

2023年小吃店创业计划书 餐饮小吃创业项目计划书(实用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇一

(一) 坚定加强党的政治建设

一是科学规范决策体系。严格执行《“三重一大”事项集体决策制度》和党委会议事程序，按照四步工作法进行决策，充分发挥党组织把方向、管大局、保落实作用。全年召开党委会x次，其中学习事项x项、通报事项x项、决定事项x项，确保了决策流程科学、制度落实到位、过程管控有效。

二是切实履行全面从严治党主体责任，党委领导班子带头担负起全面从严治党主体责任，严格落实党委书记履行第一责任人责任，全面落实从严治党汇报机制，党委班子成员、下级党组织书记分别汇报从严治党落实情况x次，始终坚持党建工作和行政工作同部署、同落实、同考核。建立定期审阅机制，审阅党组织书记抓全面从严治党工作报告汇编x期，深化对各三级党组织书记责任落实的督促。

三是压实党建工作责任。坚决贯彻落实党和国家方针政策和上级党委决策部署，定期研究部署党建工作，召开党建专题会x次。层层签订党建工作责任书x份，印发《党建工作责任手册》x份，明晰党建目标、职责和任务。听取党建工作汇报，完成2019年度党组织书记抓党建工作述职评议。出台《党的建设考核评价办法(试行)》等管理办法，进一步完善考

核体系;开展基层党建督查x次、巡查x次,坚持月度党建检查,强化日常监督,确保党建工作有方向、有措施、有考核、有成效。

四是抓好巡视整改工作。迅速动员启动,召开部署会x次、巡视整改专题民主生活会x次,精准制定巡视整改问题、任务、责任“三个清单”,并梳理出的x个方面问题,制定x项整改措施。强化过程管控,细化目标任务,固化每周例会听取中心巡视整改工作小组汇报机制,召开推进会x次,做好统筹协调。全面总结巩固,分门别类建立台账x册,组织总结会x次,有力保障整改工作落地见效,真改实改取得了实效。

(二)强化思想理论武装

一是深学笃用xxx新时代中国特色社会主义思想。不断巩固和拓展“不忘初心、牢记使命”主题教育成果,深入学xxxx新时代中国特色社会主义思想和xxxxx最新重要讲话精神,围绕《中国^v^国有企业基层组织工作条例(试行)》和xxx治国理政第三卷等内容,开展中心组学习会x次,集中学习文件x余份□x人次参与学习交流,教育引导党员干部树牢“四个意识”,坚定“四个自信”,做到“两个维护”。

二是深入推进“两学一做”常态化制度化。统筹基层党组织定期开展学习教育工作,以“三会一课”为抓手、以“学习强国”教育学习平台为载体,将xxx新时代中国特色社会主义思想向运营一线延伸,指导下级党组织开展党员大会x次、支委会x次、党小组会x次、党课x场,主题党日1598次;开展党课“开讲啦”x场,选送优秀党课x份报送^v^□推动学习教育入心入脑。

三是严格落实意识形态工作责任制。制定《意识形态工作责任制实施办法》《意识形态工作责任制考核实施细则(试行)》,召开意识形态专题党委会x次。利用好《应知应会》

口袋本和“学习强国”app学习平台，发放x份《意识形态工作应知应会知识手册》。建立中心领导班子意识形态工作“一岗双责”工作履行事前提醒机制，形成《履职提醒函》，印发《关于严格落实意识形态工作责任制的工作提醒》36份，督促责任落实。

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇二

辞旧迎新□20xx年又到了年终岁尾□20xx年对xx快递来讲注定是不平凡的一年，回顾今年的工作□xx分拨在公司领导的正确指引下，分拨全体员工的勤奋努力下，兄弟单位网点公司的积极配合下，很好的完成了年初指定的各项指标，特别是完成了双十一最高峰5万票的转运任务。辖区内网点稳步发展，业务量蒸蒸日上。为xx快递在xx地区的发展起到了保驾护航的关键作用。

（一□xx分拨整体乔迁。

搬入现代化工业园区，通过库房改造、设备安装等一系列举措，可实现容纳日均5万票快件中转量。双十一高峰货量已经达到5万票，快件量增长之迅猛，完全在领导人的预料之中。

（二）人员储备及培训。

- 1、组织全员学习，特别是扫描员分地区专项培训，明确职责，熟练默写。
- 2、装车员、分拣员看清面单，仔细分拣。
- 3、省内分拣专员对每天错分件及时登记，找准责任人及时张贴在每日看板。
- 4、上称扫描员看清楚陆运、航空快件、看清目的地。

- 5、拉车专员每天装车注意清场，防止快件拉下。
- 6、倒袋专员必须把编织袋翻过来，防止小件遗落在袋子里面，注意好编织袋的二次利用，注意节约。
- 7、值班人员注意卫生及设备码放，问题件交接。
- 8、质控专员注意对比、把枪数据及时上传，问题件及时发布。
- 9、报表人员注意班车信息登记准确、报表规范及时。

（三）20xx年总计完成操作量。

20xx年总体完成工作量x票，与去年相比翻了xx倍，人员较去年同期增加一倍，人均效能大大增加，简单举例20xx年7月份操作量x票，20xx年同比增长xx%□7月份较6月份日均环比增长x%□自20xx年5月份开始以来，业务量持续走高，完成了一个又一个的高峰，特别是下半年快递旺季来临，以及总部9月份执行的包仓政策，使得xx省出港业务量大幅增加：其中12月份数据截至xx号，可见9月份较8月份环比增长xx%□xx地区进出港比例接近xx□x□这个比例数据超过同行，同行比例在5：1左右。

（四）省内支线班车运营及24小时快件运作，省内地级市已经全部开通班车运营。

通过合理规划时间，24小时快件运作规定，已经可以实现xx省全部地级市与xx互发今发明至，到xx□xx□xx□xx□xx□xx□今发明至。市县级以下xx□xx可以做到今发明至xx□

（五）白山地区网点更换，新的网点无论是在形象投入、末端派送及业务量方面都较之前有了很大的提高。为xx快递在白山地区的发展，市场占有率提高起了关键作用。

（六）优化路由，支线班车到达时间优化，干线班车时间管控，使得省内网点支线班车，赶上xx分拨5：00沈盘维淮干线班车，实现到山东地区今发后至，苏北地区今发后至（干线班车时效及淮安分拨二派操作）。

（七）分拨的形象及操作质量整改。

根据总部企划部要求对分拨vi形象进行更新，是的场地焕然一新，公司快件操作细则，操作管理规定，建包操作要求等硬性指标文件再次对员工进行培训，让大家本着求真务实的态度，标准高效完成工作任务。总部要求的指令，我坚定不移的贯彻好执行，把工作落到实处，逐步分析问题出现的原因，对员工做好培训、引导，严要求、高标准，专人专事，做好上下站的交接，统计好班车运营数据，做好提发货信息跟踪，做好日常工作的反馈及突发事件的处理，对车内废旧面单的跟踪整理，极大的解决了因为面单脱落而导致的无头件，提高了快件中转时效，使仲裁罚款越来越低。

（八）快递高峰双十一，完成了xx快递总量xx万单的中转任务□xx省xx分拨最高中转xx万票，进一步优化路由，开通了京哈班车，大大提高了快件时效及减少了重复劳动，对双十一、双十二高峰，路由调整功不可没。

（九）因圆通中毒事件前车之鉴，加大了快件安全检查力度，要求网点公司必须加盖安全验视章，专门进行安全教育培训，落实总部及邮政各项工作任务。

（十）进行了宣导学习规范建包操作，严抓干线班车装载率，我们到北京的车辆保障100%装载率，吨位都在7吨—8吨左右。

20xx年工作计划，如果今年对xx来讲是培训、整改、练兵，明年就是执行、标准、打仗，按部就班，应对一个又一个的高峰。

- 1、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。
- 2、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。
- 3、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。
- 4□xx分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。
- 5、根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通淮安—潍坊—xx的干线班车。进一步打通xx地区至山东华东的路由，实现xx快递更快、更好的发展。
- 6、库房内宿舍迁移计划。因今年双十一5万票快件库房已经出现操作预警，为保障明年旺季哪能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划xx分拨宿舍迁移规划。
- 7、合理建议及调整xx省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整xx□大连□xx□包含黑龙江地区内支线班车铺设调整）进一步提升东北区域整体实力，为20xx年xx快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为xx的一份子，远在边疆，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在牵扯总部的利益决不让步的前提下尽最大努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以奚董为首英明决策团队带领下□20xx年注定更加辉煌。蓝图

已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接20xx的到来，坚信xx铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇三

我们将继续认真贯彻落实党的某某届四中全会精神，以^v^理论和三个代表重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照市委市政府工作部署，促进外经贸发展，积极扩大内需，加大招商引资力度，全力应对国际金融危机带来的挑战和机遇，创新工作方法，加大工作力度，为实现我市追赶型跨越式发展做出商务工作应有的贡献。商务局将认真落实市委经济工作会议各项要求，围绕“四个重点”抓招商，发挥三种优势促外贸，推动两项工程促民生，积极促进我市经济社会的又好又快发展。

一、围绕“四个重点”抓招商

一是围绕重点载体抓招商。以我市铝加工园区、豫联园区、工业示范区、民营经济创业园、北山口耐材园区和其它镇办工业园区为招商引资重点承载平台，充分利用好已整合的土地资源，科学布局，大力吸引项目进园入区，发挥集聚优势，做大经济总量。

二是围绕重点产业抓招商。以铝深加工、能源开发利用、轻工产业、旅游综合开发、城市建设、三产服务等作招商引资主攻方面和重点领域，筛选优势资本和项目，组织论证，科学建立年招商项目库，积极对接招商，延伸产业链条，加大资源整合，调优产业结构，调高产品档次，培植新的经济增长点。

三是围绕重点客商抓招商。立足我市优势产业、项目，进一

步瞄准国际、国内500强和大财团、知名品牌，开展小分队招商，集中力量攻关，促成一批战略型、产业型项目进驻。四是围绕重点地域抓招商。调整思路，以驻外办事处为平台，以长三角、珠三角、台港澳为重点区域，抢抓住东南沿海产业梯度转移和资本输出的难得机遇，主动出击，积极跟进，不断拓展招商引资新渠道。

二、发挥“三种优势”促外贸

三是发挥比较优势。从我市与非洲等发展中国家的发展比较优势出发，以我市仓西实业等的境外投资项目为依托，创造有利政策环境，带动我市相关产品出口，培育新的出口增长点。

三、推动“两项工程”促民生

二是深入推动“家电下乡”市场工程实施，采取更加有力的措施，加大政策宣传，提高服务水平，让惠民工程更加深入人心，惠及群众。

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇四

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。

所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平□20xx年客服工作计划5篇20xx年客服工作计划5篇。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。

带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式，使培训趣味化，生动化，将讨论出的结果，以书面形式下发分店部门，组织相关人员学习，达到三店同步提升的目的，公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在xxxx年9月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造国芳百盛“特色化服务”，以真情铸就服务！

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇五

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道

方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

- 1、树立全员营销观念，真正体现_营销生活化，生活营销化_。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现_两高一差_，即要坚持_运作差异化，高价位、高促销_的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥很好的指引效果。

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有基础，从而有利于销售目标的顺利达

成。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行_一套价格体系，两种返利模式_，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

在这个模块，李经理主要锁定两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定人员招聘和培养计划。

比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一、健全和完善规章制度，从企业的_典章_、条例这些_母法_，到营销管理制度这些_子法_，都进行修订和补充。比如，制定《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员_三个一_日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的_铁血团队_。

六、费用预算。李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源_好钢用在刀刃上_，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

1、明确企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清销售思路，而且还为其具体操作市场指明方向，实现年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做技术性的支撑。

3、整合企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供策略支持。

4、吹响_铁鹰_团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，

确定_铁鹰_打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下一个坚实的基础。

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇六

一. 工作开展情况

一. 加强服务意识，全面提升服务质量

公司通过开展各种业务培训和交流，提高了员工的业务技能和服务质量，为公司各项业务的发展奠定了良好的基础，为客户提供全方位、优质、高效的服务，提升了公司整体形象。

二. 加强信息化建设，做好信息发布和维护工作

一是加强与部门工作的联系，建立良好的沟通和工作机制，及时准确提供快速有效的快件服务，及时解决问题。二是在各类快件中提供快件服务及时反馈信息，以便在快件服务中，及时为客户提供全面、周到、便捷的快件服务。三是加强对快件业务的管理，加强业务流程的监督和审核，及时发现和解决快件工作中的问题。四是加强快件信息的发布和维护，及时处理客户的投诉和建议。

三. 加强团队建设，做好快件服务工作

xx年，公司整体人员业务素质得到了极大提高，工作热情高涨，积极服务的工作热情，为公司各项业务的开展提供了良好的物质保障。在工作之余，公司领导安排专人对快件进行整改和维修，保证了快件快速恢复，减少了快件出错率，为公司快速开展快件服务奠定了坚实的基础。

四. 加强信息化建设，提升公司管理水平

快件服务是快递公司的一项新开展的服务，也是快递公司管

理的一项新的开展。在xx年度，快件公司的服务工作在快件公司的领导下，紧紧围绕快件服务，提高服务意识，全心全意为客户提供快捷服务。

1. 提升快件服务质量和效率。

快件公司在xx年对快件快件实行了统一管理和规范，并且进一步提高了速度，为快件工作和服务工作打下了良好的基础。同时，快件公司的快件维修服务中心也加强了对快件的维修和管理，保证快件的正常运行，同时，快件公司的整体服务水平有了很大提高。

2. 加强信息化建设，做好快件服务工作

快件快速维修服务系统是快递公司的核心技术服务，为更好的完成快件维修服务系统的工作□xx年，快件公司进一步加强了快件工程的管理，加强了对快件的日常维修。通过对设备运行情况的分析，制定快件维修计划和维修程序，提高了快件运行的效率，节省了成本。同时，也加强了快件工程的现场监督和指导，对快件工程中出现的和不足及时予以纠正和改进，促使快件维修服务工作更加有效、有序地开展。

3. 加强快件服务意识，做好快件服务工作

快件服务工作涉及面广、工作量大，要求快件维修服务人员有较高的服务意识和服务质量，必须掌握快件工程的各项知识，熟悉快件的使用流程。在日常服务中，公司对快件工程师进行了全方位的培训，通过培训学习，使快件工程师的业务知识和技术水平得到了极大的提高。

4. 完善快件服务系统的建设

xx年公司通过各种设备和资源的整合，基本满足了快件服务的范围和要求□xx年，公司完善了一些资源配置，包括快件维

修服务、快件服务设备的配备和维护等，以及一些相互之间的技术协调和工作配合，为快件工作顺利开展提供了技术支持。

5. 加强信息化建设，做好快件服务工作

快递的工作计划 快递疫情防控工作计划篇七

快递2013年工作总结与2014年工作计划

快递2013年工作总结与2014年工作计划

辞旧迎新，2013年又到了年终岁尾，2013年对xx快递来讲注定是不平凡的一年，回顾今年的工作[]xx分拨在公司领导的正确指引下，分拨全体员工的勤奋努力下，兄弟单位网点公司的积极配合下，很好的完成了年初指定的各项指标，特别是完成了双十一最高峰5万票的转运任务。辖区内网点稳步发展，业务量蒸蒸日上。为xx快递在吉林地区的发展起到了保驾护航的关键作用。

今年主要进行的工作部署：

一、.xx分拨整体乔迁。搬入现代化工业园区，通过库房改造、设备安装等一系列举措，可实现容纳日均5万票快件中转量。双十一高峰货量已经达到5万票，快件量增长之迅猛，完全在领导人的预料之中。

具体日常工作安排如下：

组织全员学习，特别是扫描员分地区专项培训，明确职责，熟练默写。装车员、分拣员看清面单，仔细分拣、特别注意辨别xx与xx下面县市九台、榆树、德惠、农安。吉林与吉林市区分，白城洮南区分、通化、梅河口区分，注意林甸与桦甸的区分，四平伊通、公主岭与四平区分，辽源与江源的区

分。延吉与延寿、敦化的区分。农安合隆镇与农安的区分。

省内分拣专员对每天错分件及时登记，找准责任人及时张贴在每日看板。

上称扫描员看清楚陆运、航空快件、看清目的地。

北京集散扫描员、沈阳分拨、盘锦分拨扫描员注意建包，防止错发、错装。

拉车专员每天装车注意清场，防止快件拉下。

倒袋专员必须把编织袋翻过来，防止小件遗落在袋子里面，注意好编织袋的二次利用，注意节约。

值班人员注意卫生及设备码放，问题件交接。

质控专员注意对比、把枪数据及时上传，问题件及时发布。

报表人员注意班车信息登记准确、报表规范及时。

三、2013年总计完成操作量，见下表：

其中12月份数据截至12.28号，可见9月份较8月份环比增长x%[]x地区进出港比例接近x:x[]这个比例数据超过同行，同行比例在5:1左右。

以实现吉林省全部地级市与哈尔滨互发今发明至，到沈阳、铁岭、抚顺、辽阳、鞍山、昌图、开原、本溪，今发明至。市县级以下敦化、德惠、榆树、九台、伊通可以做到今发明至。

五、白山地区网点更换，新的网点无论是在形象投入、末端派送及业务量方面都较之前有了很大的提高。为xx快递在白

山地区的发展，市场占有率提高起了关键作用。

六、优化路由，支线班车到达时间优化，干线班车时间管控，使得省内网点支线班车，赶上沈阳分拨5:00沈盘维淮干线班车，实现到山东地区今发后至，苏北地区今发后至（干线班车时效及淮安分拨二派操作）。

越低。

一、双十二高峰，路由调整功不可没。

九、因圆通中毒事件前车之鉴，加大了快件安全检查力度，要求网点公司必须加盖安全验视章，专门进行安全教育培训，落实总部及邮政各项工作任务。

十、进行了宣导学习规范建包操作，严抓干线班车装载率，我们到北京的车辆保障100%装载率，吨位都在7吨-8吨左右。

一、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。

二、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。

三、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。

四、xx分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。

五、根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通淮安-潍坊-xx的干线班车。进一步打通吉林地区至山东华东的路由，实现xx快递更快、更好的发展。

六、库房内宿舍迁移计划。因今年双十一5万票快件库房已经出现操作预警，为保障明年旺季哪能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划xx分拨宿舍迁移规划。

七、合理建议及调整吉林省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整沈阳、大连、哈尔滨（包含黑龙江地区内支线班车铺设调整）进一步提升东北区域整体实力，为2014年xx快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为xx的一份子，远在边疆，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在牵扯总部的利益决不让步的前提下尽最大努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以奚董为首英明决策团队带领下，2014年注定更加辉煌。蓝图已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接2014的到来，坚信xx铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。