

2023年物流业务工作计划(模板6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

物流业务工作计划篇一

第一节：品牌建设及外在形象规划

公司坚持“诚信、高效、创新、共赢”的经营理念，管理上坚持以市场为导向，采用现代企业管理制度，集服务前、中、后于一身的经营服务模式，配备具有吃苦耐劳、高素质、经验丰富、有团队意识的员工，树立良好的品牌形象。追求全方位满足客户需求，朝着服务规范、快速准确、安全周到、信息反馈“四位一体”的方向发展，以管理科学、布局合理、功能完善、形象统一为目标，全面贯彻“客户至上”的经营理念作为公司的服务宗旨，逐渐建立申通快递服务品牌，综合实力稳居同行业前列。形象规划将软、硬件建设同步提升，硬件建设方面，建成标准化物流中心，配路足够的运载车辆及先进的信息化软件运作处理系统；软件建设方面，以“团结、务实、开拓、创新”的企业精神为指导思想，以“快速、准确、安全、周到、”的服务方针为指导原则，坚持以市场为导向，积极拓展目标区域市场，稳定和扩大市场占有率，形成服务规范、快速准确、安全周到、信息反馈“四位一体”的经营格局；通过不断创新和完善，提升员工素质，增强员工和客户的满意度，在业内树立良好的口碑和品牌价值，促进公司持续、稳定、快速、健康发展。

第二节：规范公司制度文化：

- 一：公司员工工作手册
- 二：公司经营管理制度
- 三：公司对承包区管理制度
- 四：公司员工薪酬体系制度
- 五：公司文化活动制度：等

第三节：规范员工培训体系：

规范的员工培训体系不仅可以提高员工敬业精神，还可以形成良好的职业道德，提高公司管理水平和员工综合素质，同时对员工队伍的知识结构和整体素质也是一种提升更是一种企业无形的资产。所以在20xx年的规划中将员工培训体系作为企业文化的一个重点项目来做，团队是团结的队伍，是全体员工共同努力创造出来的活力源泉，所以要打造优秀的精英员工就要不断地提高自身学习能力、不断提高团队每人的工作能力。才能在未来充满竞争的环境中赢得市场，满足市场需求和对客户的服务。具体规划为：首先在管理层树立终身学习的好氛围，以榜样的力量感召身边的人，定期将管理人员分批送到先进地区培训学习，学习先进的管理理念和经验，将学到的经验带回来与公司管理现状有机结合起来，有创新性的活学活用，以此来不断提升公司管理上规范，同时带动下属员工转变观念、提升素养，形成良好的培训体系。

第二章：人员及组织结构规划

第一节、公司组织机构：

一、 总经理

全面负责公司工作，分管行政后勤、人力资源、财务统计、

市场监督、各承包区管理、客服、纠纷投诉工作。

二、 副总经理

协助总经理工作，分管市场营销、安全质量、运输调度、车辆管理、操作管理、消防安全工作。

行政综合部经理

负责公司所有人员工作管理，包括年度工作计划、月度工作调整、工作日记、工作总结，公司文件的制作、收发、管理，公司例会、部门例会的管理，公司安全，公司档案的使用管理，各部门协调管理；根据公司运营目标负责公司的承包区和客服管理，外部品牌管理，主要确立、推广公司品牌，整合公司外部资源，负责公司的内部品牌管理主要包括cis[] []corporate identity system[]体系中的理念、行为、视觉管理，负责相关工作的文案及平面设计、制作；完善公司网络设计规划，维护网络健康发展；收集客户信息，建立客户平台，转发客户资料，建立评估客户信息平台，与客户结清月、季、年帐目并收回快递服务费。完成人事编制和岗位管理制度，整理、管理人员聘用协议；建立员工档案，维护员工的职业规划，对新进人员进行岗位培训，培养员工的服务意识，监督市场服务质量和规范，管理好员工行为考核。

财务科（主管）

1、会计：

后勤管理，统计管理，做好年度预算计划，年尾决算报告，年中的财务、账务、税务管理，出纳业务；成本管理，结算管理，报销管理，现金管理；每月按时制作资产报表、财务平衡表、现金流量表；严格执行财务制度，贯彻财经纪律；管理公司资产、资金，各承包区的日、月、年度核算，每月及时制作工资表，按时向员工发放工资。

2、出纳：

负责现金管理，严格统计各承包区和公司的财务支出和进账的明细等工作。

二、业务综合部经理

经营好市场，每月制定业务任务，整理客户信息，维护好客户，积极组织市场工作人员拓展业务，培养员工的服务意识，规范管理市场服务质量，建立有效的业务管理制度，制定应对突发事件工作预案，按严格的操作规范做好操作管理，保证安全、规范的收发件、扫描和上卸车操作，确保不漏扫件及损坏收发物件。

1、市场部主管：

协助业务部经理经营好市场，配合经理完成客户拜访，每月制定业务任务，整理客户信息，维护好客户，积极组织市场工作人员拓展业务，培养员工的服务意识，规范管理市场服务质量，建立有效、有序的市场运作机制，确保市场业务有增量。

2、操作部主管：

协助业务综合部经理做好操作管理，按严格的操作规范带领员工操作，保证安全、规范的收发件、扫描和上卸车操作，确保不漏扫件及损坏收发物件。

3、运输装卸部主管：

牢固树立“安全第一”思想，按章操作，确保安全运输万无一失。合理安排装卸运输作业，合理确定所属岗位的职责及人员调配，明确岗位业务分工。跟班作业，掌握人员的安全生产状况和规章制度的落实情况，检查落实车辆的日常使用、

维护、报修、防火、防盗工作，确保车辆安全、正常运行，制定应对突发事件工作预案，协调好部门间的配合，解决工作中发生的矛盾和纠纷，保证工作顺利进行。认真检查落实行车记录。

4、话务主管：

编制员工排班表，安排当班员工工作，查阅各班组交接班记录。检查本班尤其是前台员工仪表仪容，监督各班员工对客户服务及员工工作程序的执行情况。快递业流程及跟踪操作服务。负责各类资料档案的收集存档及管理工作。

物流业务工作计划篇二

在xx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xx年2条专线的基础上□xx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、义务、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□xx年物流公司要在xx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xx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xx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xx年的各项任务，再创xx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。

物流业务工作计划篇三

局认真落实省局的部署和要求，积极融入市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对**邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力，**邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前，**市委及市政府两办已下发了《关于构建新农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住**大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西**邮政物流基地（仓储集散配送中心）项目的启动和建设。通过外出学习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对**邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得

到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与**市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

根据**本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在在在马镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1—10月，在全省分销晋级联赛中，**局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

物流业务工作计划篇四

工作计划网发布物流工作计划范文，更多物流工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于物流工作计划范文的文章，希望大家能够喜欢！

(1) 材料出库

a□各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物料(包括原材料、半成品、包材)出库时必须办理出库手续，并做到限额领料，车间领用的物料必须由车间主任(或其指定人员)统一领取，领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料，领料员和仓管员应核对物品的名称、规格、数量、质量状况，核对正确后方可发料;仓管员应开具领料单，经领料人签字，登记入卡、入帐。

b□成品发出必须由销售部开具送货单，仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货，并登记入帐。

c□仓管员在月末结账前要与车间、财务及相关部门做好物料进出的衔接工作，各相关部门的计算口径应保持一致，以保障成本核算的正确性。

d□库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明原因，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(如超期、受潮、生锈、或损坏等)，应及时的用书面的形式向有关部门汇报。领料单一式三联，一联库房记帐并留存备查，一联交财务，一联交领物人。

(2) 成品入库

车间生产的成品由包装部负责交物料部库房，并保证所交成品的单位名称和规格无误. 库房收到成品要认真核对(单位名称. 规格. 数量)后放置到指定的. 位置。做到不乱放，不混淆，易出货易清点，无差错。核实后在交货记录上签字确认。开

入库单并记成品帐或做明细记录。每天下班前出当天日报表。

(3) 库房盘点

各库房要经常定期或不定期盘点，盘点要认真，按物品的规格，数量，名称。做到不漏盘，不错盘，并与帐本核对，对于帐实不符的要查明原因及时解决。对于不能解决的应及时汇报公司领导并采取补救措施。

(4) 单据的交接

各库房开具的收货单和领料单，白联库房留存登记台帐并保留以备查。黄联交送货人或领物人。红联每天下班前半小时交主管，主管于次日上班统一交财务，并且与财务办理单据交接手续。对于各库房因特殊情况出具的白条应上报主管并在主管处登记。

物流业务工作计划篇五

一、我们心之向往，与你携手，陪您共闯天下。

二、岁月流金，努力追赶四海一家，同一个天下，我们同行，愿您一路顺风。

三、鑿业，物流改变世界。

四、鑿业物流，您放心的选择。

五、鑿业物流，留下您的微笑。

六、有路必拓，有货必达牵手鑿业，点亮成功。

七、畅想麦酷，精彩永驻。

八、全方位创新，超一流服务。

九、牵手你我，共赢未来。

十、让我们帮您缩短时间和空间。

十一、鑄业物流，我们放心的物流。

十二、行者常至，为者常成。

十三、鑄通世界，兢兢业业。

十四、鑄业物流，给您指条成功之路。

十五、鑄业鑄业，共创大业。

十六、流金岁月铸诚信，百铸成金在鑄业。

十七、用心传递速度，鑄业为您服务。

十八、交给鑄业物流，高枕无忧。

十九、鑄业物流，货运天下。

二十、物流之行，始于鑄业。

二十一、物流选鑄业，就像买保险；四季都能送，货鲜又安全。

二十二、行云流（鑄）水，快捷物流真诚服务，物流天下。

二十三、鑄业品质优，物流通全球。

二十四、鑄业物流，共赢流金岁月。

二十五、鑿业流，通天下。

二十六、缘分可以错过，机会可以错过，鑿业物流不可错过。

二十七、公平你我，流通天下。

二十八、思想有多远我们就能送多远鑿业物流，给您生活添精彩。

二十九、莫愁前路无知己，鑿业物流更识君。

三十、一路达成所愿“鑿”通四海，业达三疆。

三十一、最棒的物流，最真的鑿业。

三十二、鑿业物流，遍及九洲。

三十三、有限距离，无限安全。

三十四、诚信快速安全选您给我们一个简单的托付，我们还您一份满意的答复。

三十五、鑿业物流，信誉至上，至诚至真。

三十六、鑿转乾坤，业超前人。

三十七、鑿业物流，打造物流行业的品牌。

三十八、鑿业物流，亦速亦达。

三十九、快速的才是最好的鑿业物流，总是快人一步。

四十、流通天下，一诺千金。

四十一、连接你我他，鑿业最到家。

四十二、结交天下友谊，创造商家财富。

四十三、至诚行天下，鑒业物流。

四十四、鑒业，一心只在顾客，职责是我们的抉择。

四十五、安全放心，送货到家。

四十六、黄金的颜色，鑒金的追求。

四十七、轻轻一按，我们就到；鑒业物流，无需望门。

四十八、您的需求就是我们的' 责任。

四十九、流金酿诚信，业精创未来。

五十、鑒业物流，用我的速度提高您的效率。

五十一、你的选择，我的流动鑒业物流，事半功倍有两手。

五十二、用鑒业物流，交天下朋友。

五十三、鑒业真情，安全快捷。

五十四、鑒行天下，业专诚信。

五十五、想要最专业快捷安全的物流吗？您的首选物流之星，鑒业物流。

物流业务工作计划篇六

工作计划网发布20xx年物流工作计划，更多20xx年物流工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于20xx年物流工作计划的

文章，希望大家能够喜欢！

(一) 互设基地

充分利用中海物流集团的物流实体运作平台和经营资源优势，为学校挂牌建立“学生实习基地”、“教学研究基地”牌匾，学校也可以挂牌成立“中海物流人才储备基地”，探索工学结合人才培养模式及校内外生产性实训基地建设的校企组合新模式，增进学校与企业间的相互联系与合作，走产学结合发展道路，为社会培养高素质技能型专门人才。

(二) 学生实习

学校根据高等职业教育教学计划和培养方案，每年选派相关专业的学生到中海物流进行顶岗实习，中海物流优先满足学生实习需求。根据岗位需求、学生情况等因素，双方协商决定具体事宜。

(三) 就业推荐

- 1、在同等条件下，中海物流优先录用校方毕业生。
- 2、校方优先为中海物流输送优秀毕业生。

(四) 换岗学习

- 1、学校派专业老师来我们中海物流进行轮岗实习。
- 2、中海物流派相应的经验比较丰富的员工或经理去学校授课。
- 3、双方互补优势，达成共赢。（企业实际操作、动手能力比较强，但缺乏先进的理论知识；学校理论知识比较强，但缺乏一定的实际操作、动手能力。）

(五) 教材以及精品课程的开发

通过老师来企业实习，对企业的业务、流程等的深入了解，再结合学校的教学计划、专业方向，与中海相应的专家共同开发适合学校教学，符合企业用人的实用型教材。