

最新仓库物流工作总结 物流工作总结(通用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

仓库物流工作总结篇一

(一) 自动融入处所经济成长模样，篡夺政策，博得成长先机。

××局当真落实省局的安排和要求，自动融入××市“3 1”地主经济成长计谋大模样当中，篡夺处所政策赞成，捕获市场成长先机，抓住了对××邮政长远成长感化深远的两项紧张工作：一是高度珍视“彭泽模式”的立异美满和在全市的推行工作。经多方竭力，××邮政办事三农及“彭泽模式”已获得了处所党委和当局的高度珍视及承认，并已参加市委市当局紧张工作当中。如今，××市委及市当局两办已下发了《关于构建新农村惠民物流畅道的定见》的关照，该文件及后续相干配套文件的出台和履行，不但完全办理了邮政办事“三农”、展开商品分销配送的外部环境题目，并且篡夺到了处所当局的政策大力大举赞成和强势鞭策，同时也大大提拔了邮政在处所社会经济成长中的感化职位处所和效用。二是自动抓住××大产业、大物流的成长良机，自动篡夺中邮物流江西××邮政物流基地（仓储集散配送中间）项目标开动和构筑工作。经过议定外出进修观察，并进行前期市场查看和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目构筑后，不但对××邮政的成长并且对江西邮政及物流交易的成长都将具有紧张的计谋意义。如今，市当局成长大物流财产的相干政策文件已出台，该项目已获得市委市当局的高度珍视和赞成，省局带领对该项目特别珍视和关心。如今，我

局正在与××市大物流办及相干部分会商项目标选址用地题目，以篡夺省局尽快立项构筑。

（二）尽力打造“千个”分销连锁网点，夯实根本，提拔渠道本领。

我局当真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作集会上发起的“使80的农村支局地点剔除金融交易效益外兑现扭亏增盈目标”和“做大分销交易范围，促使90的县局物流收益达50万元以上，毁灭30万元以下县”的唆使要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分派送交易，而在抓分销配送交易中，又把收集渠道构筑放在重中之重来抓。在网点渠道构筑中，重点推行“彭泽模式”151平台构筑，并自动篡夺国度“万村千乡”市场工程构筑的政策赞成。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，报告“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送收集系统，邮政分销收集渠道本领得以进步。

（3）重点分销“十大”分销产品，随机应变，做大做强优势特点。

根据××本地实际，我局肯定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有处所特点的分销产品：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，做到随机应变，凸起重点，业已兑现和估计全年可兑现销售收益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兑现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马垵竟日用品批销推介会兑现销售额19余万元，立异了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销升级联赛中，××局排名第4，此中，日用商品分销收益占全省四分之一。

（四）细致培养“百家”物流和谈客户，整合股源，美满收集办事效用。

年初我局即在全市范畴内展开“百家”企业进中邮活动，以开动和成长产业园区一体化及中邮快货交易，并建立了一季度策动开动、二季度打根本、三季度加快成长、四季度初见结果的成长目标。经过议定市场查看、带领领先访问、方案营销等办法，及时明白客户需乞降改革邮政物流在运营中存在的题目，在全市产业园建立邮政物流交易收寄窗口，为产业园区企业供给便利的物流办事。现已与××昌河、博莱药业、××烟草、××移动、朝阳机器、××宏达、××三木等105余产业业企业签订了仓储及物流办事和谈，此中年物流收益100万元以上的3个，50万元以上的5个。1-9月我局省际中邮快货量名列全省第二。同时，为办理中邮集散网运能不敷及部分地区经转关键多、时限长等瓶颈题目，我局自动整合社会资本，与多家社会物流企业互助，借船出海，以此美满了邮政物流收集办事效用，鞭策了一体化及中邮快货交易的成长。

（五）珍视办理，典范运作扭亏增效，创优抢先，树塑品牌形象。

在成长商品分销交易中，我局当真贯彻履行《江西省邮政邮购分销交易财务办理方法》，并订定了《××市农资日用品分销交易成长教导定见》，市局配备了分销交易核算管帐，开设了分销交易资金专用帐户，履行专户办理，在滚动资金非常紧急的环境下，为分销交易挤出了400余万元的滚动周转资金。加强了分销资金的办理工作，履行由市局联合要数、联合付款、集结办理方法，对连锁网点履行带款要数的优惠政策，并采纳了清仓办法，及时处理过期变质产品，妥帖办理了积年积存题目，加快分销资金回笼工作，严厉把握库存及积存，从而有效地裁减了资金投入和低落策划风险。同时，经过议定展开创优抢先活动，我局高度珍视物流交易运营质量办理工作，采纳了增加信息录入和查问人员气力，履行重

点客户跟踪查问办事等办法，加强考核、重点监控，物流交易运营质量连续进步。

（六）存在紧张题目及发起。

关于物流专业改革方案履行后运作中存在题目。其一，地市局物流专业机构按新的方案履行后，物流分公司与配送中间在实际运作中存在很多矛盾及题目。紧张表现为两个机构在本能机能职责别离、人员分散及交易收益划归和交易操纵流程等界面上难以分清和分散。因为一体化及中邮快货交易具有系统性和集体性特点，如果将此中的运营关键剥离自力出来，交由另外一个相对自力的部分去办理，不免造成该交易在开辟、运营与保护工作等关键中相摆脱和矛盾，庆幸于和谐办理。是以，在地市局，配送中间不宜与物流分公司分设，配送仅是物流办事中一个紧张关键，配送中间作为物流分公司一个内设机构为好。其二，因为商品分销配送交易与一体化及中邮快货和国际货代等物流交易是完全差别的两个行业，交易界面特别明白，并且两项交易都有各自的交易板块，在市场上均面对诸多同行竞争敌手，是以，在地市局，宜将商品分销配送交易剥离自力出来，建立商品分销配送中间，与物流分公司离开运作，以便真正做到科学细分专业，履行专业化策划，使各专业部分更能集结精神面对市场，参加同行竞争，做大做强相干交易，从而完全办理如今因为邮政物流公司触及行业过宽、所策划的交易板块过量、面对竞争敌手太多，尽管配备再多办理和交易人员，也难以做到履行高雅化办理和做大做强所触及的交易板块，从而到达抢占必定市场份额，成为行业龙头的被动场面。

20xx年××邮政物流工作将刚强不移地贯彻履行国度局和省局的联合安排和要求，紧紧环绕“政企联合建好每个店、表里联运签约每一家、市县联动挑衅每一天”的整体成长思路，加快成长商品分销配送交易和一体化及中邮快货交易，兑现商品分销和产业园区一体化及中邮快货交易新冲破，敏捷膨胀交易范围，提拔邮政物流品牌形象，强化邮政物流市场竞

争力，进步邮政物流的经济效益和社会效益。

确保物流交易收益兑现1200万元，此中商品分销收益700万，一体化及中邮快货交易500万，交易收益增幅达50以上，力图收益翻番达1500万元。

（一）政企联合，营建环境，尽力建好商品分销收集渠道。

借助处所党委当局的气力，篡夺“万村千乡”工程的政策赞成，当真落实市委市当局构建新农村惠民物流畅道构筑要求，尽力建成商品分销收集渠道，提拔渠道本领。

（二）随机应变，凸起重点，抓好特点产品分销配送。

联合××实际，重点抓好水稻种子、棉种、化肥（含叶面肥）、农药、牛奶、酒水等市场潜力大或具有××特点的产品分销交易，抢占市场份额，形陈范围效益。

（三）表里联运，整合股源，细致构建物流配送平台。

富裕阐扬邮政物流品牌诺言优势，自动整合社会物流运输资本，履行强强联合，构建一体化及中邮快货交易运输配送平台，加快产业园区一体化及中邮快货交易的成长步调，篡夺吸引更多的产业园物流大客户与邮政签约和互助。

（四）市县联动，立异机制，富裕激活员工步队成长动力。

鉴戒兄弟省市局的做法，对一体化及中邮快货交易立异机制，履行专业化策划办理。初步思路及做法是：订定响应政策及报酬，经过议定履行内部聘用，将县局相干办理及交易人员配置设备摆设到位，将其工钱、奖金等收益工钱与策划事迹挂钩，由市局公司联合考核，真正做到市县联动，理顺机制，优化流程，富裕激活员工成长动力，参加市场竞争，从而进步邮政物流的市场份额和竞争力。

仓库物流工作总结篇二

首先，第一个阶段，也是所有实习生必备的阶段，进入公司的初期，由企业导师给我们进行了专业化的培训，由来自全国各地的老师来讲解他们各自省市内的地理情况和邮政速递业务，主要针对业务知识进行了重点培训。

第二，在经过了为期两周的业务培训后，开始试上线，实习岗位为前台坐席，主要负责福建、湖北和浙江三省的邮政速递揽收业务。主要把客户寄邮件的需求通过系统反馈到揽收员的pda手持终端或者手机上，这样我们就了解了邮政速递揽收业务流程。

第三，第三阶段的职位仍然是前台坐席，但会负责安徽、甘肃、广西、贵州、海南、黑龙江、湖南、吉林、江西、内蒙古、宁夏等20个后上线省市的邮政速递查询服务，跟进了解邮政速递查询系统，把客户的需求及邮件在运输途中的问题反馈到相关部门，使我们深入了解邮件在运输途中的操作，以及客户对邮政的意见和建议。

第四，根据集团公司下达的任务指标和划分的责任范围，我们开始了内部改革，即把邮件查询业务划给了11185服务热线，而我们11183则主要负责全国的上门取件和投诉建议，所以我们查询组则更倾向于向投诉业务的转变，在大趋势引导下，我报名了投诉组的培训，接受更有挑战性的任务。

第五，两周的业务培训后，开始了投诉的工作，主要负责全国客户对邮政速递ems的投诉建议工作。主要把客户的邮件的问题通过信息平台传达给相关责任部门去核实和调查，再根据地方速递部门反馈回来的信息整理核对后答复给客户，这样不仅能够了解到邮政速递ems存在的缺陷和不足，更能很好的锻炼自身的处理能力和人际沟通能力以及提高自己心理素质。

(3) 实习收获与体会：

1、人际交往是生存的基础。纵观古今，人类的历史可以说是一部人际关系史。人是社会性动物，其自我意识和各种职能也都是社会性的产物。人只有置身于社会环境中，通过社会获得信息才能不断的得以修正和发展。反之，如果剥夺其与人的交往机会，这个人的身心就会受到极大的伤害，甚至成为心理残疾的人。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件，也是一个人在学习、生活乃至工作之中不可或缺的，可以毫不夸张的说，人际交往是个人生存的基础。

2、良好的心态为成功保驾护航。心态影响着人的情绪和意志，心态决定着人的工作状态与质量。在工作中，有些员工常常抱着一副事不关己，我行我素的态度，他们问自己最多的问题就是：公司能为我做些什么？怎么样才能让自己得到最多好处？殊不知，这种态度与做法不仅给单位造成了损失，也同时扼杀了自己的进取心和创造力，于公于私都毫无裨益，贻害深远。没有根基的大厦，很快就会倒塌；没有踏实工作的心态，成功永远只能是空想。每位员工都应该将心态摆正，戒除浮躁，勤奋敬业，脚踏实地，抛弃借口；将每一次任务都视为一个新开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门；要多关注工作本身，多关注在工作中能够学到的知识与经验。实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极的重视它，它都一定会带给你真正想要的一切——幸福，快乐，成功与荣耀。

大多数人都认为客服是很轻松的事，不就是接电话的么，其实接电话也是很考验人的，特别是经历了客服中心投诉组的人，每天面对的都是客户的抱怨、牢骚、甚至谩骂，而我们不管遇到什么问题都要保持自己的服务质量，都要不愠不火地向客户解释、道歉并提出正确解决方案，所以一个良好的心态，也是自身发展的前提和保障。

3、学习，永无止境。在没有接触这个行业前，对于呼叫中心，似乎总是隔着一层面纱，甚至在初到公司时，对于自己要担负的责任也不是很了解，但经过这一个多月的实习，我们不仅对呼叫中心有了一定了解，更重要的是初步了解了中国邮政速递物流ems的揽收、分拣、打包、运输、中转以及其中我们所学到的物流技术，例如条码技术，自动分拣技术等。然而，学到的东西越来越多，遇到的问题也越来越多，不论是在实习中还是以后正式的工作，我都要端正学习态度。学习并不是一劳永逸的事，像呼叫中心，每天都有新的通知，让我们灵活掌握，以备不时之需。人生也是一样，总要为自己留条后路才不会走上绝路，学习是一条路，更是一种生活态度，是需要我们为之奋斗一生的事业。

所以，不论我们是不是还在学校，或者正处于人生中的哪个阶段，学习，应该是永恒不变的，只有不断学习，不断提升自己，才能达到作为一个人的人生目标，也才能更好更充分地实现自己的价值。

(2) 实习中发现的问题及建议：

1、邮件寄递质量差的现象时有发生。寄递质量包括邮件的揽收，运输，以及投递的质量。揽收质量，指揽收员按照客户要求及时，准确，高质量地将邮件取回邮局。邮件的运输，就是指邮件的整个运输过程包括：邮件集中分拣，打包封法，交通运输等环节。而投递就是邮件到达寄达地派送到收件人手中的过程。目前邮政方面存在的寄递质量问题主要包括：揽收员上门取件不及时；服务态度差；运输环节繁琐；邮件延误现象时有发生；邮件跟踪透明度低，中间运输环节无法跟踪，或很难确认责任机构；无法按时投递；反馈虚假妥投信息等。

2、信息化建设，信息透明度较差。关于信息透明度，这里简单的举几个常见的例子：

1)。有过邮寄经验的人应该不难发现，邮件在运输途中的信息在ems网上是看不到的，这对我们消费者来说，无疑增加了对于邮件安全性的疑虑。2)。除此之外，邮件的收寄信息即邮件的重量和价格也是不会显示在网上的。3)。邮件在各个操作环节，其操作人员的信息也是完全不会显示，这样就不能对邮件在运输途中的各个环节予以更好，更严格的监督。

3、工作人员服务质量有待提高。作为服务行业，不论其一线工作人员还是幕后的客户服务话务员，都应本着一颗为人民服务的心，真诚，尽责地为客户提供高质量的服务。目前邮政ems面对的问题之一也正是工作人员的服务质量，邮政的工作人员根据其工作性质分为：前台收礼服务人员、揽收员、投递员、热线客服，此外还有不与客户发生直接接触的工作人员，他们构成了我们邮政的服务团队，影响着客户对我们服务质量的评价，《国家邮政局关于20xx年3月邮政业消费者申诉情况的通告》也表明，在服务质量上ems还有所欠缺，工作人员的服务质量还有待进一步提高。

4、速递物流价格高。国内标准ems首重500g之内的基础费用都是20元，不包括包装和单封的费用，续重根据不同分区4、6、10、17元不等。这样就比同类产品邮寄费用高出很多。

1、邮件寄递质量的提高。

a建设一支富于团队精神的速递队伍，加强人员培训，提高全体员工的素质。

b完善邮件监管制度，对于邮件实行全程跟踪，严谨责任划分，对于邮件丢失、破损积极主动地划分到具体部门，不推诿，不放任。

c严格按照《邮政法》的规定，投递入户，投递到收件人本人手中，他人代收，要出具身份证明，做到不随便代收，不

拒绝按址投递。

2、完善信息化建设，提高信息透明度

a□提高pda手持终端使用的普遍性，完善pda系统。

b□建设专业的网维护队伍，实时更新网络信息，排除网络故障

c□提高信息录入的正确性，减少虚假信息，信息倒置的情况

d□强化邮件跟踪的透明度，方便客户自助查询，减少客户疑虑

3、工作人员服务质量有待提高

c□完善绩效考核制度，区分员工责任划分，增强员工责任感

d□建立邮件丢失，内件破损的有效赔偿机制，增加客户用邮安全感

4、降低速递物流成本

a□分析各项成本所占比例，进行资金优化配置

b□优化邮路，组合各种交通运输方式，提高运输效率

c□裁剪重叠机构，整合各项服务

d□调整员工与管理人员的比例

e□建立相关企业之间的战略合作伙伴关系，降低航空运输处理费用

总体来说，此次实习不但充实了我们的生活更使我们认识到竞争的压力和成为一个好员工的要求，虽然我们只在11183呼叫中心实习了短短的多个月，但对于邮政这样庞大的企业也有了一定的了解，提升了自己的工作能力也发现了自身的不足，更主要的是能够借助实习这样一种形式，来剖析一个企业，从它的发展历程、经营模式、业务流程、企业精神以及客户对该企业的评价，深刻地发现这个企业存在的问题并寻找解决的方案，对于我们刚刚步入职场的大学生来说是很好的一个运用所学知识展示自我能力的机会，现在，实习期已经结束，有了这样一次实习的经历对我们以后的就业也是一个很好的借鉴。我相信我能够在这个竞争日益激烈的社会上占有一席之地，只要我能够将我所学所悟融入到生活和工作之中，我就能成为人生的赢家。在此再次感谢一直给予我帮助的指导老师，谢谢！

仓库物流工作总结篇三

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，同时自己在物流管理方面的能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，总部必须有一套完善的物流规章制度。通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。表现在以下：

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高，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99.37%，运输数据回传及时率99.62%、回单完备率99.74%，货物损失率为0。退货时间的及时性也比xx年有提高，大部分退货商品都能在一周内返回。

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大量增加。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。在有条件的情况下，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，现在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，每月宝供必须做库存分析。

四、信息系统管理

新的一年，我部门的工作目标如下：

目标1：出入库准确率达到99.5%，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内容。良好地控制库存的保持水平，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情况，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内容：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形成本，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。

仓库物流工作总结篇四

从事物流工作已经有三个月的时间了，透过这几个月的不断学习，以及同事、领导的帮忙，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但就应说自毕业到此刻付出了不少，也收获了很多，我自我感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然能够看到些成绩，但是还远远不够，远远没有到达自我所期望的程度，综合分析。此刻就毕业以来的工作状况总结如下：

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

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，不断培养自我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。透过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就

了了必须的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全能够独立完成。

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，调查结果构成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论透过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自我所能干，专心本公司擅长业务。

3、功能和服务资料单一，所供和所需的错位。我们此刻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：河北快石家庄分公司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构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，构成独具快运特色的服务链；

在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自我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，从而对我们的服务资料不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种状况：一是：自我有定时、定点的班线车，无需外租，有自我仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不理解，拒绝思考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。

工作感想：

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。我期望，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。

仓库物流工作总结篇五

在这一年的工作中，我得到了部门领导及周围同事的指导和帮助，基本完成了年初与xx公司签订的《目标责任书》上的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将取得的成绩和存在的不足总结如下：

随部门领导考察调研当地部分食品企业的发展状况。通过参加企业座谈会及与行业专业分析员的沟通，使自身的业务能

力有一定的提高。调查收集整理啤酒花产业、矿泉水行业、凉茶行业的行业规模、市场行情、竞争态势的简要指标及行业主要企业的公司概况和相关财务数据。

收集整理了“食品产业发展方向”、食品产业园策划案”等方面的相关资料，已上报部门领导。参与整理完成了相关行业上市公司概况及主要财务数据库的建设。整理完成了项目的前期考察资料收集工作及领导交办的其它工作任务。

积极参加集体学习活动，认真学习规定的学习内容和篇目，并认真撰写心得体会和学习笔记，使自身思想政治素质有了一定提高。积极主动学习投资行业的专业知识，争取取长补短。申请参加培训，提升自己的业务能力。另外，本人严格遵守公司的规章制度、按时出勤；有效利用工作时间，保证工作能按时完成，工作态度较为端正，认真负责地对待每一项工作。

个人的工作敏感性不是很强，对领导交办的事不够敏感，对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前为项目发展的谋思路、想办法，许多工作还只是处于被动指导的状态，个别时候导致工作效率不是很高。

在今后的工作中，我将进一步强化投资行业专业知识的学习意识，在提高自身业务能力上下功夫。争取由被动完成领导交办的任务向主动性方向转变；同时，加强与同事之间的协同配合，理清工作思路，提高办事效率。全力做好本职工作。

时间一晃而过，从xxx到xxxx物流有限公司配送中心报道算起，我已经在配送的岗位上工作了近一个半月。这一个半月，是我工作转型的一个半月，也是我逐渐学习和适应的一个半月。对配送这一岗位从陌生到熟悉，再到逐渐的找到感觉；对工作内容从摸不着边际到能够上手操作，再到最后基本上的熟练；对周围的同事从陌生到熟络，再到亲密无间。这一个半月让我认识了中海这个公司，也让我对配送中心的工作有了新的

认识。

我在大学学的是市场营销，也修过物流管理这门课程，但学校里的学到的东西运用到实际上并不是那么容易，尤其是在接触了在配送中心的工作之后。实际工作中遇到的很多的问题，并不能完全依靠书本上的知识来进行解决。

配送作业是按照用户的要求，将货物分拣出来，按时按量发送到指定地点的过程。配送作业是配送中心运作的核心内容，因而配送作业流程的合理性以及配送作业效率的高低都会影响整个物流系统的正常运行。

在配送中心这段日子里，可以强烈的感受到配送是一种强调准确的物流活动，它需要一个完整的物流信息系统，现代化的技术设备和先进的管理理念，使得配送活动可以为客户降低运作成本，在让客户满意的基础上使配送中心获利。由配送中心集中地向各客户进行多频次的配送业务，众多客户原则上可以不设或少设仓库，不设或少设运输部门，减少了流通设施的投资和日常流通运行费用。配送的存在完善了供应链的缺陷，可以说，在供应链上下游之间有了完整的配送体系，将大大提高供应链的整体竞争力。

配送作业流程繁琐，环节众多，极容易出现差错。我在配送的这段时间主要从事的是出仓订舱的工作，做这份工作要特别仔细，一旦出错就可能造成重大的损失。在工作中各个部门之间进行及时的，有效的沟通是十分必要的。配送作业需要整个团队的有效配合，才能更好的提高工作效率，降低差错率。而且，物流业是服务业，在工作中我们要及时的和客户沟通，要清楚以“以客户为中心”的经营理念的最终目的不仅仅是客户的一次满意，而是通过企业对客户的优质服务来增强客户满意度。“客户满意”不再是企业的一种装饰，“客户忠诚”成为企业追求的重要目标。我们要清楚地知道：没有客户满意就没有客户的忠诚，没有客户的忠诚留住客户成为一纸空文，“以客户为中心”必然付诸东流。所

以“客户满意”是企业的出发点而“客户忠诚”则是企业的归宿点。

当然，目前配送中心还有各种不足，比如配送中心的计算机应用程度仍比较低，大多情况下，仍只限于日常事务管理，对于物流中的许多重要决策问题，如货物组配方案、运输的最佳路径、最优库存控制等方面，还处于半人工化决策状态，适应具体操作的物流信息系统的开发滞后；物流设施的技术和设备都比较陈旧，与国外以机电一体化、无纸化为特征的配送自动化、现代化相比，差距很大；整体物流技术如运输技术、储存保管技术、流通加工技术，以及与各个环节都密切相关的信息处理技术等，也都比较落后。这种情况也是国内物流企业的通病，但作为中海的一员，我希望中海将来能够成为国内物流企业的领头羊。

一个多月工作中的经验收获与不足都是我日后学习工作的借鉴，“业精于勤而荒于嬉”，我将在以后的工作中不断学习业务知识，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作，为塑造全面发展的自我而努力。