

最新月饼配送工作总结(模板7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

月饼配送工作总结篇一

1、需要快递的月饼数量太多，接听月饼专线人员太少。导致月饼专线一直是占线中。

2、没有专门的电脑系统，全部资料都是手写的。资料容易丢失，客人需要查询订单时需要很长的时间。

3、没有专门负责的领导人。需要解决客人投诉电话或需要申请什么事情时抓不到人。

就能送到。

5、有的客人拿着“可送货”的饼卷亲自取饼，造成档口的卷号和专线小组卷号总是对不上。

以上5点就是今年接到投诉最多的。所以根据这5点我提出几点意见：

1、我们可以在明年的月饼档时建立一个专门的月饼专线小组可以叫做“月饼售后服务部”这样就可以解决以上1、2、3的问题，另外公司还可以为“售后服务部”专门配备一名司机，以备不时之需，还可以把“可送货”的月饼数量全部统计出来，放到售后部里，有他们自己分配货物，这样就解决了上面5的问题，最后我们还要拟定一个“可送货”的说明与可送货的月饼卷一起发给客人，就可以避免客人的盲目投诉了。

这些就是本人总结的问题和意见，希望各位领导采纳。

谢谢！

月饼配送工作总结篇二

一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。党的^v^的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

二，立足本职，干好每一天，做好每件事

三，诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就

是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

计划：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性及创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者

的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

尊敬的各位领导，同仁：

大家好，我是xx烟草物流中心送货员xx。今天是个特别的日子，我们一起坐在这里回顾过去的一年，展望新的一年，努力找出自身的不足，借鉴他人的长处，取长补短，共同进步。祥和，和谐，喜庆的新年气氛尚未褪去，站在这里，请大家允许我送上迟到的祝福，祝大家在新的一年里身体健康，万事如意，合家欢乐，工作顺利。

月饼配送工作总结篇三

1. 需要快递的月饼数量太多，接听月饼专线人员太少。导致月饼专线一直是占线中。
2. 没有专门的电脑系统，全部资料都是手写的。资料容易丢失，客人需要查询订单时需要很长的时间。
4. 月饼卷上只有“可送货”字样，在没有其它的说明。很多客人都理解成当日打电话当日就能送到。
5. 有的客人拿着“可送货”的饼卷亲自取饼，造成档口的卷号和专线小组卷号总是对不上。以上5点就是今年接到投诉最多的。所以根据这5点我提出几点意见，1. 我们可以在明年的月饼档时建立一个专门的月饼专线小组可以叫做“月饼售后服务部”这样就可以解决以上1、2、3的问题，另外公司还可以为“售后服务部”专门配备一名司机，以备不时之需，还可以把“可送货”的月饼数量全部统计出来，放到售后部里，有他们自己分配货物，这样就解决了上面5的问题，最后我们还要拟定一个“可送货”的说明与可送货的月饼卷一起发给客人，就可以避免客人的盲目投诉了。

谢谢！

月饼配送工作总结篇四

今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是尚康与佳嘉友。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竞品，但在感观上却小于竞品，原因是竞品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适的饼块来，以有利于市场竞争。今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在100元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有xxx商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竞品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计xxx专版，把xxx的与鲜明特色附着在产品包装上，与竞品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到100天左右。因为今年的生产比较集中，9月中旬，我们销售的散饼还基本上是8月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在2至4元之间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

xxx月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在河南

省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，在家门口的许昌市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能沦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

明年，我们应该借鉴竞品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都得需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对xxx月饼的认知度，还应考虑在局部市场做宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。xxx商标在河南省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知xxx月饼的目的。

现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调整工作岗位。

除了继续对漯河、南阳市场进行巩固以外，明年，我们还将继续对驻马店、许昌等现有市场进行深入开发。在地深耕，

永续经营。把市场做细，让xxx月饼在以上市场有所作为。除此之外，我们还将合理制定规划，开发新的市场，寻找合适的合作伙伴，今年，我们在周口市场获得了教训，原想跟着大客户当个学生，学点市场销售经验，现在看来，还得培养自己的客户，像漯河李喜刚，许昌杨超英，邓州段昭兵，能够充分理解我们的意图，积极配合我们的行动，厂商一家，合力行动，实现共赢。只有拥有了这样一支忠实的客户队伍，我们才算建立了自己稳定的月饼销售网络。

成绩属于过去，明年的工作光荣而艰巨，我们相信，在公司领导的正确领导下，在大家的共同努力下，我们有信心，有能力让xxx月饼在河南市场全面开花，全线飘红。为共产主义小社区建设继续做出我们应有的贡献。

请公司领导看我们的行动吧！

月饼配送工作总结篇五

大家晚上好，转眼15年已经过去，在过去的这一年在领导和同事们的支持和帮助下，顺利完成了领导交付的各项工作，新的一年已经开始，为了更好的完成明年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个总结汇报。

在本科室的组织下学习业务知识、中铁程序及crm管理培训知识，参加车站组织的业务知识竞赛，在自身业务知识水平提升的条件下，感谢领导给予我外出学习的机会，先后到临沂车站、枣庄车站学习以及到济南参加小件快递会，通过各种学习充实自己的业务知识面，扬长避短，提升了业务水平及管理水平。

今年在领导的安排下先后负责xx水果市场，开发区、老站及xx市场，现新开设开发部门，总的来说，每个受理点的操作模式不同，面对的客户群体不同，针对每个受理点及时作

出监督检查，与相关人员进行业务沟通，促进业务的正常发展。

1. 从自身来讲，率先垂范的作用没有发挥到，自我约束力欠缺。

2. 在管理上缺乏力度，虽然工作中有监督检查，但是后期整改方案没有进一步完善，导致员工同样的错误连续发生，我负有直接责任。

3. 创新意识欠缺，工作按部就班，没有工作思路，一味的跟着领导步伐，没有超前思维，工作走一步看一步。

4. 工作中缺乏持之以恒的精神，总是三分钟热度，没有坚持，用领导的话说就是有志之人立志长，无志之人常立志。

1. 首先，自我形象的提升，作为开发部成员，是代表着xx的形象，对客户来讲，第一印象很重要，所以，我们要从自身形象提升开始，力争做到向服务天使看齐，言行举止规范，做到每天都有良好的精气神。

2. 对自身业务知识的强化，作为开发部人员首先业务知识要够硬，才能面对客户的时候对答如流，在这样的基础上对各个记账客户进行摸底排查，针对发货量，发货方向，以及目前的承运方式进一步了解，做到熟知各个客户的情况，制定出相应的客户档案。然后根据客户档案作出相应的营销策略，挖掘潜在货源。

3. 根据各受理点及站内同事提供的信息对新开发客户进行上门走访，争取增加发货量，从而增加收益。

4. 寻求营销知识方面的书籍进行学习，不断充实自己，掌握相应的营销技巧与沟通技巧。

新的一年意味着新的起点，新的机遇新的挑战。我们开发部作为新成立的一个部门，还希望领导和同事们多给我们提出建议，一起谋思路，求发展，再接再厉，使我们明年的工作更上一层楼。

我的总结完毕，谢谢大家！

月饼配送工作总结篇六

1、散饼销售：广式月饼今年新增了新的品种，这个品种的上市突破了以往传统的不足，那就是无糖月饼。无糖月饼的上市让客人有了更多的选择，丰富了月饼的品种。上市以来它的销售量也是得到了肯定，但更多的老顾客还是最钟情于九度缘的伍仁月饼，它的销售量一直是名列前茅。冰皮月饼现在也是广大消费者的最爱，今年的冰皮月饼也新添了一个品种——脆脆苹果冰皮月，但相对于其他口味的冰皮月饼，它的销售量不是很好，由于是与平常传统口味的不同，顾客并不是很容易接受，但是总体来说今年中秋本站散饼的销售量还是不错的，以祥宾为首，其次国贸、桂春、新竹。

2、精美礼盒销售：与去年礼盒不同的是今年更换了两个礼盒，分别是星语星月和花之韵。代替了以往的尊秋华彩与和福，今年礼盒的团购量很少，大多都是顾客到店面直接进行购买。今年南宁的月饼市场很大，大街上销售摊点很多，同行之间的竞争很大，所以相对与往年，今年礼盒的销售量并不是很乐观，今年礼盒售卖量最好的是星语星月，由于它盒子的设计色彩搭配丰富，图案优美且看起来送礼适中又不失大气，所以它是顾客购买的首选，花之韵就是盒子太大了，所以购买它的客人就少了些，不过今年的大饼销售量很差，五斤大饼比三斤大饼销售量要好，今年销售量最差的是缘聚锦秋，只有新竹店买了两盒，其他店有客人询问但却没有人购买，再来的话就是秋风印象，后期是卖得比较好的。

3、中秋礼饼销售：中秋期间有一项优惠活动，两盒礼饼捆绑

式销售，前期的时候就黑芝麻和五谷好卖一些，但后期由于月饼的陆续上市，它的销售量就没有在持续上升，期中每个店的退货率很高，在下单方面也有在控制，顾客在礼饼的品种上还是比较喜欢绿豆，优惠活动没有得到顾客的注意，购买单盒的较多。

4、中秋月缘蛋糕销售：今年推出的中秋蛋糕款式较多，款式也很好看，不过最突出的是荷塘月色、花好月缘、吉兔金秋，在中秋期间订蛋糕的时候也会推荐我们的中秋款式，可能是顾客的消费观还不是很成熟，所以很多顾客都是以欣赏的态度来看，在期间订购率较多的是吉兔金秋、荷塘月色、丰收，中秋节当天也只是现卖了一个花好月缘，来年我们尽推。

二、人员情况总结：

1、今年中秋期间我们销售整体表现还是不错的，大家都很积极及时的配合公司的进度进行推荐销售，今年中秋购买月饼的气氛总体来说不比往年那么热闹，顾客消费都会比较理性。临近中秋节那几天客流量明显较多，伙伴在订蛋糕的时候有时还要顾及礼盒区的顾客，今年人手不比去年，但是每个人都能尽自己的职责，在伙伴需要帮忙的时候都能很及时的配合协助，合理分工，做好防盗工作，大家都处在一种愉快的团队合作氛围里。宣传方面在中秋期间，大家都很积极，外场努力推荐，收银员也会进行二次推荐。在听闻各店售卖量的时候，各店的人员很是着急，仿佛有股力量爆发，即时积极推荐，希望赶紧赶上超越其它店。

2、中秋期间店与店间的合作默契还有所欠缺。当店面库存减少时未能及时协调新竹店帮助她们销售，但是在冰皮礼盒新竹及时的给予我们帮助，我们得到现在的业绩也是因为有了她们的配合。生产部与出货也给予我们很大帮助，在后期月饼销售大卖，库存空缺时，她们也能及时并准确的发货，按时送到店面保证正常销售。在卖场销售人手紧张时，裱花人员也很主动的帮助卖场，帮订蛋糕或者帮拿产品。所以也很感

谢裱花部门的高度配合。

三、 货源管理总结：

没能得到很好控制，货源的调整也没有很及时，各店的库存互动很少，所以这是今年的一项大的失误。

2、预货工作的总结：在月饼销售期间常温的产品受到很大的影响，也是由于我们把精力都放在了销售月饼上，所以对常温产品的销售没有得到很好的销售与合理预货，也是刚好处在高温的天气，导致各店大量的退货，而在后面也在慢慢的控制。

3、退货率情况以及预防退货的举措总结：中秋期间退货率较高，每次经过出货部，看到那么多退货的产品都堆积在一起成了一座小山，心里很是难受，特别是愧对于加班加点的生产人员，但在那么大的一个退货量后，各店都有在预货上控制了预货量，也有在卖场尽量推荐。

四、中秋期间客诉事件及顾客对中秋产品的意见收集

1、在开例会时我们都会汇报月饼的销售工作，今年月饼的客诉较少，但还是有的，祥宾店有个客人购买了一个板栗蛋黄月，对半切却没看见有蛋黄，后来拿到店面，给其更换了一个，后来拿到办公室给邱副总检查，其实这个月饼并不是没有蛋黄，而是它偏在一边了，后来也有反馈到生产部，得到了改善。

2、今年顾客会觉得冰皮月饼没有往年的好吃，皮太厚了，蛋黄的口感不突出，太甜。

五、销售人员对中秋奖励项目的竞争气氛总结

饼，每个人都希望自己能拿第一；收银员的二次推荐做得也很

到位。对中秋的奖励项目大伙儿的激情更上一层楼，希望来年能继续保持下去。

(一) 中秋销售工作的不足和更好的建议

2、增强团队的合作意识，要学会帮助不太熟悉销售环境的员工。

1、我对所有的报表都进行了审核，对工作中发现的小问题也和相关人员进行了沟通建议，发现的一时难以解决的问题也在报告上对公司领导做了汇报，一定程度上防范了财务风险。

2、一直以来，做为一个财务工作者，对国家相关的财经、税收政策都很关注，对本行业出台的相关法规和准则也时常学习，努力提高自己的业务水平和专业素质，始终保持着为公司的利益负责对自己的职业生涯负责的态度，坚持原则，信守职责，积极工作，为保障公司实现经济效益的最大化，作出自己的贡献。

以上是我对自己中秋月饼销售的工作总结，敬请领导给予批评指正。

在今后的工作当中，我将一如既往的继续努力工作，不断总结工作经验；努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，加强沟通，我相信在下一季度里，我们的工作将会完成的更加出色！

月饼配送工作总结篇七

1. 需要快递的月饼数量太多，接听月饼专线人员太少。导致月饼专线一直是占线中。

很长的时间。

3. 没有专门负责的领导人。需要解决客人投诉电话或需要申

请什么事情时抓不到人。

就能送到。

5. 有的客人拿着“可送货”的饼卷亲自取饼，造成档口的卷号和专线小组卷号总是对不上。以上5点就是今年接到投诉最多的。所以根据这5点我提出几点意见，1. 我们可以在明年的月饼档时建立一个专门的月饼专线小组可以叫做“月饼售后服务部”这样就可以解决以上1、2、3的问题，另外公司还可以为“售后服务部”专门配备一名司机，以备不时之需，还可以把“可送货”的月饼数量全部统计出来，放到售后部里，有他们自己分配货物，这样就解决了上面5的问题，最后我们还要拟定一个“可送货”的说明与可送货的月饼卷一起发给客人，就可以避免客人的盲目投诉了。

这些就是本人总结的问题和意见，希望各位领导采纳

谢谢！