能和智力的训练目的;通过和同伴的交往，使宝宝建立最初的社会情感;通过对爸爸妈妈的培训，使爸爸妈妈懂得如何做一名英明的父母。通过系统地引导，使父母有了收获，让宝宝聪明健康的成长，所以每一位热爱自己的家庭，愿意关注孩子健康成长，想做一名成功的家长是愿意接受这种营销方式的，因为这种方式给更多忙于工作的父母提供了太多的方便，使他们在不同的关键期可以得到不同知识的获取，所以更多家长是愿意接受的。

>竞争对手的主要优势：

1、目前市场上的竞争对手主要是一些外资的亲子乐园，他们资金实力足聘请非常有名的教授或营养讲师做名人效应。

2、店铺面积大，装修环境，造型精致，场地较大，可设有大型儿童活动场及家长休息区。

3、由于资金较为充足，所以铺天盖地的派发广告，在宣传上大做文章，会员制等促销模式搞得非常成功。

>竞争对手的主要劣势：

1、由于店员较多，人员流动性较强，管理较为混乱，业务员之间为了争取客户互相进行降价销售，从而扰乱企业的价格体系，降低客户信任度。

2、客户交了费用后，由于后期服务跟不上，导致顾客满意度大大降低。

3、由于外部装修环境好，广告力度大，所以对每个家庭的收费标准相应较高，中收入家庭只好望而却步，而高收入家庭往往追求享受和服务，服务不到位往往降低了顾客回头率。

>本企业相对于竞争对手的主要优势：

1、收费平民化，员工亲和力强，对顾客的每次光临可免费咨询，免费提供育儿经验、健康免疫、智力测评等经验，增加与妈妈间的亲密交流。

2、对每一位顾客建立顾客档案，并对每次消费进行积分累计，定期跟踪回访，进行一对一的服务，并可免费上门亲自指导、送货。

3、店内播放开发儿童智力的轻音乐，消除与顾客间的陌生感。承诺不满意可退款的信誉保证。

4、在现有场地定期举行宝宝大赛，节假日有免费派发活动，加大顾客信任度。

>本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1、由于创业初期，资金实力不足，店铺面积只有一百平米米、装修较为简单。

2、广告力度不足，只能从社区做起，利用顾客的口碑效应进行传播。

3、儿童活动区较小，只能利用现有场地提供中小型玩具进行儿童娱乐。

**怀柔运输业务外包合同范本3**

>服装公司创业计划书范文，服装公司创业计划书怎么写？

>前言：

对于我们这些大学生来说，最关心的不外乎就是怎样找到一个好工作。可日益增长的就业压力，让我们不得不为自己的未来倍感担忧。特别是今年，在金融海啸冲击的浪潮下，许多公司的倒闭更是给我们的就业形势雪上加霜。据专家分析，今年将有百分之九十几的大学生找不到工人，随着危机的进一步深化，这一比例将会更加拉大。理论上说，今年是算作特殊一年，随着金融危机的结束，我们的就业形势也会有相应改善。但我们也不容太乐观。事实上，如果按每年大学生毕业人数来算，每年大学生毕业增加人数累积将会给就业市场带来巨大冲击。这样看来无论现在还将来，我们不应寄予就业形势会好转的太多希望，而应更多地去考虑其它的出路，比如说：创业。

（对于上面的预测，首先声明的是：以上是在对于政府的就业政策和中国经济结构转型，所带来的就业机会作观望态度为前提而作的分析）

所以说我们是被逼到创业的风口浪尖的，但这也并不代表我们就因此始终是被动的，并因被动而始终感到悲观。我们应该充分想念自己，并发挥个人能力，努力将被动转变为主动，这才是我们的最终出路。

在我看到许多大学生这所以不愿去创业：除限于个人能力外，更多的是由于心态方面。由于看到市场竞争激烈程度之大，就片面地认为自己创业的难度，将是自己无以承受的，而觉得创业并没有找工作来的容易，所以自己宁愿支找工作，即使找不到也要找，却不肯去创业。为使许多大学生装摆正心态，我觉得有必要对中国市场有利创业机会作一下分析。

>首先，作为一个新兴市场，我国市场体系工不是那么完善，还存在许多未被开发的领域，不过这也就需要我们发挥自己的聪明才智去发掘了。对此，我们可举几个例子来说这一点，例如：百度，阿里巴巴，不有腾讯qq等，这些无不是产生并兴起于国外，而被那些慧眼识光的人给引到中国来的。而今这些企业都发展成为了中国顶尖的企业，而它们的创造者则也跟着功成名就。其实，像这样还未被开发的领域还有许多，这将留给我们巨大的创业机会。

>其次，作为一个新兴市场，第三产业无疑是中国最薄弱的一环>。因此，这一块领域将留给我们无穷的机会，我们要努力抓住机会，找到自己适合的发展方向，并竭力抢占这点的至高点。其实，对于我国的服务行业方面，发展比较晚，其体现也就与发展时间较早的欧美发达国家有很在差距，如：汽车服务，保险服务，金融服务等都有还有较大发展空间，假如税我们能在这一个领域努力将会有无穷的创业机会。

>第三，国家强国之路的进行，其经济结构应是最重要的。这也就说明中国家要想成为真正有大国，就必须在经济结构的转变和完善上作出巨大努力。如今我国高消耗，低技术的经济结构无疑是阻碍我国和强国迈进的绊脚石。因此，国家促进经济结构高消耗，高技术和集约型转变。将会是其改革的重点。也就是在这新旧交替的空当期，将会给我们带来前所未有的机遇。像这要情况下，所产生的机遇，我可举几例来说明，例如：欧洲的“尤里卡”计划也是在新旧交替的空当期提出的，而也就在此计划的推动下，推动了许多新兴企业的产生：还有像芬兰的诺基亚集团，开始只是做橡胶产业的企业，而它能抓住通信发展的机遇成功转型，而今成为世界著名通信巨大，其通信终端甚是占颔了全球40%的份额。如果我们能抓住这一时期的机遇，找准目标努力出击，其创业前景如何，将是我们可以想像的。

>第四，中国拥有世界最庞大的消费群体。这对我创业是非常有利的条件，因为这样来看，市场对我们创业的准入度就有所下降。按常规来说，只要有的产品和服务够格，即使与其它名牌者较大差距，但庞大消费群体的存在，就能尽可能地将这部分产品所消费掉。这也是许多外国企业，千方百计地要进入中国市场的原因。总之，这样优越的条件，将使我们创业更有利。

综上所述，市场环境的优越将给我们创业无穷无尽的机会，因此我们自身所具有的聪明才智，以及怀才不遇的心态，也应该更加刺激我们向着自己的梦想——创业领域进行下去。发挥自己的聪明才智，将自己的理想变成现实，向着自己的人生之路进发吧！

>一：公司介绍

特殊说明：我将家族本身拥有的一个服装加工场和一个服装批发零售店，以及它们在这九年历程中所吸纳的客户为起点，并依托这些优势前提，发挥自己的聪明才智，将其发展成一个富有实力的企业。

>（一）、公司经营宗旨及目标

宗旨：公司始终坚持利益共享原则，绝不公以个人私利为导向，而作出有悖各商业联系间各个实体的行为。

目标：将依托家族产业等的优势前提，发挥个人和集体的聪明才智，努力将家族产业做大做强，最终将其打造成一个富有实力的企业。

>（二）、公司简介

公司名称：前店后厂服装公司

业务范围：主要的经营服装为主，但随着公司的扩大，公司逐渐涉入与服装有关的各个行业，如：布料生产，金融投资。

早期，针对零售商的加工订货。

将来，全方面的开花。

>（三）、公司管理

>1.管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将持集体利益共享的原则，重视企业各个部门人员的个人利益，并给予每个人自由发挥的机制，以此激励每个人充分发挥个人能力，为企业谋划更好的未来。

>2.管理队伍

公司的发挥战略，人才战略是其中非常重要的一点。因此吸纳各方人才，将是公司的战略要点。我们将利用各方关系，竭力吸纳各方人才，以此构建一支充满省略，才能出众的管理队伍。

>3.管理决策

早期，管理决策将由我们创业小组人员和家族待业本身具有的人员组成，并明确划分各自任务。我们创业小组人员将主要负责市场开发，以及对公司目标的规划的决策；而原有家族行业人员则负责厂务生产的日常管理事务。

将来，随着公司的做大做强，公司的管理决策将由管理部门决策，并细分许多市场直接机构贯彻和执行决策。

>二：市场及竞争分析

>（一）、市场介绍

**怀柔运输业务外包合同范本4**

以xxxx区xx快递公司为例，一份详细的快递公司。

>公司描述

(一) 公司名称

xxxx区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

(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。

**怀柔运输业务外包合同范本5**

>一、晚秋黄梨简介

晚秋黄梨是我国林果专家历时八年，经过 精心研究培育成功的梨类新品种，一经问世引起各方关注，20xx年被中国经济林协会认定为“中国名优品”，同年10月中央电视台七套在“致富快车”栏目对中国晚秋黄梨进行了专题报导。

晚秋黄梨，其果实表现出果大、色鲜、皮薄、肉白、核小无渣，一梨四味的奇特优良品质。它富含多种人体必须的微量元素和维生素，具有消食健胃、清热解毒、润肺止咳、生津止渴，解救抗癌等各种作业，经常食用具有抗氧化、抗辐射、补充水分等多种保健功效，耐存放（常温下存放6个月），耐低温（-5度不受冻害），存放不需冷库，抗氧化能力强，运输中出现扎伤、碰伤不易变质也是晚秋黄梨的五大特点。

>二、市场概况

近年来，我国果业大力发展，但产生了各种问题：品种单，品种结构不合理，鸭梨、砀山梨、雪花梨比例过大，市场需求量较大的早中熟品种较少；新品种更新换代慢，老梨树抗病能力差，施肥不合理，产品质量退化严重、果品风味差等一系列严重问题。由此推出我国传统与现代先进技术相结合，发展特色品种的果品成为目前中国及国际市场的必然趋势，故我公司生产的晚秋黄梨在我国的果品市场上的前景广阔。

>三、竞争分析

自晚秋黄梨品种培育成功以来，经过十几年的种植与观察及投放市场的调查资料显示：晚秋黄梨在中国有广阔的前景，目前种植晚秋黄梨的华北地区的种植面积并不多，其中包括北京怀柔，河北保定，廊坊等少数地区，且种植规模较小，主要以销售树苗为主，故在南阳地区的市场竞争相对较小。

>四、竞争策略

1、给消费者的第一印象要好

在推销过程中采用“先舍后得”的策略，让消费者先认可我公司的产品，进行品牌销售，以点带面，吸引顾客群体，进行扩大销售。

2、加大产品的研发力度

在保持市场水果供应的前提下，我公司将大力对果树的果品加工，以适应消费者的需求，同时我公司将不断改进生产技术，降低成本，提高产品性价比，以加强在同行业竞争对手间的优势。

3、扩大生产规模

我公司进入快速发展阶段，完成一定程度的积累后，我公司将扩大生产规模，以实现规模经济，降低成本，提高同行业中的竞争力。

>五、财务分析

我公司的主要固定资产为晚秋黄梨树苗，到投入生产时所有基地全部种植两年生的晚秋黄梨树苗，每棵树苗的平均市场价为6元/株，此外，我公司采用沼气池中的沼渣和沼液作为肥料和杀虫剂，而沼气池的原材料是农作物的秸秆和粪便。我公司地处乡村，公司周边都是原材料的提供区。

故生产成本大大降低，人工方面：在我公司创业积累阶段主要是树苗的成长阶段，预计有3名技术修建人员就可以保证田间管理。随着公司的发展再根据需要招聘人才，以满足公司运作的需要。另外就是包装箱，公司将请专业的设计人员设计出符合我公司特点的产品包装。

>六、机遇与风险分析

随着人民生活水平的提高，消费者对梨的质量要求不断提高，外观漂亮、色泽鲜美、口味脆香的优质鲜梨受到消费者的青睐，特色梨和名优新品种梨供不应求。同时，梨的营养保健价值被越来越多的人所认识，市场对梨汁、梨罐头、梨膏等加工品的需求也在不断上升据有关专家猜测，随着我国人口增加，居民收入和生活水平的提高，未来几年国内对梨的消费需求至少仍将保持4%的增长速度，据此推算，到20xx年我国鲜梨消费量将达到1500万吨，梨汁的消费量将增加到12万吨，折合鲜梨100万吨，到20xx年国内梨的总需求量将达到1600万吨。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn