

最新苏州物流工作计划 物流工作计划(优秀5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

苏州物流工作计划篇一

物流协会成立初始，还存在着不足之处。协会力争在新的一年里，围新物流发展规划的实施以及会员急需解决的问题，为会员企业提供更多的优质服务，推动企业在新的政策环境下做大做强，从而带动整个余姚物流业健康、规范的发展。为此，现将《余姚市物流协会工作计划(草案)》制定如下，请大家多提宝贵意见，共同促进协会工作顺利、有效开展。

工作目标如下：

(一)加强协会自身建设，进一步发展会员，壮大队伍，真正代表余姚物流行业水平。计划到年底，发展会员数量达60家，涉及运输、配送、仓储、第三方物流以及生产型企业等，基本上代表余姚整个物流产业的主体。

(二)开展物流行业调查研究。为进一步了解我市物流企业的综合状况，从企业的实际情况出发，计划开展“余姚市物流行业统计工作”，了解余姚物流业的现状，摸清各企业所处的状态，以便有针对性的开展服务工作。

(三)协会将全面协助企业做好招商引资工作，广泛了解国内外知名物流企业信息，加强对外交流工作，充分发挥协会职能。

(四)加强物流人才培养。为弥补余姚物流行业专业人才短缺状况，加快物流人才培养速度，根据会员企业的实际需求，协会将适时开办各种业务培训。进一步加强与宁波、杭州各大高校的合作，为余姚物流业储备物流人才。

(五)扩大物流市场供给。推动我市制造企业物流社会化，加大社会物流总量供给。

(六)加大协会的宣传力度，扩大社会影响力。通过网络宣传，促进余姚物流信息化建设，为会员共享资源搭建网络平台。努力为余姚市物流企业招聘人才以及物流从业人员求职搭建专业平台。同时进一步加强与物流相关媒体建立合作关系，将会员企业尽可能向外界推广宣传。

(七)根据企业及市场变动因素、经营场地如油价变动等，力争政策扶持，促进物流企业更快更好地发展。

(八)将进一步促进企业物流信息化建设，提高会员企业生产质量与效率，适时邀请相关专家、学者为会员提供企业物流信息化专业知识讲解，适时举办“物流企业信息化研讨会”。

(九)加强协会间合作。加强与其他物流协会、联合会的联系，构筑合作联盟，寻求与较发达城市物流人才、物流信息化等多方面的交流，为会员提供更多学习合作机会。

(十)协会将创建简报——“余姚物流”，将最新的物流信息、政策法规、专业知识等定期向会员传播，使会员及时掌握行业动态、前沿信息。

具体工作安排如下：

1、组织物流人才培养：参加物流师考试培训

2、组织外出考察

3、开展调查研究

同志们，在新的一年里，我们将放眼世界，展望未来，全力以赴协助会员企业做大做强，共同推动余姚现代物流业跃上新台阶。

苏州物流工作计划篇二

一、客户要求

三、客户服务目标

第二部分 仓储战略

一、预测仓库容量需求

根据市场部的预测，工作的需要，指定以下计划： 1、近几年货物量

从上表可以看到公司的年出口率，加上期内初库存，即年库存总量为 2、近几年进入库存统计 表(二)

二、仓库基本信息

1、自有仓库容量与成本 表(三)

2、租赁公司仓库容量与成本

三、仓储方案

1、根据现有物品及其预计的库存量，采取不同的策略，将仓库与租赁、外包策略相结合，以求最低的仓储成本。

3、第三方物流公司仓储容量与成本

2、仓储成本

综合上面，本年年的仓储工作主要是抓好管理关，不需要新的投入。在满足客户水平的前提下，严格按照仓储管理制度工作，规范工作流程，规范作业内容，提高整体的仓储管理水平。但从长远考虑，我们也可以继续建设各种仓库，满足日益增大的业务需求。

第三部分 运输战略

一、 预测运输需求

根据采购计划，可以得出本年年运量初步估计：

二、运输资源基本情况 1、自有车辆数量及运输能力

自有车辆

采购运费

销售运费

苏州物流工作计划篇三

去年邮政物流工作始终按照国家局及省局的统一部署和要求，认真贯彻省局第八次邮政工作会议精神，围绕年初制定的“十、百、千、万”兴物流的发展思路，采取系列有效举措：积极融入地方经济发展在大格局，争取政策，营造和优化良好的外部发展环境；以渠道建设和提升网点分销能力为中心，重点分销配送“十个”重点及特色产品；以发动“百家”企业进中邮活动为契机，迅速启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务；通过加快整合社会物流运输资源，不断完善和提高邮政物流网络服务功能。1-9月，全市邮政物流累计完成业务收入576.51万元，完成市局下达计划的85.86%，同比

增长29.46%，完成省局计划75.67%，完成分销收入381.29万元，占计划81.13%，完成一体化及中邮快货收入186.21万元，占计划77.59%，一体化及中邮快货配送及时率和信息反馈率分别达到96%和99%以上，邮政物流市场竞争力得以提高。现将201x年发展思路汇报如下：

(一)积极融入地方经济发展格局，争取政策，赢得发展先机。

局认真落实省局的部署和要求，积极融入市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力，邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前，**市委及市政府两办已下发了《关于构建新农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住**大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西邮政物流基地(仓储集散配送中心)项目的启动和建设。通过外出学习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与**市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

(二)全力打造“千个”分销连锁网点，夯实基础，提升渠道能力。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的

“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

(3)重点分销“十大”分销产品，因地制宜，做大做强优势特色。

根据本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：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，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入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实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销晋级联赛中，**局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

苏州物流工作计划篇四

回顾去年工作，西郊物流中心在各级政府的关心下，在公司领导的指挥下，正确决策、科学管理，精心组织，合理安排，面对艰苦工作环境和各种挑战，公司上下信心坚定，目标明确，精诚团结，展现了我公司能干事、会干事、干成事的精神风貌和务实创新、敢打硬仗的工作作风。新的一年，我们

认为要通过勤奋努力、扎实有效的工作，为西郊物流中心发展奠定了坚实的基础，较好的完成了年度各项任务，遂拟定今年工作计划具体如下：

一、工作成绩货物吞吐量：营业收入：利润：。

二、以安全为主线，实现安全生产零事故以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全管理。

在日常工作过程中，公司始终将安全操作作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益；其次制定安全责任制，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施；第三严格现场安全监管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装；二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识；三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。第一季度，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

三、明确岗位职责，建立公司管理制度

首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性；其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

四、加强公司业务员工学习，提升员工队伍素质

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对天客物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企

业快速走上良性循环。

回顾以往的各项工 作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表明我们是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展现代物流的新型企业。希望今年可以排除万难，顺利完成各项工作计划，并努力超质量完成。

苏州物流工作计划篇五

帝国电子股份有限公司所在的电子行业，是一个从生产技术水平相对较低向研发、生产高技术产品发展的行业。其具有以下特征：

1、电子行业技术进步快； 2、产品应用范围广； 3、知识、技术、资金密集； 4、产品附加值高。

二、客户要求

因为我们所生产的产品处于高科技行业，它是技术含量高、附加值高的产品，因此客户对产品的物流要求会比较高。产品的存放仓库要通风性好，温室要严格控制，商品的养护要做到防锈防霉，还要保证商品的安全，防火、防水、防盗。运输方面，时效性在电子行业是一大竞争要素，因此要达到较高的完整率，减少破损的同时，准时、快速的送达客户手中。对于整个物流作业的过程人员操作规范性的要求较高，要形成一套科学的有针对性的作业流程规范，准确无误的把产品安全的送达客户手中。

一、预测仓库容量需求

第二部分 仓储战略

在第八年里，根据市场部的市场预测，生产部的生产排程计

划以及采购部的采购计划，物流部做出以下的仓储战略：

1、第8年产成品、半成品库存预计

从上表可以看到公司的年产量为6200单位/年，加上期初库存，即年库存总

量为7200单位。

2、第8年原料库存预计

二、仓库基本信息

1、自有仓库容量与成本

三、仓储方案

1、根据第8年的产量预测与目前的仓储容量，假设十月份未对产出品进行销售，需向第三方仓储企业租赁公司租用成品仓；五月份开始，我们需向第三方租赁公司租用半成品仓库。

2、根据第8年的物料需求计划和目前的仓储容量），可以发现每月领料的情况下，原料仓的容量也足以满足原料储存的需要。

3、根据现有生产安排，我们对于原材料、半成品和成品采取不同的策略，将自营仓库与租赁、外包策略相结合，以求最低的仓储成本。

4、仓储成本

4-1 采用自营仓库原材料仓储费用表

4-2 采用自营仓库与外包成品仓储费用表

4-3 采用第三方仓储企业外包方式半成品仓储费用表