

最新门店物流工作总结(优秀8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

门店物流工作总结篇一

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：

一是自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是对于物流降低成本的“概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，三是物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法等等。

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。

第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。

我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

门店物流工作总结篇二

流火的七月，我满怀对未来的憧憬离开校园，来到深航货运有限公司这个年轻且充满朝气的集体。时光飞逝，转瞬间已工作三个月有余了。虽然在工作、生活中曾遇到过一些困难，但在领导和同事的关心、鼓舞下，使我的生活充实且快乐。

我在大学所学专业与现在所从事的工作存在着巨大的差异，因此就要求自己更加的努力，不断完善自己，学习货运的相关知识并使之运用在现实工作中，才使最为关键和重要的；经过这三个月的学习及领导、同事的细心教导与帮助，现在我已经基本掌握了一些必备的业务知识与服务技巧。闲暇时，回味思索一下，现把过去三个月的工作做一个小结，以便在

今后的工作中更加运用自如、得心应手。

以我个人的观点，我们运行部是一个真正意义上的保障部门，对各个营业部、代理人的货物是否能够更安全、快捷、合理的配载、出港起着至关重要的作用；同时也是对公司的信誉的维护，对客户满意程度最好的答复。现在我所在的岗位是运行部的调度中心，它是联系加货内外、车队、外场及营业部、外航货运代理的纽带，作用就更加不言而喻。

刚开始的时候，我连最基本的三字代码都不知道，在办公室看着大家忙碌而井然有序的工作，而自己连一点忙都帮不上，从心里感到着急。因此xx让我们从处理舱单开始，一步一个脚印、踏踏实实的从点滴做起，且手把手的教我们。我很荣幸的说，在很短的时间内我就掌握了输单的方法与技巧，且通过输单我还掌握了公司飞机所飞航线的三字代码及基本的航班动态，为以后的工作打下了良好的基础。

而最让我头痛的便是接电话及听对讲机了，因我们这里是保障部门，不可避免的营业部、代理人的电话会多些。开始的时候，听到电话铃声心里就有点发毛，怕自己讲不好、讲不清楚，对对方所要咨询的问题无从下手；经过近一段时间的磨练和领导、同事的帮助，我自信在一些问题的处理上我已经可以应对自如了。在有就上听对讲了，以前因为从没有接触过，刚听的时候，只听声音刺耳，茫然不知是在和自己说话、说的是什么。不过三个月已经过去了，天天的耳濡目染已经习以为常，没有问题了。

1. 在处理普通外航货物时，当收到大量、同一目的地的货物时，是否可以给那些和我们保持良好关系的，且在竞争同一公司航班舱位的代理人来分别的处理呢？这样的话，我想是否就对货物的保障问题有一些提高呢？因为他们的舱位总是在一个有限的范围内，当货量很大时，注定要有一些是无法正常配出的，而当我们分别来出来时，是否会在他们有限的舱位上都保证有我们自己的货呢？使我们货物能按时正常配出。在

就是我们现在所知的代理人还很有限，这些需要我们在平时多多的积累，以便在用的时候不会措手不及。

2. “城际速递”是我们公司精心打造的拳头品牌，时效的保证是它最重要也是最大的特点，这就要求我们在配载、出港的时间都需有专门人员来跟踪，不允许有丝毫的差错，并要及时的记录、反馈相关的信息；而如果只能走外航的情况下，我们是否可以给那些其它航空公司货运部来处理呢？我们是否可以和他们签署一份协议，只是用来保障“城际速递”这类的`货物。

3. 不管是何种货物，保证它的安全也同样的重要。问题主要是保障仓库储存的货物、货物从营业部到分拨中心以及到货物的配载、出港等几项内容，作为安全保障部门的一员，首先要从思想上充分重视起来，思想直接指导着行为的执行，安全问题是我们的部门指标中的重中之重。在具体的工作中，首先是要防止各类危险品和注意海鲜的包装，在货物到达各个环节时做好交接，保管好钥匙，把可能造成货物丢失或破损的任何隐患降至最低。在安全问题上，我们现在为止已经有一整套流程，只需把它认真的贯彻执行，工作的时候更加细心认真。

在工作中最重要的一点我还很欠缺，那就是经验，所以在处理一些比较紧急的问题上，还是显得有些稚嫩，不管是在工作还是其他方面，我还有很多很多需要加倍的努力学习的地方。我会在今后的工作中更加的努力，争取做的更好。

门店物流工作总结篇三

20xx年即将过去，透过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

对自我的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的透过各种物

流知识，了解自我的工作范围、职责要求，激活和发挥自我应有的工作潜力，来锻炼自我和提升自我。去发掘和提升自我的才干，用实力来证明自我。

获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每一天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的梳理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自我的物流岗位上，用心行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

门店物流工作总结篇四

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场工作，完全可以独立完成。

2、由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省际运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务链的形式开展业务，仓储、市域配送、省际配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链；在供需错位的问题上，努力进一步提高整作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

4□xx地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5、恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

一、工作感想：

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和行业的变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历第三次产业革命，机遇空前巨大；而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇；第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统、规模的企业，有着做大做强的基础；第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。

我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰；我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

门店物流工作总结篇五

回顾20_，在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，物流部的各项工作运转正常。物流部始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化与流程化的基本目标开展工作，并以提高客户服务水平和降低成本为最终目标。

在20_年中，物流部在做好本职工作的同时，还完善了以下工作：

1. 存货损失率逐渐下降

存货损失率由3月份年会时的1万多，降低到8月份6年庆时的1100元。其他月份货品损失率几乎为零。

2. 较好的完成了全年采购任务

2.1采购员积极的了解市场，在原材料供应紧张的情况下，充分的完成了产品采购任务。

2.2初步建立了与供应商的合作关系。

3.u8系统成功上线

物流部在各个部门的协助下，经过多少同事的不眠之夜与不辞辛苦的努力u8系统成功上线，并运用至今。

20_年物流部发展目标及工作展望

1. 完成u8系统上线-----预计1、2月份完成。

2. 物流部管理制度-----预计1-6月份完成。

制定物流部各岗位、流程的各种sop制度和考核制度，强化了职能和流程管理。

3. 制定产成品综合需求计划-----预计7-9月完成。 制定产成品的定额储存量，明确了物资管理的目标。

整合信息流、物流并建立初级管理模式。

4. 1探索建立供应商战略合作伙伴关系。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于所有供应商的支持力度，供应商对公司的政策的好坏直接影响到我们地成本核心竞争力的高低。

4. 2围绕控制成本、采购性价比最优的物料等方面开展工作。

4. 3从公司整体利益出发，降低成品库存，减少生产及分销费用。

4. 4监测供应链各节点运转情况，对不必要环节、异常事件提请整改措施并及时跟进。

4. 5不断提高交货的可靠性和灵活性，提升客户满意度。

5. 强化管理

5. 1完善并优化现有流程，制度。

5. 2并时时分析现有管理模式，持续改进，实现供应链整体“流程品质”最优化。

5.3加强计划和控制，提高效益，降低成本。

5.4在制度的健全和执行方面继续下一些功夫，管理水平需要不断提高。

6. 加强培训

6.2继续加强专业知识和职业技能的培训，避免工作失误及问题的出现，提高工作质量。

在下一步工作中，物流部将以建一流管理、创一流业绩为目标。在上级领导的正确领导下，肩负新使命，创造新业绩，开创新局面。为公司整体的战略计划提供有力的支持。相信我们女蜗本纪在20_年会龙腾虎跃，管理能力行业第一、业绩增长率行业第一。

门店物流工作总结篇六

我们知道，世界上任何一家超市都不可能在每一个区域都做得比竞争对手好。同样□xxx也深知此理，所以在卖场的分割上充分发挥了自己的优势。

曾经在相关的资料上看到;xxx的生鲜日配和日杂是其最具特色的两个区域。此行一看，果真不假，在xxxxx店，生鲜的面积约占了xxx平米，在生鲜区域，装修的风格讲究，经营的品种繁多，敏感性的商品价格低得让人心跳。在此区域购物的人潮涌动，是超市的一大亮点。单就经营品项上简单比较，我们的品种只及其不足一半，而且均集中在相对毛利较高的品项上，如豆制品xxx有近xx个单品。

在非食品的日杂区，陈列货架多达167组。陈列讲究，美观整洁，且品种繁多，琳琅满目，且日杂的新品季节性商品和流行的商品都是陈列在起眼的位置。自有品牌的开发从目前情况看xxx显然加大了力度，定价上比同类商品低20%--25%，加

上大面积的突出陈列，购买率和创利能力相当高，这也应该是今后我们的一个学习和发展的方向。

从中可以看出□xxx的洒水的占比份额较大，达到25.67%而我们门店最高的洒水占比14.08%，这并不意味着我们的洒水占比不合理。其原因是因为地处一级市场的消费习惯有一定的差别，其中如红酒陈列面就明显的比我们的陈列宽，这与市场消费有很大的关系，我们反而要注重的是我们的洒水面积占比与销售占比及不匹配，解决之道应是从两个方向入手：(1)缩小陈列面积(2)适当引进新增动销品项。

销量较大的冲调毛利高的休闲南北货则是从陈列面积陈列位置上大力度倾斜，这与我们“一视同仁”的做法显而更为合理和值得借鉴！

相反，在xxx的服装区□xxx所给的面积相对较小且品种也较少。

在xxx二楼主要是展示一些非食品的商品。从二楼卖场入口进入的最右边主要是家电(如电视机，空调，电扇等)和手机售卖区。在卖场中部主要划分为四部分：音像制品(书籍□vcd等)家居用品(睡衣拖鞋等)日常用品(电池水杯饭盒等)衣物(有品牌和无牌子的成衣内衣)。

在卖场的最靠后的左手位置主要是卫生洗化用品等，如皂类卫生纸牙刷等；中间位置主要是10排左右的落地货架，主要放置化工品(如：洗发水洗面奶等类似品)；最右边(既最里面)主要是雅芳美宝莲等化妆品的销售，有醒目的品牌标志。

一楼食品类布局如下。熟食，生鲜，速冻等最吸引顾客的区域设置在门店的最内部，一方面靠近后场的作业区，另一方面还可以吸引顾客走遍全场。果蔬区一般被认为高利润部门，通常的布局是满足顾客的相关购物需求，安排在肉食品的旁边。由于奶制品和冷冻品具有易融化，易腐蚀的特点，所以一般它被安排在顾客购买流程的最后，临近出口，同时奶制

品和冷冻品通常在一起，这样有利于设备的利用。烘焙品的主力商品是面包，销量大，毛利高，大多被安排在第一货架和靠近入口的地方，这样不仅会刺激高价位的面包的出售，而且还会避开顾客遗忘。杂品部分主要在超市卖场的中央，采取落地货架形式，布局为纵向陈列，这样顾客就可以透视纵深。

还有一项商品规划的设置就是一般部门的设置规划本着防盗防损的目的，一些丢失率较高的商品会专门安排在一些特定的角落，例如：口香糖总是在收银台前，化妆品总是在门店内的醒目的地方。

另外，经过对xxx面积的分析，发明食品生鲜收银区和休闲区面积和刚好与非食品的面积大致相等。

这都表明□xxx在抓住价格透明度不高，而毛利点高，且在组合商品时的选择面较广的非食品做文章。卖场布局，分割时优先考虑了非食品的面积。

xxx用什么样的货架陈列什么样的商品，是经过认真分析了。比如说用1.5m高的货架陈列塑料制品，用2.8m高的货架靠墙作展示等。都是经过认真分析的□xxx巧妙的利用货架的'不同高度以及服装/电器等区域，将一个个的区域隔离开来，让顾客既有购物的享受，又不让顾客有走进货架林的感觉。

另外，相关联的商品组合在一起，巧妙的利用关联商品由一个区域向另一个区域过渡也是xxx的一大特色。如：用清洁用具向洗化日化过渡等。

xxxxx店在商品陈列时，对颜色搭配的要求已达到十分讲究的地步。几乎所有的商品，在陈列时针对不同的商品，利用商品自有的颜色进行区分开来，进行有机的组合。特殊是家纺针棉区，如将毛巾等商品利用毛巾自有的颜色进行有机的组

合，区别。让顾客选购时一目了然。从而节省了选购时间，提高商品的销售。

xxx对货架的有效利用，是值得我们认真钻研的。在xx店xxx用了很大的面积去陈列凉鞋凉拖鞋凉席空调被等。而反季商品只是作象征性的摆放，如：保健品在整个卖场惟独五组单面货架，且每个单品惟独一个陈列面。

xxx充分利用灯光□pop以及特价商品，堆位等有机的组合，把整个卖场的气氛营造得非常浓郁，让顾客一进xxx便有一种购买的冲动。

xxx卖场的布局，包括卖场出入口主次通路卖场商品布局，以及各收款台的设置等，处处体现了xxx设计的初衷——方便顾客。

出入口设置□xxx卖场入口是直接通向主通道，这样设计可以保证顾客经过每节货架每个商品，以便增加顾客的随机购买机会□xxx的音像图书玩具等用品一般是在入口就近，而出口处则陈列顾客习惯性购买的商品。如家用百货清洁洗化用品等，其原因是家用百货和清洁洗化用品等很简单丢失，尤其是洗化类的化妆品，放在出口的地方，人流特殊多，小偷就很难偷窃了。

主通道设置：顾客经过入口进入卖场内逛完整个卖场，将由通道设置线路来决定。为了让顾客把店内整个商品都扫描一遍□xxx主通道的路线都能够让顾客将店内的每个角落都转遍，并且具有循环性。因为惟独让顾客转遍整个卖场。商品陈列所表现出的吸引力对顾客才具有意义。

仔细观察xxx的陈列。发此刻每一个商品的右下角都会相对应的有一张货牌(标价签)。货牌上面除了标明常规的品名产地价格等。而且还标明了商品陈列排面数通过对商品的细数。发明都与所标明的排面数相吻合，可见□xxx的员工对商品配

置表的执行是到了位的。

门店物流工作总结篇七

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。经过努力1—12月份完成26.78万业务。收入业务占比完成90.6%。欠费每月清零。妥投率。思乡月。月递情谊。按照公司下达任务100%完成。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，速递站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信ems全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选择民营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。

20xx年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训。必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为邮政速递的发展贡献自己的力

量。

门店物流工作总结篇八

半年来，物流营运中心秉承“集思广益，多劳多得”的工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利润最大化，上半年，实现收入1214535.28元，同比增长50.99%，完成总进度的51.68%，实现利润2.1万元，完成利润目标的52.5%；圆满完成了xx公司下达的收入利润指标，实现“时间过半，收入过半，利润过半”的目标。

1、稳步发展现营业务

上半年□xx项目完成收入432076.9元，占总收入的35.58%。目前该项业务收入占比较大，在确保该业务稳步发展的同时积极拓展相应市场，目前分公司已和昭通市xx公司物流中心就至配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测，零售点布局，配送线路设计等前期工作。

2、改变营销策略

上半年，收入777837.38元，占总收入的64.04%；营业部收入2896元；营业部收入1725元。上半年度，物流营运中心认真执行公司领导的指导方针，即：由公司领导带领部门班子开发大客户市场，让驾驶员在运输配送过程中寻找客户；动员公司内部员工利用自己的信息源开发客户，“三管齐下”的营销策略。目前，由公司领导带领并成功攻克的有、等大客户。由公司内部员工发展的有、等客户。认真执行公司领导下达的奖励政策，动员广大员工的积极性，使公司的发展更上一个新的台阶。

3、积极发展新型物流业务

上半年，公司领导带领相关部门职员奔赴市场，亲力亲为，

积极发展供应链金融业务，涉及钢材市场、矿产品市场、烟酒类市场等，目前已和钢材市场积极联系，客户有明确贷款意向，希望得到xx公司在业务上指导。

4、国际物流业务发展

公司领导经过多方努力在xx地区寻找发展到国外的的客户。目前公司领导正研讨，通过地理优势(接壤x□x□x)□发展省外国外的双向运输中转专线，已发展的目标客户目前仅对外贸易。

1、结合物流信息综合管理平台，精细化管理，节约成本扩大效益。

2、维护目前合作客户，提升部门各员工职业素质和职业道德，提倡“服务优质化、严惩不良化”。

3、继续从传统物流向现代物流的转变发展，开发相应现代物流项目，发展目标客户。

4、继续贯彻施行公司领导提出的“三管齐下”的营销策略，开拓市场、勇闯高峰。