

# 2023年快递双十一工作总结 双十一快递员工作计划(实用5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？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。

## 快递双十一工作总结 双十一快递员工作计划篇一

1. 整体来说，大家的工作积极性是非常高的。

### 1、库房发货主要问题

(1) 工作按排操作不合理。不是每个人都清楚相关的流程，即使重要的管理者也不是很清楚每个人具体应该做什么，工作没有分配到位，没有按照预定的计划来做事，以至于最后全部还是按照自己的方法来，遇到事情解决事情，而不是很有条理，有计划处理事情。经验不足，造成了这次活动中出现了工作分工混乱，遇到问题不能及时和更好的处理。

(2) 在打印快递单的和和发货单的环节，没有提前做好分，单方式工作准备，也未能及时提出，浪费了大部分时间，影响了货物的打包与发出。

(3) 库房分拣人员在分拣货物的过程中对产品不能百分之百把握住，速度慢，拿错货，以至于导致订单发错货。

(4) 包装人员，在包装的过程中对货物的箱子型号不熟悉，包装不完好，速度慢，影响发货速度，是否能确保顾客在收到货是否完好。

### 2、快递运输主要问题

(1) 北京科捷仓没有做好与快递运输物力的沟通。大份订单的包装，出库前没有与快递沟通是否采用麻袋再次包装，确保顾客收到货是否完好的，避免出现少货，漏液等相关情况。

(2) 没有相关的规定每天的发货率，外省的快件大概什么时间到达顾客手里，及运输过程中的破损率，发货率，签收率我不能预测。

(3) 北京科捷仓与快递运输协调不到位。

### 3、前期工作计划的主要问题

(1) 前期活动计划安排不到位。

(2) 没有完全按照我们提供的相关预包计划进行预包。

(3) 对发货量比较多的品牌和特殊的套装没安排专人学习和处理。

### 4、我们的活动计划组装做的有问题。

对未来的工作设想：

(1) 在今年的双十一物流工作中出现一些不足，吸取经验教训做到以后物流做到：发货速度快、发货好、签收美。(2) 电商中物流、包装是占一个最相对主要的一部分，在来年的大型活动中和科捷物流协商、沟通遇到疑难问题及时解决，提出相关的计划、策略。

总结人：杜华年

日期：2015年11月20日

## 快递双十一工作总结 双十一快递员工作计划篇二

论最重要的，就是资源。资源来自品牌的实力，自身关系换不来长期和大量的资源，买不买硬广的区别并不大。品牌实力强，位置自然免费给上，适当花点钱给个面子就行。

平台策划双十一，从9月份开始，所以最好是9月初与采销沟通，尽可能多的获取一些策划消息，当然了，双十一都好多年了，时间规划，活动玩法，换汤不换药。

所以，9月份的时候，品牌公司内部需要自己制定好双十一的营销规划，最晚9月中旬要出来。

要想做的好，只需要抓住两个点：产品、价格。能够在公司内部争取到好的产品，爆款，新品首发，专供等，这是最有竞争力的。价格，是在产品的基础上，有相比同行和内部更低的价格，仅次于产品的重要性。有了这两样，根据往年的双十一营销节奏，以及活动玩法，制定一个粗略的计划，就可以去京东找采销谈资源了。

时间定在9月下旬去京东，最晚要在国庆节之前，因为过了国庆长假，平台会陆陆续续的出双十一的活动报名，这个时候再去，就较晚了，会错过一些活动资源，采销也会为难。与采销沟通，说难不难，说简单也不简单，还是在产品价格上。品牌有一定实力，采销要产品，要保证库存，最后再杀价，对平台来说，只管卖，他们稳赚不赔。所以说，资源获取，就是那么回事。

国庆节之后，就要不停的和采销沟通平台的双十一进度，要及时的跟着平台的节奏走，自己制定的计划，要进行适当的修改，大框架，也就是活动时间节点固定的，活动玩法是不断更新的。

同时要安排好做页面，也不用做很多版本，其实一个就够了，

不同活动时间，更换主题设计，更换下面的产品价格，活动规则等，提前3—7天做好，以防临时变动，来不及修改。

预热从20号开始，25号算是正式预热，11月1号就是开门红，所以10月份时间其实是非常的紧凑，应当尽量的加班提前完成很多工作。

需要注意的是，要京东自营和天猫不一样，尤其是促销和资源展现，需要明确的和采销确认清楚，以免被忽略，甚至引起客户投诉。

要核对的，比如资源页面位置，促销时间，促销价格，高级广告词透出，主图更换审核等等，这些都不算细节，是做活动的环节之一。

## 快递双十一工作总结 双十一快递员工作计划篇三

总结是事后对某一阶段的工作或某项工作的完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析，为今后的工作提供帮助和借鉴的一种书面材料。今年的双十一即将落下帷幕，你知道双十一的总结怎么写吗？以下是职场范例网小编和大家分享的新推双十一活动工作总结精选范例五篇，以供精选，希望对您有帮助。

11月11日是一年一度的光棍节，为了增强本班同学的感情，拉近同学们之间的距离。制药工程1403全体成员于教学区开展“光棍节-我们不孤单”班级特色活动。同学们积极响应并参与本次活动。

此次活动由女生委员王彤为主策划，并为班级单身同学主持会场。首先王彤致欢迎词，宣布活动开始，感谢同学们的参与，并介绍本次活动主要流程。伴随这音乐的律动感，

同学们一同放声歌唱《单身情歌》。紧接着就是游戏环节，首先通过抽取扑克牌，根据不同花色分成四组。小组选出一名成员来到台前进行哼歌，组内其他成员根据哼歌猜歌名。每组限时三分钟，每组所猜歌名的多少决定获得相应张数的扑克牌。此环节为平时隐藏的“歌王”提供了展示平台。环节三为你来比划我来猜小组成员选出一名同学来到台前，看到一个词语或成语时，运用肢体语言进行描述。然后组内成员进行猜词，限时一分钟。环节四奔跑的气球，比赛分成三组，每一组四队男女。每一组的成员可面对面或背对背夹着气球从起点运到终点。若中途气球不慎落地的那组则需再次从起点开始，重新夹球，直至将球运到终点（在此过程中气球不能破）。每组时间限制在两分钟之内，运球最多的那一组获胜。环节五为气球保卫战，根据第一次所分得队伍再分为两队，将女生的腿上绑上气球，而男生负责守卫自己队伍的气球，限时五分钟，最终剩余气球最多的队伍获胜。环节六为知己知彼，百战百胜，男女双方各出10名人员，20秒内速配，每两队一组，一组两张报纸，两个人共同站在报纸内，进行划拳，输的一方，报纸对折，直到报纸内站不住脚为止，输的淘汰，赢的晋级继续划拳！最终活动圆满结束。

此次活动使感情缺失的同学们一起欢度了一个有意的光棍节，让他们感觉到他们并不孤独，找到了一份缺失的温暖，同时也给大家一个展现自我才艺的机会，充分展现自我魅力。晚会中同学们得到了放松，感受集体生活的乐趣，丰富同学们的课余生活，陶冶情操。晚会过程中社员们积极参与，互动活动中勇敢的展现自己，体现了大学生积极向上的精神风貌和激情四溢的青春活力，更重要的是同学们和谐融合到集体中，促进交流，拉近同学之间的感情。活动也存在着一定的不足的地方。比如说环节与环节之间的衔接不够紧密。同学们参与度低，有些同学在下面的时候没有参与度，只有部分同学进行热情的参加。

总的来说，这此活动举办的非常成功，为今后的活动开展打下了良好的开端，我希望那些不好的现象在今后活动中

得到改变。

### 一、工作内容：在双十一。

我在cdd做过售前客服。经过前期的培训，对天猫的规则以及客服人员应该注意的一些事项有了一个大致的了解。我们开始自己的工作，主管把我们分成几个小组，每个组长负责。我在第七组，有八个组员。第一组，当然要互相帮助。分流期间，有的客服接待的客户比较多，其他团队成员忙的时候也会相应分享。我们的主要工作是回答客户关于产品的各种信息。最常问的问题是尺寸和快递。当然，也有棘手的问题，考验我们的耐心和耐力。

### 二、体验：客服是服务人员，它要有顾客至上的理念。

尊重客户，尽量满足客户的要求。我觉得做客服是一个很好的锻炼。首先，作为客服，要有亲切感，这是考验我们表达能力的。礼貌和善地说话非常重要。那我们要有很好的耐心，因为有一些不讲理的客户。这个时候，我们作为一个客服，要有耐心，要有良好的耐心，要保持良好的品质。如果顾客不讲道理，我们就不应该和他们争吵。最后，作为客服，你要有很好的口才，用恰当的语言向客户说明商品的优点，这样才能卖出更多的商品。

### 三、建议：因为之前有过网购经历，再加上这种客服经验。

我认为做一个好的天猫客服应该对每一个客户购买的商品负责，保证客户买到满意的商品，得到好的服务。我认为顾客有一个愉快的购物过程是非常重要的。

## 一、双十一推广的定义和目的

双11是电商的狂欢，是突破销售保持强势的战场。每一家店铺，每一个品牌都有自己的目的去参与双11的推广，比如多引进新客户，激活老客户，清理库存，传播品牌等。这些都没有错，但都有一个共同点，那就是出成绩。

## 二、双11对网店推广的意义

除了性能，还有两点。首先是团队和能力的压力测试。通过双11的大推广，促进各方面的准备和规划，提高执行力，可以锻炼和测试团队的运营能力和抗压能力。二是创建爆炸模型。很多店铺都知道，新产品上架的时候收集是很划算的，可以帮助新产品快速启动，爆发。但是很多店铺都忽略了在双11大浦制造爆款。如何利用好双11的流量做好宝贝布局和策略，这需要大家好好学习。

## 三、双十一大推广的节奏

大推广之前分为蓄水期和预热期。在扣押期间，尽可能多的新老客户应该知道你的活动和宝贝信息。要做好三个方面的工作：提前通知、公告、公示。热身期间，让更多的顾客把自己知道的东西加入购物车或者收藏夹。

做好赛马是关键，可以让你的活动一开始就成为重中之重的店铺或者品牌，否则来之不易的场地资源会慢慢消失。想做好赛马，需要拉动客户的消费力，利益最大化。告诉客户你的大好处是什么，比如：吃饱了送，红包，折扣、免税等。利益最大的独占者，你有什么，别人就有什么，所以没有优势。

大推广后要注意几个点，页面恢复，返场准备，数据盘点。

## 四、双11的晋升目标是什么？

很多店主不知道自己的双11推广目标是什么，也不知道怎么做。边肖范本了两种计算目标的方法。第一种是以价值为中心的算法，根据双11中促销前的品牌或店铺数据和历史数据计算出你关注的人数，然后这些关注的人能产生多少价值，进而得出目标销售额。这种方法更适合一些大品牌的标准产品。目标增长率算法适用于非标准产品，历史销售额乘以增长率和目标增长率得到的结果就是目标销售额。

以上四点是双十一营销活动的经验。所有店铺，尤其是新手店铺，在申请双11推广前，一定要充分了解双11，才能在双11推广中取得理想的效果。

### 一、工作内容：在双十一。

我在cdd做过售前客服。经过前期的培训，对天猫的规则以及客服人员应该注意的一些事项有了一个大致的了解。我们开始自己的工作，主管把我们分成几个小组，每个组长负责。我在第七组，有八个组员。第一组，当然要互相帮助。分流期间，有的`客服接待的客户比较多，其他团队成员忙的时候也会相应分享。我们的主要工作是回答客户关于产品的各种信息。最常问的问题是尺寸和快递。当然，也有棘手的问题，考验我们的耐心和耐力。

### 二、体验：客服是服务人员，它要有顾客至上的理念。

尊重客户，尽量满足客户的要求。我觉得做客服是一个很好的锻炼。首先，作为客服，要有亲切感，这是考验我们表达能力的。礼貌和善地说话非常重要。那我们要有很好的耐心，因为有一些不讲理的客户。这个时候，我们作为一个客服，要有耐心，要有良好的耐心，要保持良好的品质。如



果顾客不讲道理，我们就不应该和他们争吵。最后，作为客服，你要有很好的口才，用恰当的语言向客户说明商品的优点，这样才能卖出更多的商品。

三、建议：因为之前有过网购经历，再加上这种客服经验。

我认为做一个好的天猫客服应该对每一个客户购买的商品负责，保证客户买到满意的商品，得到好的服务。我认为顾客有一个愉快的购物过程是非常重要的。

## 一、双十一推广的定义和目的

双11是电商的狂欢，是突破销售保持强势的战场。每一家店铺，每一个品牌都有自己的目的去参与双11的推广，比如多引进新客户，激活老客户，清理库存，传播品牌等。这些都没有错，但都有一个共同点，那就是出成绩。

## 二、双11对网店推广的意义

除了性能，还有两点。首先是团队和能力的压力测试。通过双11的大推广，促进各方面的准备和规划，提高执行力，可以锻炼和测试团队的运营能力和抗压能力。二是创建爆炸模型。很多店铺都知道，新产品上架的时候收集是很划算的，可以帮助新产品快速启动，爆发。但是很多店铺都忽略了在双11大浦制造爆款。如何利用好双11的流量做好宝贝布局和策略，这需要大家好好学习。

## 第三、双十一大推广的节奏

大推广之前分为蓄水期和预热期。在扣押期间，尽可能多的新老客户应该知道你的活动和宝贝信息。要做好三个方

面的工作：提前通知、公告、公示。热身期间，让更多的顾客把自己知道的东西加入购物车或者收藏夹。

做好赛马是关键，可以让你的活动一开始就成为重中之重的店铺或者品牌，否则来之不易的场地资源会慢慢消失。想做好赛马，需要拉动客户的消费力，利益最大化。告诉客户你的大好处是什么，比如：吃饱了送，红包，折扣、免税等。利益最大的独占者，你有什么，别人就有什么，所以没有优势。

大推广后要注意几个点，页面恢复，返场准备，数据盘点。

#### 第四、双11的晋升目标是什么？

很多店主不知道自己的双11推广目标是什么，也不知道怎么做。边肖范本了两种计算目标的方法。第一种是以价值为中心的算法，根据双11中促销前的品牌或店铺数据和历史数据计算出你关注的人数，然后这些关注的人能产生多少价值，进而得出目标销售额。这种方法更适合一些大品牌的标准产品。目标增长率算法适用于非标准产品，历史销售额乘以增长率和目标增长率得到的结果就是目标销售额。

以上四点是双十一营销活动的经验。所有店铺，尤其是新手店铺，在申请双11推广前，一定要充分了解双11，才能在双11推广中取得理想的效果。

## 快递双十一工作总结 双十一快递员工作计划篇四

一、工作内容：在双十一。

我在cdd做过售前客服。经过前期的培训，对天猫的规则以及客服人员应该注意的一些事项有了一个大致地了解。我们开

始自己的工作，主管把我们分成几个小组，每个组长负责。我在第七组，有八个组员。第一组，当然要互相帮助。分流期间，有的客服接待的客户比较多，其他团队成员忙的时候也会相应分享。我们的主要工作是回答客户关于产品的各种信息。最常问的问题是尺寸和快递。当然，也有棘手的问题，考验我们的耐心和耐力。

二、体验：客服是服务人员，它要有顾客至上的理念。

尊重客户，尽量满足客户的要求。我觉得做客服是一个很好的锻炼。首先，作为客服，要有亲切感，这是考验我们表达能力的。礼貌和善地说话非常重要。那我们要有很好的耐心，因为有一些不讲理的客户。这个时候，我们作为一个客服，要有耐心，要有良好的耐心，要保持良好的品质。如果顾客不讲道理，我们就不应该和他们争吵。最后，作为客服，你要有很好的口才，用恰当的语言向客户说明商品的优点，这样才能卖出更多的商品。

三、建议：因为之前有过网购经历，再加上这种客服经验。

我认为做一个好的天猫客服应该对每一个客户购买的商品负责，保证客户买到满意的商品，得到好的服务。我认为顾客有一个愉快的购物过程是非常重要的。

## **快递双十一工作总结 双十一快递员工作计划篇五**

2. 保质保量迎战双十一，安全责任事关你我他
3. 初心不变正道求进，奋战只争第一！
4. 电商物流风起云涌，仓储再铸辉煌！
5. 奋战双十一，高效率，零滞留，零错发，我能行！

6. 奋战旺季促生产，安全意识记心中
7. 攻守并重，全员发动；集结顺丰，赢战高峰！
8. 行不行，双战绩来证明！牛不牛，仓储占鳌头！
9. 弘扬安全理念，规范安全行为，营造安全环境，推进安全管理
10. 华东群雄撒激情，仓储鏖战第一！
11. 激情不改，初心未变，兄弟齐心，物流抢先！
12. 决战旺季，安全第一，预防为主，综合治理
13. 困难面前，我们依然微笑！
14. 齐利断金，决战双十一！
15. 抢客户，创收入，提升客户满意度；保质量，人心齐，携手共战高峰期！
16. 全力服务双十一，安全系着千万家
17. 全员出击，迎战高峰，提升服务，擦亮品牌！
19. 收发并重，全员实动，保质保量，决战高峰！
20. 双十一，我们准备好了！
21. 双十一必胜，保驾护航有顺丰，保质保量保太平！
22. 提高安全生产意识，打响双十一战役
23. 团结奋战“双十一”，顺丰！还是顺丰！

24. 团结合作迎双十一，上下一心促生产力
25. 万众一心，永不言苦，相信团队，飞跃巅峰!
26. 用服务擦亮我们的品牌，服务没有最好，只有更好!
27. 有甜一起享，有苦一起担，风雨同舟，我们在一起!
28. 众志成城，决战高峰，保质保量，赢战双十一!
29. 众志成城，决战旺季，安全生产，重于泰山
30. 众志成城齐作战，斗志高昂续千万!