

# 快递公司名称 快递公司工作计划(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 快递公司名称篇一

辞旧迎新，20\_\_年又到了年终岁尾，20\_\_年对\_\_快递来讲注定是不平凡的一年，回顾今年的工作，\_\_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\_\_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、\_\_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

随着货量稳步快速增长，人员储备及培训很关键，通过错分件专项整治，遗失件分析，破损件处理办法，细节决定成败，装车看面单把好出库最后一关，安全验视等一系列专项会议，使得操作质量稳步提升，特别是9月份包仓政策，使得吉林省货量突飞猛进最高峰货量突破6600票。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\_\_与\_\_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、20\_\_年总计完成操作量

20\_\_年总体完成工作量\_\_票，与去年相比翻了\_\_倍，人员较去年同期增加一倍，人均效能大大增加，简单举例20\_\_年7月份操作量\_\_票，20\_\_年同比增长\_\_%，7月份较6月份日均环比增长\_\_%。自20\_\_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，使得吉林省出港业务量大幅增加，7月份以后吉林省进出港业务量见下表：

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\_\_%。\_\_地区进出港比例接近\_\_：\_\_，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\_\_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)。

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\_\_快递总量\_\_万单的中转任务，吉林省\_\_分拨最高中转\_\_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。

20\_\_年工作计划，如果今年对\_\_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。为完成提前进入第一集团军的任务指标，我们责无旁贷。具体工作安排如下：

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、\_\_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-\_\_的干线班车。进一步打通吉林地区至山东华东的路由，实现\_\_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\_\_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20\_\_年\_\_快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为\_\_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，20\_\_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20\_\_的到来，坚信\_\_铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。

快递公司工作计划模板

## 快递公司名称篇二

在活动之初，为了能够增加此项活动的“含金量”。我们组为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中，这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。在为期8天的活动中，我们在易邮通快递公司体验了有关快递分类、扫描、包装及派发的相关工作。

易邮通快递公司是全国性快递公司，我所实习的地点是北京市朝阳区清点站。快件分为收件和派件，收件是指快捷其他站点发到本站点的快件，派件是指本站点的速派员在本站点的服务区域范围内收到的要发到其他地区的快件。在参加活动这段期间我主要负责的是快递收件和扫描工作，在工作中我需要将大碟大碟的面单按公司名称分类，一直按着计算器算出7月份各大公司的快递费用总和，与电脑上的数据进行

核对，确保正确。这是一件很费心的工作，由于面单上的数据人工输入过程，在按公司名称整理面单的过程，用计算器算出费用总和的过程都有可能出错，有的数据反复计算却会得出不同的结果，所以会比较劳神劳力。

通过这次的寒假社会实践，我获得了很大的收获，我将其总结为如下几点：

### 第一，与人的沟通很重要

与别人的沟通在平时学习和工作中起很重要的作用，特别在一些特定的工作中，沟通是不可少的。在刚刚接触一样事物时，只有通过与他人充分的沟通，说明自己的不解，在与别人的交流中增长自己的见识并认识工作的原理。与别人的沟通要讲技巧，遵时守时，互相尊重，互相配合，互相理解。

作为客服人员，最常做的事情就是通过电话与别人进行沟通，有时是将别人给自己说的信息准确无误地传递给另外一个人，在传递信息的过程中，关键处说的不清晰时就会影响工作，导致效率低下。在接电话，打电话时说明身份，让客户知道你是做什么的，报上公司的名字，自己的名字可以省略。

### 第二，处变不惊，淡定，事有轻重缓急

处变不惊的应对力，拥有承受打击的能力情绪的自我掌控及调节能力是一个优秀客服不可少的品质。有些客户认为花了钱买的服务很不值，发觉服务很不周到，就会在电话中对客服大发不满，客服只能忍耐，不能与客户发生口舌之争。客服要熟悉公司的运作原理，能对各种问题进行分析解决，不推脱，不推诿，不耽误。客服的工作比较繁琐，所以要分清轻重缓急，提高办公效率。

第三，学习无处不在，在实战中发现自身存在的能力缺陷，有意识地自学

在工作的过程中，我也发现自身存在的能力的缺失。在别人眼里，大学生是很难得的，处事能力要比别人强，其实不见得，处事能力是来源于基于实打实的经验。在课堂里所学的知识不一定在工作岗位上都能用上，并且在工作岗位上所需要的技能不一定都能在课堂里学得。在同一个岗位上工作一样长的员工所收获的东西有可能不同，在岗位上有意地自学，增长自身的知识储备的这一过程是最宝贵的。

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬……经过这次实习我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

#### 第四，发觉知识的重要，珍惜学习的机会

现在的大多数人的工作都离不开计算机，电脑在人的生活中的地位不言而喻。新的信息不断出现，要理解新的信息，就要具备跟专业的知识。另外，一个不具备电脑打字技能的人无法担任此类工作……信息在更新，头脑也需要更新，因此要珍惜学习的机会。而且这种学习的机会不仅仅在大学课堂里。

即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。暑假即将结束，参加与“寒假社会实践”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身

之本。

## 快递公司名称篇三

贵州\_\_速递公司的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们公司的业务扩大已经到了一个临界点，提高步伐缓慢。所以在新的20\_\_年里，我们新制定了公司20\_\_年工作计划安排，贵州\_\_速递公司需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，贵州中通速递公司才会走的更远，走的更长！

### 指导思想

在新的一年里，贵州\_\_公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。

全面贯彻党的十九大精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕转变经济发展方式和完善社会主义市场经济体制的方针，顺应政策，瞄准市场。积极主动加大投资力度，继续开发建设省内三级中通服务网点，大力扶持发展二级中通加盟网点，扩大网络配送范围，提高快件时效，规范标准化操作，加强加盟区域的升级改造，完善硬件投资服务体系，取得中通上海总部与贵州中通加盟商之间平等、互惠、互利的共赢。

### 工作措施

一、提早动手，备足人力。

一年之计在与春。在年初积极准备多条渠道，筹措人力资源，为20\_\_年度各类快件高峰提供人员劳力保证，积极组织人事



招聘，组织充足的人力资源，确保年内的各项操作工作，加盟网点的配送时效得以保障。为20\_\_年打个漂亮仗。

## 二、加大力度，盘活中通无形资产。

充分利用\_\_品牌资源，将其在业内盘活，保值增值。贵州\_\_速递公司原有的经营网点全部都采取加盟经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把\_\_品牌资源高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的直营或加盟办法，在前一轮加盟到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招加盟商，确保\_\_资源保值增值。努力打造民族快递一流品牌。

## 三、严格管理，规范经营。

贵州\_\_速递公司的经营网点迅速扩大及业务量的增大，管理的突出矛盾日益突出，各项工作之间的相互协调、操作规范化要求及服务质量提升。工作能否协调，关键在各各部门各片区领导，班子成员能各负其责，相互配合，要不断加强教育，增强责任感和使命感。20\_\_年度贵州\_\_速递公司定期培训各岗员工，不断提升员工的各项业务技能及素质，努力为客户提供优质的快递服务，树立一流品牌。

## 四、积极筹措发展资金，确保各项建设顺利进展。

\_\_、\_\_两年，为了争取银行贷款，贵州\_\_速递公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了100万元运作流动资金贷款。我们要继续抓紧此项工作，解决公司运作资金，确保中通网络各项建设顺利进行，提高设备科技含量和 workflow 标准化，保证快件的迅捷、方便、安全、准确。

## 五、加强网点建设，扩大服务网点布局。

截止目前，贵州\_\_速递公司建设市县级服务网点累计已达54个，其中铜仁地区网点帮助退伍军人返乡行李提供无偿服务，

在中通品牌效应中发挥了良好作用，并获得了好评。上至上海总部，下至主管部门，对这一作法都十分认同，密切关注，给予充分肯定和支持。20\_\_年，我们要继续提升服务网点建设，扩大服务网点布局，使其更加完善网络无盲区布局。

## 六、不懈努力，发展加盟网点。

根据上年电子商务发展势头看，20\_\_年是中通发展更上新台阶的一年。贵州\_\_速递公司积极主动地发展改造加盟网点，充分利用国家政策及中通上海总部的扶持，把\_\_快递配送及\_\_网络做大做强。克服困难，不懈努力，排查分类，市、县到位，分工明确，专司其职。把网络发展的重点放在县级网点。

## 七、完善证件，与加盟网点处理好关系。

由于贵州地处喀斯特地形，贵州\_\_扶持力度不大，建设网络投资较大，资金一直很紧缺，贵州\_\_公司一直采用先建立加盟关系，后予以投资扶持的办法，这样做，工作量大，效率低，加盟老板还不太满意。我们要总结\_\_年下半年工作计划的做法，明确认识，舍得投资，认真落实对加盟网点的承诺，主动和邮政主管部门联系，积极配合网点取得经营许可证及从业资格证，最终达到规范化科学化中通网点，符合国家邮政局验收标准。

## 八、发展民族快递，提供优质服务。

2、完善劳动合同，做到员工工资及保险不拖欠，安全经营无重大以上事故。

3、争取在20\_\_年度内投资元完善网络各项建设。

4、操作人员日操作量票;发展新网点个;新增车辆台，人员人;

5、延误、遗失率在上年度基础上降低%

现实的压力要求我们必须做出改变，竞争的激烈严重的超出了我们的想象，所以我们决不能抱着侥幸的心理去工作，只有自己不断的努力了，公司的发展才会上个台阶，品牌的效应才会走向国际！

## 快递公司名称篇四

一、实习目的、要求：

二、实习主要内容：

1、接听顺丰速运公司4008111111客服热线中1号键接单和咨询业务

4、受理客户催收快件、取消发件等业务，帮助客户解决发件环节上的一系列问题；

6、积极参加公司早晚班会议，了解当日公司最新业务知识；参与公司有关的新业务知识方面的培训；参与与公司员工及领导的沟通活动等。

三、实结(可另附报告)：

实习单位简介：

顺丰速运(集团)有限公司创建于1993年，总部位于深圳，是国内领先、高速成长的物流速运企业。主要经营国内快递业务。十五年来，顺丰速运以成为“最值得信赖和尊重的中国速运公司”为发展目标，不断引进科学的管理理念和方法，提升技术、营运和管理方面的核心竞争力，创建先进的实物流和信息流双重网络，实现了对快件的全程监控和自动化管理，努力为客户提供优质、安全、高效的速运服务。

成都呼叫中心(四川顺丰通讯科技有限公司)属顺丰速运(集团)下属全资子公司,主要承接华中、华北话务集中呼叫业务,工作职能为:接单、查询及受理投诉等内容。中心于20\_\_年底开始筹建,20\_\_年3月24日正式运营,每月均有一至两批客服人员新入职。到现在已经达到三百人以上的规模,其优质的服务和高效的管理,已让其成为国内呼叫行业中的佼佼者。

实习过程的简单回顾:

20\_\_年的暑假两个月时间我与本学院其他几位同学共同参加了四川顺丰通讯科技有限公司开展的暑期实习活动。通过两个月的实习生活,深切的体会到了工作生活与生活的不同之处。虽然是一份实习工作,但也算得上是自己人生中的第一份正式性的工作。现在回想起来,当时的一系列情景仍旧历历在目。

首先是我和其他几位同学在六月底的公司面试中获得了参加此次公司实习的机会,虽然,当时并不知道客服代表具体是个什么岗位,但是还是怀揣着一份期待和惊喜,毕竟是自己通过面试获得的第一份工作。接下来,与收到录用通知的同学一起于6月29日一同去了位于成都市高新区的天府新谷公司所在地,进行了实地参观和面谈。当大家知道,所谓的客服工作就是接电话、受理客户问题的时候,都显得有些失落。但后来,除了几位同学有特殊原因没能参加实习外,其余同学都参加了公司的实习工作。

接下来,就是对我们进行了为期9天的业务知识培训,主要有关于顺丰公司的公司基本发展历程、公司的价值观念以及公司的人才观等方面的介绍;有关客服工作的基本业务规范的要求的学习;公司业务知识的学习和了解,如:公司可收送范围、各种收寄物品的价格以及不同地址的收送时效性等;有关客服在接听电话中的有关规范用语以及专业术语的锻炼和运用;如何提高自身与客户沟通的技巧以及遇到一些自己难以处理的事情时,我们应该采取何种方式进行应对;了解快递行业的具

体运作模式。

最后，在进行了几天的练习上岗后，我们便开始了正式上岗实习，与公司的正式员工一样，接听来自全国各地的客户电话。当然，我们只接听4008111111热线的1号键下单和有关咨询方面的工作，如果遇见客户要求进行快件查询或是投诉业务，我们则帮其转至2号键，有查询同事对其进行跟进。

当然，在正式实习上岗期间，我们还必须参加公司每天的早班例会或是公司的晚班例会，了解新的业务知识或是对自己一天中的工作进行小的总结。同时，我们也参与公司一系列有关新的业务知识的培训，如公司在七月下旬推行上线的新的下单系统。此外，公司为了让我们能够对速运行业有个全面的了解，在多方努力沟通下，参与实习的8位同学于8月7日来到公司位于武侯区簇桥的成都中转场进行参观了解，以增强自身对快递行业本身的理解。

实习工作于8月27日结束，8月28日，公司的管理层特意为我们几位实习生召开了实习工作总结会议。会上，我们实习老师对我们在实习期间的数据进行了公布，同时，公司领导们也对我们在实习期间的优秀表现作出了很高的评价，并且表示希望我们能够留在公司继续做兼职。此外，公司也给我们颁发了一些小的纪念品和各自的实习证明材料。自此，为期两个月的实习工作正式结束。

实习岗位工作内容：

1、接听顺丰速运公司4008111111客服热线中1号键接单和咨询业务；

6、积极参加公司早晚班会议，了解当日公司最新业务知识；参与公司有关的新业务知识方面的培训；参与与公司员工及领导的沟通活动；参与公司提供的参观中转场等活动，增强自身对快递各个环节的认知。

## 快递公司实习总结模板

### 快递公司名称篇五

前有\_\_、\_\_、\_\_借壳上市，后有\_\_物流强势杀入快递市场，20\_\_年的快递行业竞争愈发激烈。日前，又一家快递企业宣布获得投资，并且正谋求上市。

6月6日，专注于b2b市场的\_\_快递在其融资发布会上宣布，已经获得了来自招商资本、招商财富、九鼎投资、前海古榕、德盛仁等五家机构联合投资入股，同时获得了交通银行等七家金融机构超过150亿元的授信，不过具体投资金额并未透露。

\_\_集团副总裁兼\_\_快递总经理陈莹在融资发布会上表示，公司从20\_\_年底开始正式接触资本市场，20\_\_年开始接受上市辅导，计划于20\_\_年主板上市。

#### 向零担快运市场扩张

\_\_快递是综合性物流集团友和道通旗下全资子公司，基于“企业件+零担快递”的定位，\_\_快递以中小工厂为核心客户群体，服务于很多专业的细分市场，如电子、服装、皮革、零配件等。

陈\_在融资发布会上表示，定位在b2b□货件结构向大货发展是趋势，目前3到50公斤是\_\_快递的核心重量段，未来将通过大小货分离，改进场地与流水线，增加投入，强化大货的保障力度，将核心重量段扩展到3到300公斤。

公开资料显示，在公路运输市场上，30公斤以下为快递，30到1000公斤是小票零担，1000到3000公斤为大票零担，3000公斤以上是整车物流。也就是说，\_\_快递想要在零担市场占据更大的市场份额。

“这个市场的竞争还是很激烈的，\_\_、\_\_\_\_，很多企业都已经做得比较好了。”快递物流咨询网首席顾问徐\_向《每日经济新闻》记者表示。他同时指出，和一般快递市场不同，快运市场虽然发展较早，但市场集中度较低，“排名前十的快运市场占有率不到10%而排名前6的快递企业占据市场80%的份额。”

在快递行业专家赵\_\_看来，\_\_快递的竞争优势目前尚未显现出来。他表示，\_\_快递母公司友和道通很早就开始发展航空货运，并且在20\_\_年收购了dhl和中外运联合控股的\_\_快递，但是在过去几年，友和道通并没有发挥出自身的竞争优势。

“友和道通错失了很多发展机会，20\_\_年上市已经有些晚了。未来就看友和道通能不能借助融资，给企业重新定位，打通资源，进行双品牌运作，例如全一主要做跨境物流，\_\_主要做国内，真正发挥出竞争优势。”赵小敏说道。

## 快递零担双向融合

\_\_快递想要向大货扩张，而传统的快运企业正在谋求攻入快递小包市场。日前，公路运输巨头安能物流在上海、桐庐、无锡举办快递招商加盟会，正式切入快递业，并且定位在“通达系”主攻的5公斤以下的电商件市场，将投入20亿元在全国建设300个分拨中心和8000个网点。

4月23日，\_\_快递正式启动全国快运招商加盟，在快递的基础之上，开展零担和快运业务。更早一些时候，20\_\_年3月，\_\_推出了“物流普运”，定位为20公斤以上货物，而零担龙头\_\_早在20\_\_年便推出了“\_\_快递”，定位为0-30kg的小件货物。快递和零担早已在相互渗透。

安信证券研报分析指出，今年1至4月，快递业竞争依旧惨烈，而且传统服务于b端的各类城配、干线、零担有加速向快递融合的趋势，行业体现出多维度竞争的特点，快递物流一体化

和双向融合是行业发展的必然趋势。

“未来市场排名前几位的企业都会转向综合物流，与航空、铁路甚至水运都会有合作。”赵小敏向记者表示，“不过这些企业能否一直保持自身的核心竞争力还要看定位和产品结构能不能适应市场的发展。”徐勇也表示，未来大型快递企业将向综合物流企业转型，中型企业则向专业化转型，而小型快递企业向个性化方向发展。

行业增速放缓、成本高企、利润下降，使得快递企业开始密集地谋求资本市场助力转型，据了解，\_\_快递引入的资本将用于硬件投入、网络建设以及服务管理能力的提升。“快递企业正从价格竞争向装备竞争和人才竞争转变，这些都需要资本提供支撑，资本是未来快递行业竞争的核心。”徐\_表示。