# 物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划(五篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-12-11

*物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划一一、运输主要工作如下1.运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服...*

**物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划一**

一、运输主要工作如下

1.运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

(1)与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜;第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题;综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输;若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4)针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2.仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1)针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2)针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3.付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

二、运输方案分析总结

在20\_年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

三、仓储方案

(1)针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

(2)针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

(3)针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

四、仓储方案分析总结

(1)原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

(2)在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

(3)在半成品方面，实际支出是比计划支出少了x元，减少幅度有x%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量;其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣;再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

总结第20\_年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增的应税范围的知识都不是很清晰，在这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有x家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。为夸克的客户提供更完善的服务。

**物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划二**

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训。下面给大家分享关于物流半年总结和下半年工作计划，方便大家学习。

第八年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自我在物流管理方面的潜力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部务必有一套完善的物流规章制度。透过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。第八年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升降。表此刻以下：

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值十下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在第八年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。第八年我部门的配送准时到达率37%，运输数据回传及时率62%、回单完备率74%，货物损失率为0。退货时间的及时性也比03年有提高，大部分退货商品都能在一周内回到。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

a、客户单据的签收盖章;

b、配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题;

三、仓库管理

1、第八年年各仓库库存超多增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、第八年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的状况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，此刻仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从10月份开始，每月宝供务必做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在八年，经常与总部及jy物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途状况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，jy物流公司每日跟踪货物的配送在途状况，及时把真实的信息反馈到经营部和我那里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送状况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求jy物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

五、第九年目标

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率到达5%，控制积压库存，加快资金周转;

目标2：采购货物做到质优价廉，满足客户需要，降低采购成本;

目标3：缩短进货周期，避免航空货运，控制物流成本;

目标4：不断学习物流采购专业知识、加强产品培训、参加相关技术培训。

认真负责是每一个库管员的基本职责，合理控制库存数量，特殊货物采购到货后，及时督促订货人员将货物出库是库管员责无旁贷的工作资料。良好地控制库存的持续水平，使库存既不发生匮乏，也不会发生停工待料以及无法交货的状况，避免存货数量过多而导致资金积压、周转困难和增加利息、进而造成持有成本的负担。

采购成本关系到公司销售利润的增长点，采购质量的好坏直接关系到工程验收的进度、客户满意度。我部门的工作重点是明确采购的工作资料：一是适时适量保证供应;二是保证货物质量;三是费用最省;四是管理协调供应商、管理供应链。我们将会从供应商管理入手，合理评估供应商，产品质量、账期、准时到货、售后服务都是考评的要项，不断推陈出新。

物流成本是大家不太注意的一个隐构成本，往往被忽略不计，其实物流成本占据了货物成本较重份额，利润在此又损失了一部份。提前做出采购计划，合理规划采购项目。《请购单》的填写势在必行，请公司各部门给予配合，型号、规格、需要到货日期、有无特殊要求都需详细填写。避免到货后在库内存放时间过长，影响售后服务。

回首2\_年，物流公司以市场为中心，以仓储物流为重点，稳步拓展物流业务。面对压力，迎难而上，顺应现代物流发展，超额完成了全年经济指标。一年来，我们的主要工作总结是：

一、以仓储物流为重点，稳步拓展物流业务。

一年来，我们把\_\_的7平方米的库房和\_\_15平方米的现代库房承租工作作为日常工作的重点，实现了出租库房的化利用，本年内始终保持满仓状态，库房利用率12。譬如佳通轮胎一家租库6平方米，全由我们管理，出入库用扫码器，跟超市一样，在管理仓储这快我们又上了一个新台阶，同时拉动了以储带运的货代业务。扩大了物流作业连环节，同时运输货代业务也不断发展壮大，以存储业务带动的(信息、保管、装卸，分拣、运输)市内各大超市配送(家乐福、乐购、华联、中兴、麦德龙)，国内、省内、市内的整车及零担发运。快速消费品等相关业务也成为了增收渠道，自管客户7家，托管客户14家，货品包括食品、药品、保健品、化工原料、通讯设备、轮胎等，主要品牌客户有深圳中兴通讯、广州和黄天百、新疆美克美家，佳通轮胎均为上市企业，客户21家。浙江吉利汽车、新疆美克美家、广州和黄物流、珠海爱普斯物流、山东佳怡物流、上海无忧物流、山东力诺太阳能、江苏丽天、北京普讯、石家庄石药、吉林普康、黑龙江葵花、黑龙江北大荒、香港德国宝、丹沙中福、天津天师、深圳中兴、辽宁盛祥、佳通轮胎、安吉联合、货代客户不断增多。

二、要战胜经济风暴，实现物流公司利润指标

经济风暴席卷全球，国际经济形势严峻，国内经济前景不明，众多中小企业倒闭，企业纷纷裁员减薪“瘦身”，为迎击经济风暴做准备。我们联运作为一个物流服务提供商，与实体经济企业发展状况紧密相连，经济风暴下，中小企业经营不善纷纷倒闭肯定会在一定程度上减少物流需求，这样或多或少我们联运受到了一定的影响：

1、物流总量减少，利润减少。

2、同一地点厂家送货量减少，成本增加。

3、蛋糕变小，竞争激烈，利润变薄。但是，我们政府正积极采取措施，稳定国内金融市场和经济发展，帮助中小企业度过难关。众多出口受阻的企业也积极转向国内市场，同时增加了市场的需求，进一步拉动国内物流运输业的发展。所以面对经济风暴，单位多次召开员工大会，给员工鼓劲打气，我们无须惧怕，物流行业的`前景是美好的，我们要有十足的信心，信心比黄金还重要，信心才可以自救，要战胜经济风暴，实现利润指标，依赖的是每一名员工切切实实地做好每一个工作。每天，我们都要斗志高昂，以2的激情投入到工作中去，认真完成每一项任务，并积极思考如何将工作做的更好。从完成好每一天的工作做起，为公司排忧解难，为公司的良好经营做出积极的努力。

三、以公路、铁路为基础，促进企业的持续发展。

一方面强化内功，增强硬件设施和提高企业形象;另一方面，主动走出去，在留住老客户的同时，大力开拓新客源。脚走路，使得“\_仓储区”成为了两个部门的物流重地，走近联运团队，几乎每一位员工心中都装着这一理念。公司这三年的发展变化，员工是看在眼里，喜在心里。在竞争异常激烈的行业格局下，我们意识到在普通货物运输领域，我们灵活度明显不够，没有优势可言，我们的传统商誉优势发挥不出来，因此我们将目标瞄准在全员跑市场、抓业务。在市场上下功夫，大家都知道企业能不能发展，“市场”说了算。做好了市场，才有生存的空间。联运的市场就是每一个客户，只有客户满意了，联运才有市场，而让客户满意的关键是不断提高联运服务质量。我们在8月份开展了“服务质量月”活动。亲切的微笑，及时的客户回访，货物按时按质按量的送达。

物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了全年各项工作任务。我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

一、运输主要工作如下

1.运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，通过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

(1)与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜;第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题;综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输;若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4)针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2.仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1)针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2)针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3.付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

二、运输方案分析总结

在20\_年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

三、仓储方案

(1)针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

(2)针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

(3)针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

四、仓储方案分析总结

(1)原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

(2)在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

(3)在半成品方面，实际支出是比计划支出少了x元，减少幅度有x%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量;其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣;再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

总结第20\_年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增的应税范围的知识都不是很清晰，在这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有x家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，积极主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。为夸克的客户提供更完善的服务。

通过上半年物流客服工作的完成，让我了解一个快递公司的工作流程，一个客服人员的工作，接触了快递物流领域。所做的事情也许很繁琐，可是却是一种难忘的经历，现对上半年工作加以总结。

一、辅助公司客服做月结

快递公司留有每一件快件的面单，面单上记录运费，每一件收件和派件都会记录在电脑中。\_与当地的许多单位企业有长期合作，\_公司每到月底会进行月结，即用计算器人工算出月结客户的费用总和，再与电脑上的记录进行核对，若出现核对不一致的情况，则要找出错误记录，漏记的快件单号，核对一致后，在首张面单上写上收件费用和派件费用和总计费用。各个月结客户的月结费用表格形式整理打印出来，按区域划分，交给负责各区域的业务员，业务员再到各个公司进行结算。

在上半年里，我将面单按公司名称分类，一直按着计算器算出各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

二、处理问题件

作为客服人员，要及时处理问题件。对于超出快递公司服务范围的快件，客服人员要先打电话给收件人，说明情况并让收件人到本站点自提文件，若客户愿意到本站点自提文件，客服就要向客户说明本站点的具体地址，再将快件放置在专门的框框里，以备客户自提。对于所有的问题件，要将情况上报全国联网的系统，并将收件问题上报给快件的发出站点。

发出站点的客服联系寄件人后确定解决方式后会及时通知本站点的客服。对于破包件，确定重量没少后，通常由本站点再包好后送出。对于电话号码错误的情况，发出站点的客服通常会联系寄件人确定收件人新的联系方式，再将信息通过\_通知给发出问题的站点客服，客服及时做处理。对于超区，客户不自提的快件，发出站点的客服通常会选择转出即让其他快递公司送出。

三、上传本站点发出和收进的快件数据

\_其他站点发到本站点的快件本站点发往其他站点的快件在进入仓库时，经过业务员用\_扫描器进行数据扫描，在业务员开始派件后，客服人员将\_数据上传到全国联网的系统，这样在网上进行查询时系统即可显示正在派送。再将本站点收进的快件与系统上要发至本站点的快件数据进行对比，得出有发无到的快件数据，将数据发至\_讨论群里提醒发出站点及时跟进。

四、接电话，服务客户

有公司或个人打电话进行询问一些情况，例如\_公司的收费计算方式，\_能否派送到指定区域，对于这个问题要查找电脑上全国最新服务范围表或打电话给相关站点进行询问。收件人或寄件人打电话进来查询，一些快件是否正在派送，派送到哪里，大概何时会送到收件人手中，若已被签收，是否为本人签收，对于这类问题，客服人员在系统上输入快件单号即可查到想要的信息。

这种工作比较繁琐，在接电话是要注意礼貌用语，有的客户不愿自提快件同时会对快递公司的服务表示很不满，对客服人员抱怨个不停。有的客户的快件比较急，总是打电话进来催件，就是让业务员优派某个快件，这些情况频繁出现，一个人会忙不过来，所有在处理这些问题时要分清轻重缓急。这种工作比较考验人的应对突发情况的能力和耐力。

当新年的脚步悄然而至，20\_年的工作也即将宣告落幕了。为在20\_年能更好地前进，汲取经验教训，以便扬长避短，力求在新的一年里更快更好地工作。

20\_年，针对局制定并落实到部门的目标，物流中心制定了工作计划，将责任落实到人，并明确切实可行的措施，根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施，一年来工作计划周密，执行得力，较好地保证了工作目标的完成。

物流中心工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响工程大局，因此要求员工牢记部门工作无小事的意识，一要细心细致，二要从细小的事抓起，时时刻刻，时时处处都要认真细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作延误，不让需要办理的事项积压，不让局的形象因部门工作而受损。

材料供应商管理规范有序，物流中心对材料供应商严格按照管理制度的要求进行管理，严防材料质量下降的现象发生，做到了材料使用正确、节俭，材料供应规范有序。

20\_年，9月份完成里局自改台区工程，这次材料的接收正和秋检物资到货时间一致，材料科人员全体早来晚走，放弃了周六、周日休息时间，不计较个人得失，保证材料数量规格的准确性，圆满完成了秋检和局自改台区350余万元的物资接收工作。

20\_年网改工程任务繁重，我们材料人员全体放弃了十.一长假

一天也没有休息，在十一期间接收了20\_年网改的工程物资，同时将秋检物资和自改台区物资进行发放，这三项物资工程交叉进行，常常干到晚上六、七点钟，大家没有怨言，主动干苦活、累活，使这几项工作有条不紊的进行，年龄大的人员冲在前，年龄小的也不甘落后，争着抢着重活干，网改工程今年是车板交货，没有任何费用，大家就一起动手，卸车，不怕脏，不怕累。在-十-月末就将两项物资全部发放，将20\_年网改工程物资接收到仓库。

元旦前材料科又接收到局低电压改造工程材料。我们对物资进行了核对，接收，在元旦后又进行了付出，在九月份到二月份，短短五个月的时间，我们材料科就完成了近1000万物资的接收和付出，大家齐心协力，保证材料数量的准确，对于下发的螺丝我们都一个个点数，为生产、营业部门做好材料的支持和保障。

20\_年工作已经结束，我们迎来了崭新的20\_年，在本年工作中我们继续保持20\_年作风和势头，扎实努力工作，认真完成领导交待的每一项工作，为各专业口工作提供材料的支持，同时我们也要继续加大自身业务学习，不断提高专业知识和理论水平，为把我们局建设的更加完善，而继续努力。

<

★ 20\_员工上半年工作总结及下半年工作计划大全5篇</span

★ 物流员年终工作个人总结5篇</span

★ 物流业务月工作个人总结5篇</span

★ 仓库管理工作年终总结20\_</span

★ 20\_上半年工作计划总结范文集</span

★ 20\_疫情防控工作总结及工作计划大全3篇</span

★ 物业公司年终总结20\_与工作计划</span

★ 20\_单位上半年工作总结例文大全5篇</span

★ 物业公司年终总结工作报告20\_工作计划</span

★ 物业公司年终总结工作汇报20\_工作计划</span[\_TAG\_h2]物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划三

回首2\_年，物流公司以市场为中心，以仓储物流为重点，稳步拓展物流业务。面对压力，迎难而上，顺应现代物流发展，超额完成了全年经济指标。一年来，我们的主要工作总结是：

一、以仓储物流为重点，稳步拓展物流业务。

一年来，我们把\_\_的7平方米的库房和\_\_15平方米的现代库房承租工作作为日常工作的重点，实现了出租库房的化利用，本年内始终保持满仓状态，库房利用率12。譬如佳通轮胎一家租库6平方米，全由我们管理，出入库用扫码器，跟超市一样，在管理仓储这快我们又上了一个新台阶，同时拉动了以储带运的货代业务。扩大了物流作业连环节，同时运输货代业务也不断发展壮大，以存储业务带动的(信息、保管、装卸，分拣、运输)市内各大超市配送(家乐福、乐购、华联、中兴、麦德龙)，国内、省内、市内的整车及零担发运。快速消费品等相关业务也成为了增收渠道，自管客户7家，托管客户14家，货品包括食品、药品、保健品、化工原料、通讯设备、轮胎等，主要品牌客户有深圳中兴通讯、广州和黄天百、新疆美克美家，佳通轮胎均为上市企业，客户21家。浙江吉利汽车、新疆美克美家、广州和黄物流、珠海爱普斯物流、山东佳怡物流、上海无忧物流、山东力诺太阳能、江苏丽天、北京普讯、石家庄石药、吉林普康、黑龙江葵花、黑龙江北大荒、香港德国宝、丹沙中福、天津天师、深圳中兴、辽宁盛祥、佳通轮胎、安吉联合、货代客户不断增多。

二、要战胜经济风暴，实现物流公司利润指标

经济风暴席卷全球，国际经济形势严峻，国内经济前景不明，众多中小企业倒闭，企业纷纷裁员减薪“瘦身”，为迎击经济风暴做准备。我们联运作为一个物流服务提供商，与实体经济企业发展状况紧密相连，经济风暴下，中小企业经营不善纷纷倒闭肯定会在一定程度上减少物流需求，这样或多或少我们联运受到了一定的影响：

1、物流总量减少，利润减少。

2、同一地点厂家送货量减少，成本增加。

3、蛋糕变小，竞争激烈，利润变薄。但是，我们政府正积极采取措施，稳定国内金融市场和经济发展，帮助中小企业度过难关。众多出口受阻的企业也积极转向国内市场，同时增加了市场的需求，进一步拉动国内物流运输业的发展。所以面对经济风暴，单位多次召开员工大会，给员工鼓劲打气，我们无须惧怕，物流行业的`前景是美好的，我们要有十足的信心，信心比黄金还重要，信心才可以自救，要战胜经济风暴，实现利润指标，依赖的是每一名员工切切实实地做好每一个工作。每天，我们都要斗志高昂，以2的激情投入到工作中去，认真完成每一项任务，并积极思考如何将工作做的更好。从完成好每一天的工作做起，为公司排忧解难，为公司的良好经营做出积极的努力。

三、以公路、铁路为基础，促进企业的持续发展。

一方面强化内功，增强硬件设施和提高企业形象;另一方面，主动走出去，在留住老客户的同时，大力开拓新客源。脚走路，使得“\_仓储区”成为了两个部门的物流重地，走近联运团队，几乎每一位员工心中都装着这一理念。公司这三年的发展变化，员工是看在眼里，喜在心里。在竞争异常激烈的行业格局下，我们意识到在普通货物运输领域，我们灵活度明显不够，没有优势可言，我们的传统商誉优势发挥不出来，因此我们将目标瞄准在全员跑市场、抓业务。在市场上下功夫，大家都知道企业能不能发展，“市场”说了算。做好了市场，才有生存的空间。联运的市场就是每一个客户，只有客户满意了，联运才有市场，而让客户满意的关键是不断提高联运服务质量。我们在8月份开展了“服务质量月”活动。亲切的微笑，及时的客户回访，货物按时按质按量的送达。

**物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划四**

当新年的脚步悄然而至，20\_年的工作也即将宣告落幕了。为在20\_年能更好地前进，汲取经验教训，以便扬长避短，力求在新的一年里更快更好地工作。

20\_年，针对局制定并落实到部门的目标，物流中心制定了工作计划，将责任落实到人，并明确切实可行的措施，根据执行中的实际情况适时调整工作计划，加紧实施，一年来工作计划周密，执行得力，较好地保证了工作目标的完成。

物流中心工作繁杂，稍不注意就易出纰漏，有的甚至可能会影响工程大局，因此要求员工牢记部门工作无小事的意识，一要细心细致，二要从细小的事抓起，时时刻刻，时时处处都要认真细致，谨言慎行，做到不让领导布置的工作延误，不让需要办理的事项积压，不让局的形象因部门工作而受损。

材料供应商管理规范有序，物流中心对材料供应商严格按照管理制度的要求进行管理，严防材料质量下降的现象发生，做到了材料使用正确、节俭，材料供应规范有序。

20\_年，9月份完成里局自改台区工程，这次材料的接收正和秋检物资到货时间一致，材料科人员全体早来晚走，放弃了周六、周日休息时间，不计较个人得失，保证材料数量规格的准确性，圆满完成了秋检和局自改台区350余万元的物资接收工作。

20\_年网改工程任务繁重，我们材料人员全体放弃了十.一长假

一天也没有休息，在十一期间接收了20\_年网改的工程物资，同时将秋检物资和自改台区物资进行发放，这三项物资工程交叉进行，常常干到晚上六、七点钟，大家没有怨言，主动干苦活、累活，使这几项工作有条不紊的进行，年龄大的人员冲在前，年龄小的也不甘落后，争着抢着重活干，网改工程今年是车板交货，没有任何费用，大家就一起动手，卸车，不怕脏，不怕累。在-十-月末就将两项物资全部发放，将20\_年网改工程物资接收到仓库。

元旦前材料科又接收到局低电压改造工程材料。我们对物资进行了核对，接收，在元旦后又进行了付出，在九月份到二月份，短短五个月的时间，我们材料科就完成了近1000万物资的接收和付出，大家齐心协力，保证材料数量的准确，对于下发的螺丝我们都一个个点数，为生产、营业部门做好材料的支持和保障。

20\_年工作已经结束，我们迎来了崭新的20\_年，在本年工作中我们继续保持20\_年作风和势头，扎实努力工作，认真完成领导交待的每一项工作，为各专业口工作提供材料的支持，同时我们也要继续加大自身业务学习，不断提高专业知识和理论水平，为把我们局建设的更加完善，而继续努力。

**物流半年工作总结下半年工作计划 物流上半年总结下半年计划五**

通过上半年物流客服工作的完成，让我了解一个快递公司的工作流程，一个客服人员的工作，接触了快递物流领域。所做的事情也许很繁琐，可是却是一种难忘的经历，现对上半年工作加以总结。

一、辅助公司客服做月结

快递公司留有每一件快件的面单，面单上记录运费，每一件收件和派件都会记录在电脑中。\_与当地的许多单位企业有长期合作，\_公司每到月底会进行月结，即用计算器人工算出月结客户的费用总和，再与电脑上的记录进行核对，若出现核对不一致的情况，则要找出错误记录，漏记的快件单号，核对一致后，在首张面单上写上收件费用和派件费用和总计费用。各个月结客户的月结费用表格形式整理打印出来，按区域划分，交给负责各区域的业务员，业务员再到各个公司进行结算。

在上半年里，我将面单按公司名称分类，一直按着计算器算出各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行核对，确保正确。这是很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

二、处理问题件

作为客服人员，要及时处理问题件。对于超出快递公司服务范围的快件，客服人员要先打电话给收件人，说明情况并让收件人到本站点自提文件，若客户愿意到本站点自提文件，客服就要向客户说明本站点的具体地址，再将快件放置在专门的框框里，以备客户自提。对于所有的问题件，要将情况上报全国联网的系统，并将收件问题上报给快件的发出站点。

发出站点的客服联系寄件人后确定解决方式后会及时通知本站点的客服。对于破包件，确定重量没少后，通常由本站点再包好后送出。对于电话号码错误的情况，发出站点的客服通常会联系寄件人确定收件人新的联系方式，再将信息通过\_通知给发出问题的站点客服，客服及时做处理。对于超区，客户不自提的快件，发出站点的客服通常会选择转出即让其他快递公司送出。

三、上传本站点发出和收进的快件数据

\_其他站点发到本站点的快件本站点发往其他站点的快件在进入仓库时，经过业务员用\_扫描器进行数据扫描，在业务员开始派件后，客服人员将\_数据上传到全国联网的系统，这样在网上进行查询时系统即可显示正在派送。再将本站点收进的快件与系统上要发至本站点的快件数据进行对比，得出有发无到的快件数据，将数据发至\_讨论群里提醒发出站点及时跟进。

四、接电话，服务客户

有公司或个人打电话进行询问一些情况，例如\_公司的收费计算方式，\_能否派送到指定区域，对于这个问题要查找电脑上全国最新服务范围表或打电话给相关站点进行询问。收件人或寄件人打电话进来查询，一些快件是否正在派送，派送到哪里，大概何时会送到收件人手中，若已被签收，是否为本人签收，对于这类问题，客服人员在系统上输入快件单号即可查到想要的信息。

这种工作比较繁琐，在接电话是要注意礼貌用语，有的客户不愿自提快件同时会对快递公司的服务表示很不满，对客服人员抱怨个不停。有的客户的快件比较急，总是打电话进来催件，就是让业务员优派某个快件，这些情况频繁出现，一个人会忙不过来，所有在处理这些问题时要分清轻重缓急。这种工作比较考验人的应对突发情况的能力和耐力。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找