

物流工作计划优秀

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇计划呢?下面是小编为大家带来的计划书优秀范文,希望大家可以喜欢。

物流工作计划优秀篇一

工作计划网发布2019物流工作计划范例,更多2019物流工作计划范例相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

20xx年时物流公司不平凡的一年,也是物流公司与时俱进、开拓创新、激情创业,奋力超越,再铸辉煌的一年。一年来,物流公司在总公司董事长、总经理的正确领导和关怀下,在办公室主任的有力支持下,在物流公司各级领导的科学管理和以身作则的带领下,在全体人员的不懈努力和奋力拼搏下,公司始终坚持董事长、总经理制定的经营策略和业务方针,认真落实公司20xx年工作计划,全面执行总经理“敬业、团结、智慧”的工作指示,围绕着“安全发展、专线发展和优质服务”三条主线,竭尽全力,忘我工作,优质、高效、圆满的完成了全年任务。2019年物流公司在温岭物流业散、乱、小的复杂形势,运价竞争非常恶劣、自身起点相对弱小的情况下,我司共完成销售额520余万元,新增专线一条—西北专线,营业网点增加泽国、横峰、石粘等站点,吴岙物流基地建成投入使用,组建了适应公司飞速发展需要的管理层,为20xx年更高速的发展奠定了良好的基础。

如今,我司全体人员意气风发、斗志昂扬、团结奋斗、积极进取、不怕困难、迎接挑战,全面落实董事长、总经理的决策,向更高更好的目标进军。

一、现将20xx年工作总结如下:

1、销售总额及利润

20xx年物流公司完成销售总额530万元，相比20xx年的457万元，增幅为15.97%□20xx年物流公司完成利润30.3万元(估算值，待财务正式报表)，相比2009年的37.47万元，增幅为-19.14%。

2、专线及网点建设

20xx年物流公司陆续新增了泽国、横峰、石粘等3个营业站点，新开一条西北专线，截止12月31日，西北专线营业额为23000余元，业务覆盖西北5省市，即甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏。

3、制度化方面，我们陆续推出了网点服务标准、安全管理工作制度、物流公司规章制度、收、储、发货及损失赔偿制度，强化了物流公司的财务规范要求。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入22万元(其中移动公司投入16万元)，建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入3万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序

为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员2名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息

根据总经理12月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由

主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能

11月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，12月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

二、成绩取得的原因：

20xx年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导

在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

20xx年物流公司在经营网点上的拓展，吴岙基地的建设，各专线营运方面得到了总公司办公室全体同仁的全力支持，我们才会在各硬件上，特别是在广告宣传上取得如此明显的成绩。

3、各级员工自身努力工作的结果

再次是我们的业务员，在没有自己专线的情况下，拿到货物承运权的难度非常大，但即便是这样，仅仅11/12月份我们专线外的业务量就有12万多，这也是个了不起的成绩。

最后是我们的调度员，他们付出的辛苦我们常人很难想象，

跟随装卸工工作到凌晨或者到厂家拉货到凌晨，没有休息日，保证业务员接到的货物准时、按量、安全送到客户手上非常不容易。

正是由于全体员工在平常工作中的点点滴滴的坚持和努力，我们物流公司才会有20xx年度的成绩。

三、20xx年存在的问题：

1、对董事长、总经理的经营决策理解不到位

董事长、总经理希望物流高速发展的同时，不能忽视利润。而我们在平常的工作中片面的追求了货量的增加，忽略了利润也要相应增加的要求，导致20xx年的利润下滑严重，业务量是正增长，利润却是负增长，更为严重的是这种负增长达到了-19%。

2、各级员工对变革的阵痛没有充分的思想准备

为实现董事长、总经理在三年内将大运物流建设成以集团物流总包为先、以服务为根、以信息化为本、以综合盈利能力高为终的涵盖公铁联运、专线运输、冷藏仓储、油运联动、车辆整合于一体，业务量超亿元的现代化物流企业，并初步建立以大运物流为旗帜的温岭物流企业联合体的指导思想，我司在20xx年内的经营、管理、制度、人事调整上的一些变化，各级员工存在着一定的认识误区，导致工作中有些混乱和脱节。

3、缺少分工负责制，导致责、权、利倒挂

物流公司的发展速度越来越快，而我们相应的分工负责制度没有及时跟上，没有真正体现多劳多得的分配原则，导致各级员工在工作中多多少少的存在着某些偷懒或不负责任的现象发生，极大的影响了各级员工的工作积极性。

4、资源配置不合理，效益没有充分发挥出来

我们新增的三个营业网点，吴岙物流基地的建成使用以及信息化的软、硬件的投入，特别是吴岙物流基地的使用，物流公司没有明确的定位，也没有为之展开相应的探索工作，造成物流公司20xx年的基础设施的投入很大，产出却不明显的怪异现象。

四、明年的工作预想

1、理顺秩序，加快节奏

在20xx年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

2、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

3、扩大专线、提高业绩

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心□20xx年物流公司要在2019年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证2019年度公司利润率在10%上下。

五、结语

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20xx年的各项任务，再创20xx年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

物流工作计划优秀篇二

下面是工作计划网小编整理提供的物流客服工作计划文，欢迎阅读与参考。

一、客服工作：

1☐40011xxx63电话订购、客服热线正常运作：全天24小时

2、在线客服

正常运作，客服在线咨询时间为08:00—22:00

二、物流配送工作：

1、门店零售、机场提货服务

正常运作，门店服务时间为：5:30—22:00

2、物流配送

春节期间无法保证时效，具体以配送为准。

厦门同城：18日至30日放假，为期13天，31日起恢复收寄。

其它城市：16日至30日放假，为期15天，31日起恢复收寄。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。2018年客服工作计划5篇2018年客服工作计划5篇。展示公司的服务水平，(内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等)3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并为之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

5、加强部门内部人员综合素质提升几，并对公司五大服务体系进行完善。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季

度服务办的内部培训内容为商品知识(毛织, 保暖为主)、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式, 使培训趣味化, 生动化, 将讨论出的结果, 以书面形式下发分店部门, 组织相关人员学习, 达到三店同步提升的目的, 公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理, 其中人员管理的各项规定比较详尽, 但其余四项管理的具体标准还比较空洞, 所以在第四季度, 我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。

全力协助集团监管会在日常的工作中, 对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进, 以公司服务为宗旨, 以管理规范为目标, 工作中坚持创新, 现场管理工作中, 发现问题及时上报主管领导。部门决不护短, 严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在xxxx年9月份下旬, 本人在工作中情绪化, 不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下, 及时调整了工作心态, 改观目前不良现状, 全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切, 真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力, 打造国芳百盛“特色化服务”, 以真情铸就服务!

物流工作计划优秀篇三

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展, 为了公司能节约相对成本, 也为让公司对我的工作进行考核, 我将做好以下方面的计划, 来提高工作效率, 更好的. 开展工作。

一、继续提高员工素养, 强化员工服务意识

人是万物之本, 员工是企业生存的命脉, 只有企业真正重视员工, 关心员工, 让员工感受到企业的温暖, 员工才会用更

好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二、不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三、作内容及安排

1、收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2、每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3、每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4、每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5、对工作中出现的问题、困难提出可执行方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6、各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7、严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9、仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11、库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12、合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，

分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13、仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14、提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15、了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

四、工作重点

1、对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2、对库房货物的管理，做到货物标识齐全、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。

物流工作计划优秀篇四

作为公司的物流，为了完成领导交付的任务，做事情自然要有前瞻性。最好是既重视日常的设备维护，又重视各种办公资料的补充。其实我也知道，我们需要考虑工作中的所有问题，才能很好的履行公司后勤的所有职责。但是，10月份的到来也意味着物流工作提出了新的挑战，为了完成本月的任务，我制定了公司10月份的物流工作计划。

一方面，要随时了解公司前台区域的办公用品是否不足，尤

其是用来打印文件的纸张和笔墨物品是否充足。意味着你通过主动检查这些问题，在后勤方面有了足够的主动权，其他部门可以在必要时提供相应的办公用品，记录收货情况。另一方面，要保证厕所区域的卫生纸和洗手液不会供不应求。有时候，即使是不起眼的物资保障工作，也要费一番心思才能有所作为。对我来说，做好后勤这方面的工作，做好记录，就意味着能力得到了提升。除此之外，10月份的一些后勤工作也需要提前准备，才能从容完成任务。

另一方面，公司的一些设备在假期进行检查和维修。为了防止数据等错误，不得不提前告知员工保存，这样可以为一些老化设备的相应维护节省时间，也可以提前消除相应的隐患，保证日常工作中不会因为设备故障出现难以处理的问题。而且随着天气转凉，公司内部的加热和空调制设备要进行检修，保证这部分设备在必要的时候能够投入正常使用。

还有一点就是员工食堂的监管和原材料的采购需要做好。食材的新鲜度和安全性有保证，员工才能放心，其中更重要的是食堂制定的价格要保证质优价廉，才能得到员工的认可。价格除了保证采购过程能够有序进行，还要得到领导的称赞。此外，一些琐碎的后勤工作也需要比以前做得更好，这意味着我们取得了进步。在提前准备的基础上开始分析自己的不足，可能就是在这个计划的意义所在。

在制定了10月份的物流工作计划后，你需要仔细检查，防止任何疏忽，根据现有的经验执行工作计划是你今后应该做的，但在考虑下个月的物流任务时，你需要根据现有的情况进行分析。

物流工作计划优秀篇五

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物

物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，五年内进军国际市场。

一、公司概况

1、公司名称：星空物流有限责任公司

2、含义：我们物流有限责任公司是一家现代化综合服务型的专业第三方物流公司，公司是运输、仓储、货物配送与物流方案策划为一体的专业物流公司。

二、业务规模、

（一）、业务规模

服务直到永远，真诚贯穿始终，利益与之同行。作为第三方的物流发展平台，我们认识到了物流现在还是一个新兴行业，正在日趋发展，而我们公司也是一个刚刚成立的公司，在锁定目标客户的时候不应该是漫天撒网，而是选定几个对物流需求大的行业。

而当今社会，基础上单一的运输模式已不再是物流社会的潮流，不再客户需要的物流服务，要想提高市场竞争力，扩大市场占有率，必须改变单一的发展模式，向先进的、全面的发展模式看齐，向运输、仓储、配送想结合的发展模式转变。科学技术以及管理上夜市同样的一个道理。

（二）、我们的服务

服务形式：主要业务包含物流的基本业务即运输、仓储、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。

三、公司选址

我们将目标选定在一个有开发潜力市场——中原地区，选择一个有良好的基础设施的城市——新沂，依靠当地优惠的政策，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展该地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

四、人力资源管理

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将依然是为人服务。人不仅是公司以外的客户群，在公司内部我们人尽其才，才能确保物尽其用，本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造企业文化。我们将于附近的大学联合，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，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键。

五、公司的规划

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，在新沂地区建成最初的业务关系网络，并试着向周边地区发展。

第二年开始，将与周边地区公司合作，共建区域性物流网络。逐步与国内外的企业联系业务，成为其在鲁南苏北地区的物流服务提供商。

长期计划，将公司发展为中原地区最具实力的，业务覆盖全国，涉及海外业务，技术设施齐备的物流公司。

六、公司的组成及管理

公司将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建最初的公司。我们将以人为本，本着“我为人人，人人为我”的服务理念，创造人性化服务的物流企业，以提高员工素质，增强团队理念为企业生存之根本，创造一流的服务，一流的企业。

七、提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

八、不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

九、降低运营成本核算

为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着

成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易爆易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的“佳通”系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了最佳的解决方案。

争取在五年之内，将公司打造成国内知名的物流企业。让更多的人为我公司提供的服务感到满意。让公司更加强大。

物流工作计划优秀篇六

在社会进步，经济飞速发展的同时，物流是现代社会的朝阳产业，为国民经济和企业的发展带来巨大的经济效益，越来越受到人们的高度重视。物流高级化运作还远未达到，企业物流蕴含着巨大的效益潜力，还远未充分发挥，可以预见，物流业将成为经济发展的一个新的经济增长点。搞好和发展物流行业是我们企业的需要，更是当前市场的需要，我们要抓住机遇，以崭新的物流形象展现行业面前，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。

物流作为一个产业的发展在社会发展中起到重要作用，物流不仅包括实体操作方面的设施、营运、服务，而且也包括提供物流软件、物流系统、物流方案、物流设备、第三方物流，总之是在不同层面上去竞争。

我们是一家处于创始阶段的公司，我们公司经营宗旨是建立物流交易商务平台，以此打造物流经营网络，构织连接物流上下交易平台，提供第四方物流服务。

公司计划接管现有物流业务和扩大附近地区物流计划，第一期 万元，后期将根据经营情况加大投入，总资本超 万元。

资金用于：

- (1) 建立物流商务平台及电子平台。
- (2) 建立全国物流网络。
- (3) 开展仓储业务。
- (4) 用于广告宣传费用。
- (5) 组织机构建设费用。

二、服务经营范围

- (1) 提供物流电子商务平台。
- (2) 提供物流系统及物流方案设计。
- (3) 开展仓储、调运、营运服务。
- (4) 整合第三物流市场，会员制联盟。

三、主要服务对象

- (1) 生产型企业。
- (2) 批发型企业。
- (3) 零售型企业。
- (4) 物流提供商。
- (5) 周边设点营销。

四、市场定位（目标市场）

大并对配送的要求很高，我们以网上订单生成，并快速反应来吸引他，为其进行物流或运输服务，快速渗透物流市场。

五、管理

在现有人员和接管原有业务熟悉人员的基础上，我们要招聘一些专业网上物流销售人员，将整个物流操作的流程进行制度化、规范化、程序化管理，使每一个环节都有章可循，每一个步骤都可控、可测、可评，建成一支专业化很强的物流销售管理队伍。

地理位置：我们公司地处枝柳铁路、张花高速、酉水河畔，贯穿湘、渝、鄂、黔，东西南北水路交通交错，有利交通枢纽。

一、宗旨和任务

我公司在接管整体物流后，我们的目标是形成物流交易营运化平台，将我们的公司建设成为物流、生产、交易、营运、销售五位一体，具有影响和服务力先进化管理公司。

我们立志于在物流领域保证服务质量，恪守信誉，以快速周到、价格合理的配送来服务于客户，开发具有创意性和获利性的经营模式，并以系统整合物流市场等方式来实现我们的目标，我们决心以职业经理最高的责任感和荣誉感，以负责的态度对待资金监护人、顾客及企业和其它团体。

为实现这一目标，物流交易商务平台项目需要：

- (1) 合法经营执照。
- (2) 必要的办公场所、设备、配送车辆。
- (3) 健全组织结构。
- (4) 资金支持。

(5) 市场宣传。

(6) 商务交易和电子交易平台。

目标客户是：

生产型企业、批发型企业、零售型企业及个人消费者。

二、经营原则

1、费用低

以联合的方式进入，减少和避免在一开始业务量不足的情况下基础设施方面的投入。

2、速度快

自身发展要快，规模迅速庞大。

3、安全准确

实行标准化经营，确保货物及运作安全，搞联合规避风险，大力贮备外部物流资源。

4、营运网络化

物流要形成网络化，也就是说：我们要提供跨地区的综合物流服务，这需要在物流网络化建设上进行相应的投资。

5、示范效应

速、进入市内不受影响或影响较小，而让大家看到配送的小型车辆影响面比较大，它可以成为公司车体广告效果，同时它是现实终端配送的必要工具。

6、品牌效应

物流是一个有发展前景的行业，也是具有异常激烈竞争。各个物流间的价格差距也是比较大的，也就是市场对各个物流企业的认同度的差异，在制造自己的品牌过程中，我们一方面夯实营运基础，对内加强管理，对外实现控制，另一方面，通过媒体，举办、参加一些知名物流界活动，在同行业中树立形象，我们要客户认识我们，让同行知道我们。

三、技术

我们需要自己拥有自己的物流系统及开发技术能力，凭此作为行业操作标准和对外服务承诺的依据，我们需要对物流各流程整体控制的管理系统，凭此作为整合第三方物流市场的手段工具。

四、公司管理

筹建物流管理队伍，投资是一项经营人才的业务，我们接管各项业务后要及时快速组建一支在物流领域具有专业知识的人才队伍，他们在（物流操作、物流营销、物流资讯收集、公共关系）人员管理等各种有影响的岗位上具有直接的技术与丰富经验。我们要以最少的人数担任起物流各个业务。

物流工作计划优秀篇七

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的`开展工作。

一. 继续提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会为企

业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二. 不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三. 加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

四. 作内容及安排

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合

的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人。

3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并

进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

五. 工作重点

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

物流工作计划优秀篇八

在20xx年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工

的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

在20xx年2条专线的基礎上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心□20xx年物流公司要在20xx年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20xx年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20xx年的各项任务，再创20xx年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。