

最新物流业工作总结 物流工作总结(通用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

物流业工作总结 物流工作总结篇一

为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我们箱管工作的最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过半年的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用办公室学习资料传阅的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身工作质量有所提高。

半年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上物流上半年工作总结物流上半年工作总结。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。箱管人手少，工作量大，这就需要我们团结协作。在这半年里，不管遇到什么样的困难，我们都积极配合做好工作，我们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只

希望把工作圆满完成。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

物流业工作总结 物流工作总结篇二

您们好！

时光飞逝，转瞬间20xx年已经过了，回顾一下，感触颇多，在20xx年的工作中，感谢领导给我的平台，让我在工作中学到很多知识，学会了与客户交流的技巧，怎样去察言观色，莫过于业务能力和工作经验的提高与收获。

在15年的工作中，我的岗位是受托话务岗、划价岗。每一个岗位的工作都是不相同的，在话务岗，由于干的时间比较长，工作起来得心应手，录入单据正确，通知客户车号和接货点及时，接听电话及时，能够熟练地解答客户提出的各种问题，能够及时发现装卸人员写错车号，根据不同车号就能断定卸货点的对错，在第一时间里通知客户，避免给客户带来的不便。

积极联系上门接送货业务，接听电话时，有咨询发货的客户时，主动介绍我们有上门接送货这一项业务，从最初的介绍到后来我们有了固定的上门接送货客户，提高了收入，也赢得了客户的好评。退货登记表认真仔细记录每一票的退货日期和原因，并及时通知发货人带有效证件来取货。电话本信息记录完整。登记北京箱车运费，早班话务岗不忙，主动帮助划价岗对箱车的货物，帮助收费岗催收欠条，和其他岗位配合默契，工作井然有序。

划价岗：在工作中做到了对价格的熟练掌握，服务热情，及

客户所及，尽最大能力满足客户的要求，在价格方面和客户做好沟通，做到长期拥有这名客户，让客户对我们满意，在能照顾的原则上尽量满足客户在价格方面的优惠，给客户介绍我们新增开的几条专线物流。单据填写齐全，账目清楚。推销三产(箱子、信封、饮料、)积极发展货源，介绍我们的优势—价格便宜、时间快、货物保证安全等。劝阻客户先发一票试试。下半年，新增果尚水果，积极推销。

话务岗，接听电话时，没能够做到耐心细致的回答每一个来电电话，工作不够细致，没有发现工作中存在的差距主动服务意识欠缺。对售卖三产不积极。

对流失的客户没有做到回访，只看到每天的客户群在减少，没有主动去查找原因，也没有主动去和老客户交流。

同事之间有时候存在沟通不及时，造成不必要的损失。

划价岗：宣传力度不够，没能够做到给每一位来发货的客户，介绍我们新增开的专线，只是看到发货时车上还有货的客户和老客户宣传我们的专线。

首先端正工作态度，用感恩的心去工作，热爱自己的岗位，才能把工作做得更好，以饱满的精神，兢兢业业的做好本职工作，珍惜工作岗位，干一行，爱一行，只有这样，才能全身心的投入到工作中。

在明年的工作中，在培养老客户的同时，再去发展新客户，争取做到从老客户中再挖掘新的货源。深入客户中，了解客户的货源走向。把有价值的客户信息和资料，要及时提供给带班领导。做好有价值的客户登记信息。要想有新的客户，必须要有更好的服务和优势，做好服务是开展新工作的关键！

建议：多印宣传册，增加宣传力度，增加标识牌。

在即将开始的工作中，总结经验，争取在明年的工作中，取得更好的成绩！

望领导和同事们监督指导！

现将9月份物流工作分内外销两个方面向领导汇报，请指正。
内销：

一共是126票其中大件94票(客户自提57票，公司找车29票，公司大车周边送货8票)小件32票(货物19票，单发空包装2票，单发宣传品9票，宣传品和空包装一起打包发2票)

1、胶州火车站接货

由湖北鄂中发回的火车皮，一次为60t有机肥————一个车皮，一次为120t有机肥————两个车皮。这三个车皮领导均与火车站负责人协调，按复合肥价格装卸(有机肥装卸费较贵为7.54/吨，复合肥装卸费为5.59/吨。)为公司节省了钱财。

2、胶州火车站发货

国际部发货共计8票。(其中发往黄岛，天津，广州)

发运过程中遇到的问题：

1、客户自提车应提早打招呼，这样好和库管员还有装卸工人有充足的空间和时间协调工作。

2、有些时候下午接到销售单，下午找车时间较紧张，而有些客户要货十分着急，这样车可能就要将近5点能到，再一装货就要耽误库管员的休息时间，希望领导能就此事和库管员沟通一下，希望他们理解，或是给予相应少量的加班补助。

3、国际部货物有的发往天津广州等地，路途较远，因此建议国际部货物在打托盘的时候能多加几层拉丝膜并加上打包带以便保证运输的安全性。

4、由于公司有桶装冲施肥，一旦大吨位的运送这种货物，桶与桶之间碰撞挤压容易使桶变形，所以希望装卸工人在装桶的时候能够认真负责，尽量将桶摆放紧密，使桶与桶之间的间隙缩到最小，以防运输途中由于司机刹车过急或是道路不平等原因造成桶的变形，给物流工作带来不必要的麻烦。

物流业工作总结 物流工作总结篇三

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。

物流业工作总结 物流工作总结篇四

我所在的部门是物流部，首先在xx月这个及其不平凡的一个

月里，我们物流部全体员工在公司领导的领导下能够顺利的圆满的完成我们公司制定的业务任务，我作为物流部的一员感到非常开心以及自豪，我们部门的工作职责是需要比较好的专业业务能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一个月里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，积极的配合好各部门的工作链接，在适应新的工作岗位之余，希望学习些其他部门的业务知识，提高自己的业务能力，树立办公室的良好形象。

3. 对公司的意见和建议以及各种诉求

1) 希望公司能为我缴纳上海社会保险。

2) 请公司结合实际考量我们物流部门的工作性质，每一位职员都是希望自己所付出的努力与回报的结果能够相等，这样也会提高每一位职员的工作积极性，更好的为公司工作，这样也有助于公司的发展。

3) 希望xx月公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

物流业工作总结 物流工作总结篇五

必须承认[]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。

20xx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xx余万元，新增专线一条—x专线，营业网点增加x□x□x等站点□x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。

1、销售总额及利润20xx年物流公司完成销售总额xx万元，相比20xx年的x万元，增幅为x%□20xx年物流公司完成利润x万元（估算值，待财务正式报表），相比20xx年的x万元，增幅为x%□

2、专线及网点建设20xx年物流公司陆续新增了x□x□x等x个营业站点，新开一条西北专线，截止x月x日，x专线营业额为xx余万元，业务覆盖x5省市，即x□x□x□x□x□

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x万元（其中移动

公司投入x万元），建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入x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x名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息。根据总经理x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。

x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[x月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

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，我们才会各硬件上，特别是在广告宣传上取得如此明显的成

绩。

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x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。

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x%□

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。

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

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x□x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□20xx年物流公司要在20xx年x万销售额的基础上完成xx万的定额，其中x专线要突破x万，x专线□x专线□x专线要完成各线x万的定额□x基地物流总包和分流配送要完成x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x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。

物流业工作总结 物流工作总结篇六

能力，同时更需要很强的与客户交际沟通能力。在专业方面，由于之前我所从事的工作都是和物流有关的工作，也进行了系统性的学习，个人在这方面亦是很感兴趣，遇到棘手问题，通过查阅资料、询问同事能够独立解决，所以这方面很有自信的；在过去的一年里自身还是存在一些问题以及工作上的不足，在工作上还不够沉稳，不够老练，在对待新老客户的各种要求有的时候不够及时的做到位，自己感觉还是有点欠缺，这个方面我想在以后的工作里更应该进行多多锻炼，多多改进。

于公司的发展。

3. 希望20xx年公司结合实际情况重新制定我们物流部的考核制度。

物流业工作总结 物流工作总结篇七

（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。