

最新中班音乐教案小海军(精选8篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

物流销售个人工作计划篇一

20xx年的工作为20xx年物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们4个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为以集团物流总包为先、以优质服务为根、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的发展设想的指导下□20xx年我们物流公司将进一步完善以下工作：

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。

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；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。

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、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530万销售额的基础上完

成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低运营成本，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。当前由于温岭物流业群雄蜂起，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。

物流销售个人工作计划篇二

在这寒冷的冬天，回想自己十二月三日进入公司以来所走过的路，所经历的事，没有太多的'感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

进入公司的第一天头脑里对调度业务还是一片空白，欣慰的是：在同事小黎的帮助下对调度业务有所了解，以及郑经理的到来在他的领导和教导下，对调度业务有了更深层了理解和熟悉，通过跟他们的学习掌握了如何管理驾驶员、车源的收集、车辆的合理安排以及处理车辆在运输过程中出现的问题及时的与驾驶员和客户协调沟通，保证了业务的正常运作。

不知不觉中，进入公司就快两个月了，在这段时间里，我从一个对调度业务一无所知的新人转变到一个能够基本操作调度业务，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

通过不断的学习，使得自身业务知识和能力有了提高。

首先得感谢公司给我们提供了这么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

在工作上，同事之间互相交流，互相帮助，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把调度业务处理到位。

总结一个多月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向郑经理和同行学习，不断加深业务知识。怎么才能做好调度工作呢？我个人现对调度工作总结如下：

第一、掌握货源和车源；如果你掌握了一些货物发运量的大小，也就掌握了市场价格，掌握了车源就是对货物的掌握。

第二、合理应用心理战术诚心诚意和驾驶员交谈并对驾驶员好点；可以使人屈服于它的跨下，抓住驾驶员的心态与他沟通。

第三、掌握车源常跑的线路；好多司机走的都是循环线路，也就是说司机从某一个点开始走，最后又回到这个点上，只不过是一个o型而已，记住他循环的时间，大概多久就来到这个点上，再让他装的货走，很简单的，那就是你要经常打电话给司机安慰和问候。

第四、车辆在途跟踪和装货卸货情况；要随时跟踪电话联系驾驶员了解车子情况，装货卸货的时候驾驶员给你说出现什么情况了，你要及时的给以处理。

第五、出现异常问题要及时处理;不管是任何时候，出现异常要尽快解决。

第六、及时收回回单;收回单的目的一是给司机结款，二是给我们公司结款，出现问题也会及时的处理掉。

第七、熟悉各个城市的地理位置和各大高速公路情况。

如果能做到这些，对降低成本是很容易的。

20__年公司的目标任务是一千万。围绕公司下达的任务目标，继续加大对调度业务的学习，为公司实现目标我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司得规章制度和基本业务工作。

二、制订学习计划。

加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合，根据市场不停的变化局面，不断调整思路工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进得步伐和业务方面得生命力。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

四、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做干事，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领

导指正。工作中总会有各种各样的困难，火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

展望20__年，我会更加努力、认真负责地去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多得客户，争取更多业务，实现公司的目标任务，为公司做出自己的贡献。

物流销售个人工作计划篇三

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确

其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型

分明别类建立相应的明细账, 凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号, 尺码, 价格), 凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作, 仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点, 并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映, 以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错, 及时查明原因, 并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的, 必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理, 否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等), 及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放, 分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通, 仓库内要及时清理, 保持整洁。所有单据必须有责任人签字, 并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排, 并和其它部门做好衔接安排。

物流销售个人工作计划篇四

回顾xx年年走过的历程, 不禁感慨万千。展望未来, 在20xx年的工作中, 物流部将继往开来全体员工围绕着公司的发展。以 中国名牌产品 称号的获得为契机, 努力奋斗, 强化管理、深化改革、增创效益应做好以下几点方面工作:

教材, 使广大驾驶员热爱本职工作, 在本职上精益求精。提倡行车讲究语言美, 礼让三先风格高的思想品质。

二、加强部门服务水平：为了提高客户对物流配送的满意度，使企业和客户达到双赢的目的，我部门极积走访各客户和各地经销商，了解客户销售情况，为了征求客户对运输工作的建议，我部将制定了驾驶员行车服务卡，让广大经销对驾驶员和部门多提宝贵意见，还激励部门驾驶员争当红旗手，不断提高服务水平。

三、不断完善管理制度：由于以往物流部缺乏系统的规章制度，造成管理工作存在漏洞，对此部门根据岗位具体情况，先后制定了《小货车驾驶员管理制定》、《叉车司机管理规定》、《倒运车驾驶员管理规定》、《小货车轮班安排表》、《车辆零配件出入库流程》、《车辆轮胎更换申请单》，本部从全局利益出发，按照制度执行，对个别纪律散漫，有损公司利益的员工给予严厉处罚，对表现突出、技术精湛的给予奖励。

四、加快管理岗位建设：目前部门各岗人员54人，其中后勤人员9人，驾驶员41人，基本能够满足各岗位人需求，我部结合岗位工作具体情况，从员工中挑选出班组长，让其负责本组日常事务管理；从调度中选一人当任总调度负责物流部门厂内一切生产、安全、调配工作。逐步形成了其层具体落实、中层监督指导、高层宏观控制 的合理化组织结构。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

五、降低运营成本核算：为了降低运营成本，本部先后采取了一系列有效措施，随着成本率的提高，普通轮胎使用寿命过短，易破易爆，不仅费用较高，也给行车安全埋下隐患，经过市场摸底调查，货比三家，决定改用质量可靠，价格合理的 佳通 系列轮胎，并且签约定点守信合同，有力地控制驾驶员随意更换轮胎和附带件。同时对零配件也进行了货比三家，选购质价更为合理的零配件，一定程度上减少了运营成本，而高额的 耗油费用直接影响了车辆的运营效益，因此建立自己的油库成了最佳的解决方案。

物流销售个人工作计划篇五

20xx年是实现公司跨越发展的攻坚年和关键年。在今年，公司工作的总体思路是：认真落实集团公司工作部署，坚持“以市场为导向，以效益为中心”的经营理念，大力发展社会物流，着力提升基础管理，积极深化内部体制改革，不断巩固和扩大物流资源，为构建独特优势、培育核心能力，向5a级综合型物流企业而奋斗。

公司应主动适应茶叶市场规律，积极完善运输作业方案，理顺作业流程，修订和完善操作规程，加强安全防范，确保生产运输安全畅通。要提高空车回厂速度，加快运输车辆的周转率，提高卸车效率。运输要以客户满意为宗旨，主动做好业务流程的无缝衔接，加强现场协调管理，提高服务质量，不断巩固和壮大现有市场。牢固树立市场意识，主动参与市场竞争，大力开拓外埠市场，挖掘新客源，确保全年收入比上年度增长50%以上。

改革创新是推动一切事物发展的不竭动力，我们必须坚定改革创新的态度不动摇，继续解放思想、大胆创新，克难攻坚、奋勇前进，激发企业活力。

实践证明，实行物流业务的精益化、集约化管理对降低物流成本、提高物流效率，提高物流安全系数，实现资源共享，将发挥重要作用。市场始终是公司盈利的源泉，公司要建立适应市场竞争要求的组织架构。公司的组织架构、运作模式、资源配置等必须紧紧围绕市场转，限度满足市场的要求。反观以往公司的运输方式基本上是各自为战，协同联动和资源共享没有得到很好体现，强调局部利益而不顾整体利益，人为造成了资源的浪费，丧失了很多市场参与机会。因此，今年我们将信息化为依托，以物流业务流程再造为重点，按照物流运作流程化要求，对现有的组织结构进行优化调整，由职能管理向流程管理转变，增强市场适应能力。

良好的绩效考核机制是实现组织目标的根本保障，是提高生产效率的有效途径，为此，必须加快推进绩效考核机制改革。要按照“效率优先，兼顾公平”的原则，发挥绩效考核的激励和鞭策作用。鼓励开拓市场，增加收入。要切实抓好全员绩效考核制度的落实工作，建立组织绩效与职工个人绩效之间有效的传导机制，将组织目标全面分解到职工个人，实现个人绩效与组织绩效的衔接和统一。

众所周知，管理是降低成本、提高效益的主要手段，是提高品质、实现卓越的根本途径。当前，切实提升管理水平，要按照集团公司要求，坚持贯彻“严、准、细、精”的管理理念，不断优化流程、完善制度、明确职责、落实措施，努力实现人要规范化，事要流程化，物要组织化的目标。

安全生产是企业发展的首要前提，要进一步强化安全生产责任制，落实安全生产奖惩考核办法，强调第一责任人的安全责任。重视和加强职工安全教育，特别要重视新上岗员工的安全培训，切实提高全员安全意识和安全防患能力。要大力推进安全生产标准化建设工作，规范安全生产行为，改善安全生产条件，提高安全管理水平，实现本质安全，逐步养成良好的安全文化。要切实抓好安全基础管理工作，建立健全安全制度，完善安全管理台帐，强化日常安全检查，深入开展安全生产隐患排查治理活动，抓好重点要害部位的安全管理，杜绝事故发生。

在新的一年里，我们将加大厂务公开力度，畅通民主渠道，推进企业民主管理，保障职工民主管理权利。认真抓好治安综合治理工作，深入开展普法教育，增强职工法制意识，关心职工生活，努力改善职工的生产、生活环境，不断满足职工日益增长的物质文化需求，广泛开展职工喜闻乐见的文体活动，不断丰富职工的业余文化生活。

物流销售个人工作计划篇六

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

一. 继续提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二. 不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三. 加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先

创优。

四. 作内容及安排

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。
2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。
3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。
4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。
5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。
6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。
7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账, 凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号, 尺码, 价格), 凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作, 仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点, 并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映, 以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错, 及时查明原因, 并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的, 必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理, 否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等), 及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放, 分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通, 仓库内要及时清理, 保持整洁。所有单据必须有责任人签字, 并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排, 并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况, 需求, 困难, 帮助其解决问题, 真正关心每位员工, 让他放心的工作。鼓励员工学习, 营造和谐, 团结, 共进步的环境, 使员工感觉工作是一种快乐。

五. 工作重点

1. 对物流部操作流程进行合理改进, 重点为货物入库流程, 出库流程的改进, 做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

物流销售个人工作计划篇七

20xx年的工作为20xx年物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们4个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为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、车辆整合于一体的，业务量超亿元的现代化物流企业的发展设想的指导下□20xx年我们物流公司将继续完善以下工作：

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。

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；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。

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、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530万销售额的基础上完

成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低运营成本，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。当前由于温岭物流业群雄蜂起，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。

物流销售个人工作计划篇八

在社会进步，经济飞速发展的同时，物流是现代社会的.朝阳产业，为国民经济和企业的发展带来巨大的经济效益，越来越受到人们的高度重视。物流高级化运作还远未达到，企业物流蕴含着巨大的效益潜力，还远未充分发挥，可以预见，物流业将成为经济发展的一个新的经济增长点。搞好和发展物流行业是我们企业的需要，更是当前市场的需要，我们要抓住机遇，以崭新的物流形象展现行业面前，市场竞争将更加激烈，物流水平的高低也是今后竞争胜败的一个重要因素。

物流作为一个产业的发展在社会发展中起到重要作用，物流不仅包括实体操作方面的设施、营运、服务，而且也包括提

供物流软件、物流系统、物流方案、物流设备、第三方物流，总之是在不同层面上去竞争。

我们是一家处于创始阶段的公司，我们公司经营宗旨是建立物流交易商务平台，以此打造物流经营网络，构织连接物流上下交易平台，提供第四方物流服务。

公司计划接管现有物流业务和扩大附近地区物流计划，第一期 万元，后期将根据经营情况加大投入，总资本超 万元。

资金用于：

- (1) 建立物流商务平台及电子平台。
- (2) 建立全国物流网络。
- (3) 开展仓储业务。
- (4) 用于广告宣传费用。
- (5) 组织机构建设费用。

二、服务经营范围

- (1) 提供物流电子商务平台。
- (2) 提供物流系统及物流方案设计。
- (3) 开展仓储、调运、营运服务。
- (4) 整合第三物流市场，会员制联盟。

三、主要服务对象

- (1) 生产型企业。

(2) 批发型企业。

(3) 零售型企业。

(4) 物流提供商。

(5) 周边设点营销。

四、市场定位（目标市场）

大并对配送的要求很高，我们以网上订单生成，并快速反应来吸引他，为其进行物流或运输服务，快速渗透物流市场。

五、管理

在现有人员和接管原有业务熟悉人员的基础上，我们要招聘一些专业网上物流销售人员，将整个物流操作的流程进行制度化、规范化、程序化管理，使每一个环节都有章可循，每一个步骤都可控可测，建成一支专业化很强的物流销售管理队伍。

地理位置：我们公司地处枝柳铁路、张花高速、酉水河畔，贯穿湘、渝、鄂、黔，东西南北水路交通交错，有利交通枢纽。

一、宗旨和任务

我公司在接管整体物流后，我们的目标是形成物流交易营运化平台，将我们的公司建设成为物流、生产、交易、营运、销售五位一体，具有影响和服务力先进化管理公司。

我们立志于在物流领域保证服务质量，恪守信誉，以快速周到、价格合理的配送来服务于客户，开发具有创意性和获利性的经营模式，并以系统整合物流市场等方式来实现我们的目标，我们决心以职业经理最高的责任感和荣誉感，以负责的态度对待资金监护人、顾客及企业和其它团体。

为实现这一目标，物流交易商务平台项目需要：

- (1) 合法经营执照。
- (2) 必要的办公场所、设备、配送车辆。
- (3) 健全组织结构。
- (4) 资金支持。
- (5) 市场宣传。
- (6) 商务交易和电子交易平台。

目标客户是：

生产型企业、批发型企业、零售型企业及个人消费者。

二、经营原则

1、费用低

以联合的方式进入，减少和避免在一开始业务量不足的情况下基础设施方面的投入。

2、速度快

自身发展要快，规模迅速庞大。

3、安全准确

实行标准化经营，确保货物及运作安全，搞联合规避风险，大力贮备外部物流资源。

4、营运网络化

物流要形成网络化，也就是说：我们要提供跨地区的综合物流服务，这需要在物流网络化建设上进行相应的投资。

5、示范效应

速、进入市内不受影响或影响较小，而让大家看到配送的小型车辆影响面比较大，它可以成为公司车体广告效果，同时它是现实终端配送的必要工具。

6、品牌效应

物流是一个有发展前景的行业，也是具有异常激烈竞争。各个物流间的价格差距也是比较大的，也就是市场对各个物流企业的认同度的差异，在制造自己的品牌过程中，我们一方面夯实营运基础，对内加强管理，对外实现控制，另一方面，通过媒体，举办、参加一些知名物流界活动，在同行业中树立形象，我们要客户认识我们，让同行知道我们。

三、技术

我们需要自己拥有自己的物流系统及开发技术能力，凭此作为行业操作标准和对外服务承诺的依据，我们需要对物流各流程整体控制的管理系统，凭此作为整合第三方物流市场的手段工具。

四、公司管理

筹建物流管理队伍，投资是一项经营人才的业务，我们接管各项业务后要及时快速组建一支在物流领域具有专业知识的人才队伍，他们在（物流操作、物流营销、物流资讯收集、公共关系）人员管理等各种有影响的岗位上具有直接的技术与丰富经验。我们要以最少的人数担任起物流各个业务。

物流销售个人工作计划篇九

20__年的工作为物流公司的腾飞打下了很好的、坚实的基础，我们4个营业网点，吴岙物流基地的建成使用，总公司对信息化建设的投入，西北专线、昆明专线、山东专线、福建专线的营运，在坚持董事长、总经理提出的在三年内将大运物流发展成为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的发展设想的指导下，20__年我们物流公司将继续完善以下工作：

1、理顺秩序，加快节奏

在分工合作的基础上，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

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；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20__年2条专线的基础上，20__年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，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。20__年物流公司要在20__年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低运营成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20__年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好的力工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，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20__年的各项任务，再创20__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。

物流销售个人工作计划篇十

我们将坚持做好管理水平提升、抓好人员素质提高，努力降低成本费用，提高效率效益，增强公司竞争实力。努力完成公司的`工作任务，全体员工群策群力，团结奋进，创新发展，在公司各部门的配合支持及部门员工的共同努力下，顺利完成了全年的各项工作任务。现将我部门新的一年工作计划汇报如下：

- 1、为使配送工作有序，措施到位，责任明确，采取早打算，早布置，早安排的措施。全年配送工作有计划、有目标、有实施、有检查考核和奖惩，使全年的配送任务圆满完成。
- 2、及时发现及预防违规事件发生，并严格按照公司监管制度进行考核。

1、从制度建设的管理求“全”上入手，按照岗位工作职责和工作质量标准，完善了工作质量、人员、车辆等多个流程及制度办法，将每项工作责任落实到人；进一步加强过程化管理，提升物流管理水平。

2、加强现场管理：按照现场管理实施方案，责任区域划分、现场管理标准、监督检查办法及奖惩标准等方面进行精细化管理，标准明确到每个岗位每个区域，从人员、环境卫生、车辆及安全等进行要求及管理，通过狠抓现场管理工作，配送中心员工面貌有了很大的改观，工作场所干净而整洁，车辆得到很好的维护保养，安全生产得到保障。提高员工的工作热情，降低了车辆的故障发生率，降低物流本，提高工作效率。

4、安全工作一直以来是物流部的头等大事，我们始终将安全工作放在首位，中心建立健全各项安全管理制度，及时采取相应的措施，消除安全隐患。在在途安全管理上，一是强化送货安全工作责任制的落实。二是定期组织安全检查，规定车辆运行速度，并实施定期的安全教育学习和检查工作。

5、以客户为中心，通过对客户的优质服务来增强客户满意度；

6、建立物流费用考核体系，搞好费用核算工作，努力降低物流费用；

回顾走过的20xx年，我们深切地感受到，工作中所取得的每一点成绩，与公司的正确决策、英明领导是分不开的，与部门每一位员工，立足岗位，脚踏实地，努力工作是分不开的。我们不求能够做的尽善尽美，但求能够做的尽职尽责，工作因细致而到位，较好的履行职责，圆满顺利地完上级交给的各项任务，将是我们永远不懈的目标！