

# 物流业工作总结(模板5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 物流业工作总结篇一

物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理责任，较好的完成了全年各项工作任务。我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在考虑需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的情况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

(1)与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

(2)针对原材料的运输，我们选择铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜；第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题；综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

(3)针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输；若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

(4) 针对生产设备，我们只有通过谈判，获得折扣，节省支出。

2. 仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

(1) 针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

(2) 针对半成品，我们则选择外包给第三方物流公司操作，这样可以节省成本。

3. 付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出通过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全可以取得现金折扣。

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差。而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输形成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输情况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

(1) 针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就可以节省仓库空间，节省仓储费用。

(2)针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户保持紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，建议立即发货运往客户，这样就可以腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

(3)针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选择外包给第三方物流公司操作，既可以节省管理费用，又可以保证及时供应，这样就可大大节省成本。

(1)原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成多余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

(2)在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面可以保证库存占用减少，另一方面，可以通过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

## 物流业工作总结篇二

一年来，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，实现收入xxx元，同比增长xx%[]完成总进度的xx%[]实现利润x万元，完成利润目标的x%[]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。

xx项目完成收入xxx元，占总收入的xx%。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xx物流中心就xx至xxxx配送项目达成初步意向性协议。目前已完成线路勘测、xx零售点布局，配送线路设计等前期工作。

### 2、改变营销策略。

xx收入xx元，占总收入的xx%。xx营业部收入xx元；xx营业部收入xx元。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xx、xx、xx、xx、xx等大客户。由公司内部员工发展的有xx、xx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。

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xx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xx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xx对外贸易。

认真贯彻xx公司“转型增效”的总体路线，明确发展思路，从传统物流向现代物流发展，精细化管理人员和设备，节约成本，积极营销。

针对这一发展思路，物流营运中心对今后发展有以下几点思考：

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。

## 物流业工作总结篇三

自我进入协远物流，成为一名客服专员已经xx个月有余，在新年到来之际，在此对我的工作做个总结，希望可以在20xx年里有更大的进步。

在成为xx公司的正式一分子后，我对客服的工作有了更深层次的认识，在处理问题和突发事件上有了相对的提高。首先，我认为客服工作中细心是最重要的，比如在受理时，要尽可能详尽的得到货物信息和客户的要求；在跟营运部门登记和查询时，更要尽可能详尽的了解到货物的在途和到货实况，并有能力根据这些信息推测和判断后续情况，在应对客户询

问时能够简言答之，令客户满意。

在工作中发现问题，找出原因，找到解决问题的办法不断改进不断提高。所以说注意物流工作的细节是非常重要的。其次，不要主观。若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调以自我为中心，而应该强调整体利益优先，在工作中要发扬有人负责我服从，无人负责我负责的精神。如受理时、回复客户时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。再次，勇于承担。工作是先做人后做事，性格决定命运，态度决定一切，沟通解决一切。出现问题要勇于承担，比如输单时出现错误，或者周末值班时事情没有处理好，说一句不好意思，我输的或者我值班这没什么，否则大家一起承担，这样也不好。出现问题不要推卸责任。讲讲当时的情况，说说出现的原因，大家一起来借鉴一下，以免下次犯同样的错误，说不定领导还会夸他诚实呢，是个好员工。这样也会保证部门之间的平和和团结。第四，不可情绪化。当在工作中出现什么拦路虎了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自己的想法和建议。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。

最后，定期或不定期内外部培训。企来的战略在变，执行战略的能力要求也在变，所以对员工进行工作及生活的沟通，思想沟通、对员工进行业务培训（如师傅带徒弟）、全方面素质培训。如航空常识培训、内部经验交流、外部参观学习、物流管理培训等等。益处是公司有了高素质人才，适应了当前的发展变化，而员工更好的充实了自己、更好的完成工作、更多的付出。

把公司当成家，节省每一点能源。把同事当成朋友，增强团员合作精神与集体凝聚力。心往一处用，劲往一处使，我想我们的工作一定会更好！

## 物流业工作总结篇四

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。

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。

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。



## 二、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，历史机遇空前巨大；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。

## 物流业工作总结篇五

### （一）工程进展情况

目前东北物流城所有续建工程均已复工建设，物流办工作总结。综合商铺、写字楼、商务酒店、中心商城已经完工，正

在进行消防、装饰等收尾工作，即将交付使用。建材大世界“水立方”馆正在进行钢结构施工，“鸟巢”馆已经完成基础施工。东北机动车交易市场一期工程正在进行一层梁、柱施工□4s店进驻23家，已经完成放线11家，准备放线7家，4家施工单位进场；检车线部分正在进行二层施工。生活配套住宅已经开工8栋，正在进行2-5层主体施工。除续建工程外，今年新建工程也进展顺利。

1、新型建材市场：共18栋，2-3层框架结构，建筑面积4.2万平方米，施工单位已经进场。

2、农机配件市场：共22栋，2-3层框架结构，建筑面积6万平方米，目前施工单位已经进场。

3、汽车配件市场：共25栋，2-3层框架结构，建筑面积6.7万平方米，目前施工招标已经结束。

## （二）招商营销工作进展

招商营销工作进展顺利，截止目前，东北物流城正式运营的建材市场和五金市场已经入驻商户800余户，入驻率达97%；中心商城已销售72%□e区建材市场投放的156间商铺也已经预售99%；390户生活配套住宅已经全部预订。

1、进一步加快建设速度，抢抓工程进度。做好k1□k2□k3等工程收尾工作，同时加快建材大世界、东北机动车交易市场、新型建材市场以及其他工程的建设进度，确保工程如期竣工。

2、进一步加大招商和宣传工作力度，进一步做好已竣工市场的营销工作。积极推进政府公共建设工程所需材料在东北物流城的招标采购工作。

3、积极推进粮食、农资、农副产品交易中心，化肥交易中心，会展中心，榛子市场，种子市场等项目的规划建设。

4、积极配合和协调铁岭县政府、土地部门及财政、电力、通讯等部门做好东北城二期拆迁、用地报卷和电力、通讯线路改造等建设工作。

5、继续做好东北城在美国上市的服务工作。