

# 2023年快递行业年度工作总结以及计划(优秀10篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 快递行业年度工作总结以及计划篇一

为了我们工作在快递业能够稳占一定的位置，故制定20\_\_年工作计划如下：

### 一、主要进行的工作部署

- 1、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。
- 2、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。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、特别注意辨别区域问题。
- 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、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。

6、值班人员注意卫生及设备码放，问题件交接。

## 二、分拨的形象及操作质量整改

根据总部企划部要求对分拨形象进行更新，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。

## 三、宣导学习规范建包操作，严抓干线班车装载率

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；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；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；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。

我们做为公司的一份子，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。

新的20\_\_年里，快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，公司才会走的更远，走的更长！

快递工作计划模板

## 快递行业年度工作总结以及计划篇二

根据国务院颁布的《国家中长期教育改革和发展规划纲要》精神，以及省市政府在大力推进学前教育事业发展意见中提出的“坚持公办民办共同发展”的原则，近年来□xx区教育局积极有效地开展和推进公民办幼儿园片区管理工作，从原来的中心教研工作延伸到全方位的片区管理，发挥了公办幼儿园和民办中心园的优势，把帮扶的范围从业务和教研，扩展到制度建设、常规管理、师资交流、年检管理等，在硬件上和软件上带动一大批民办幼儿园共同全面发展。一大批的民办幼儿园通过片区公民办幼儿园手拉手，在教师的业务能力和幼儿园教育教学质量上有了明显的进步，群众的反映也越来越好。

### 一、实施背景

实施公民办幼儿园片区共建活动，除了省、市政府大力推进的政策背景外，还与我区公办幼儿园和民办幼儿园的差距过大的现状密不可分。我区公、民办幼儿园不仅在数量上，在教师队伍素质上也存在着较大差异。公办园得利于政府对硬件和资金的投入和保障，更专注于软件建设，即更重视通过多种渠道促进教师队伍的专业成长和保教质量的稳步提升。而多数民办园由于受到工资收入、社会保障、职称评定、进修培训等诸多因素影响，普遍存在教师队伍不稳定、师资水平参差不齐、教育质量难以保障等问题。如何通过公办园的优质资源带动民办幼儿园保教质量的总体提升，从而达到双赢的目的，就是我们开展公民办幼儿园片区共建活动的主要背景。

## 二、主要做法

根据我区各类幼儿园分布情况，以街道社区为单位，将我区幼儿园划分为若干个共建片区。每个片区内有1所公办省示范性幼儿园或市优质幼儿园，有1所民办中心幼儿园。以片区内公办幼儿园、民办中心幼儿园为龙头，带动片区内民办幼儿园，建立健全幼儿园园务管理及保教工作等方面的规范与发展，形成“联片互动、资源共享、协作提高”的管理格局，在公民办幼儿园之间架构起了一座合作研究、互惠互利的桥梁，达到公、民办幼儿园保教质量的共同提高，均衡发展。

### (一) 搭建框架

区教育局建立了从区、片区、幼儿园的三级管理网络，明确了片长、副片长的职责，并颁发聘书。同时，通过区教育行政部门统一发文，对各片区基地公办园发挥教师“传、帮、带”以及各民办园在共建活动中的具体任务做了明确规定，该举措有力地激发了广大公、民办园参与共建活动的积极性。

### (二) 制定计划

每学期定期组织片区手拉手工作会议，听取各幼儿园提出的意见和建议，研究确定帮扶计划。根据民办园在幼儿园发展与保教规范等方面存在的困惑问题，确定帮扶工作重点。

### (三) 强化培训

共建活动以片区为单位开展各种更具有针对性和实效性的教师专业技能培训，让本区域内的骨干优秀教师以师带师，为她们的专业技能提供了锻炼和展示平台。

### (四) 加强督促

各基地园通过多种形式到民办园进行指导，在民办园评级达

标创建、年度自查自纠、保教日常工作开展等方面对片区各民办园进行分级分类、具体实地的指导。同时对各民办园的办园行为规范进行检查，对不符合要求的督促整改。

### (五) 构建模式

为满足教师的发展需要，我区教研部门开始寻找共同话题切入教研，如有意识地分析筛选出“幼儿早期阅读教育”“幼小衔接”等公、民办教师共同关注的专题，构建了“逐园展开，合作研究”的联动教研模式，真正实现了同一专题下公民办幼儿园之间不同教师群体的良性合作和交流。

## 三、实践成果

近年来，我区在公民办幼儿园片区共建活动方面大胆探索，积极创新，在教研主题突出、帮扶工作到位、教研氛围浓厚等方面初见成效。联片教研使省、市级示范园、特色园等优质园的资源在更大的范围内得到了共享交流，不同教研片区的工作经验得到了分享，对活跃教研片教研氛围、提升教研片教研质量起到了很好的促进作用。同时，在公民办幼儿园片区共建活动推进过程中，我们的公、民办幼儿园教师形成了一个教师学习共同体，通过跨园所、跨区域信息的沟通和交流，通过不同层面教师的互助合作，丰富了文化素养、专业理论知识，提升了专业技能、学习与发展能力。可见，公民办幼儿园片区共建活动在推动全区幼儿教育均衡发展的举措上已收到了一定成效。

### (一) 民办园管理水平得到提升

公民办幼儿园片区共建活动实施一年来，民办幼儿园的校园管理、常规制定的落实；教育教学设备的增加，办学条件的改善；在幼儿园的自查自纠和公办基地园的监督之下，都有了明显的提升。

## (二) 民办园教育水平得到提高

我们以专项活动的形式开展手拉手工作，以点促面，通过讲座培训、观摩研讨、比赛评优等形式，带动民办园开展教育研讨等促进了片区民办园保教质量的. 总体提升。在去年全市民办园的区角活动开放观摩中，我区金尚小金星幼儿园作为唯一的一所民办园承担了首次市级的观摩研讨任务，获得了好评。

## (三) 民办园教师队伍得到发展

我们采用了师徒结对，骨干教师传帮带的办法，在片区公、民办园教师分级带教活动中重点发挥了公办幼儿园骨干教师的力量，把带教的重点放在研究一日保教活动的有效性上，让民办园骨干教师实地感受到带教老师的教学风格，带动民办园骨干教师回到自己园中能较好发挥示范辐射作用，促进其专业成长。在去年市里组织的民办园教师片段教学比赛中，我区12个参赛教师有8个获得了一二等奖，其中有一名获得了片段一等奖的第一名。

## (四) 公民办幼儿园取得双赢

近年来，通过公民办幼儿园片区共建活动，各片区内的民办园大多数能顺利通过年检，不少民办幼儿园在区域活动的组织、主题环境创设等方面积累了相当的经验，也承担起了片区内其它园所的辐射带动作用。同时，不少民办园教师在市区级的教师技能岗位大赛、教玩具设计比赛等活动中获得各种奖项，同时公办园的支教教师也通过和民办园教师的牵手共建，提高了教学水平，加快了成长。各片区的片长和副片长也提升了协调组织和专业指导的能力。

## 四、工作要求

### (一) 基地园应继续发挥积极的作用

为进一步建立和完善我区幼儿园片区管理网络，根据新一年我区各类幼儿园分布情况，我们将原有的7个公民办幼儿园共建片区扩展为12个片区，同时确认湖里幼儿园等12所公办幼儿园为“xx区公民办幼儿园片区共建基地园”，并给予授牌。

希望各片区共建基地园能发挥主观能动性，继续发挥好示范带动作用，把公民办园的手拉得再紧一些，真正为促进我区学前教育质量稳步发展继续做出贡献。

## (二) 片长应继续做好片区各项工作的协调

片和副片和长要做好片区管理经费的安排和使用，引领片区中心组落实各项管理制度和办法，结合各片区实际，落实相关评估方案，以鼓励民办园积极参与片区组织的教研教改等活动，促进片区幼儿园共建工作长足发展。

## (三) 要建立健全片区管理工作的检查、监督、考核、奖惩机制

要继续通过办园行为检查、保教常规检查、先进教研组评选、年度考核评比等形式，形成我区幼儿园片区管理的评估、监督体系，使幼儿园片区管理工作制度化、常态化。

## (四) 区教师进修学校要继续加强对各片区的指导和管理

区教师进修学校要利用片区管理机制，加强对各片区幼儿园保教工作和教科教研工作的指导和管理，进一步完善区、片、园三级教研网络。要继续指导各片区围绕区幼儿园中心教研任务制定片区教研工作重点；督促指导各片区教科教研活动常态化开展，逐步形成片区教研活动的运行机制；引领各片区围绕当前幼儿园保教工作中的突出问题及幼儿园实际，灵活采取多种教研形式进行深入研讨，提升片区教研实效，推进我区幼儿园教师专业素质和保教工作质量的整体提升。

## 快递行业年度工作总结以及计划篇三

上半年在欢乐中度过，在经过了一年艰苦的工作后，我们酒店客房部全体工作人员都得到了应有的回报。回顾一年以来我们的工作，可以说，我们一直做的很好!之前很多次的努力，在今天看来也是值得的。x年上半年酒店客房部的工作十分的顺利，得到了上级领导的赞扬!做完上半年工作总结，我们对下半年有了更多的期许，希望一年胜似一年，为此，我们将以前好的方面坚持做下去，对于存在的不足，我们有深省的认识并加以改进，并在下半年重点做好以下几个方面的工作:

一、培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘?部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1. 鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2. 搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3. 系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。



4. 培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

二、外围绿化环境整治，室内绿色植物品种更换自x年月05月底酒店与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上海南今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。六、商务楼层客用品的更换目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。三、减少服务环节，提高服务效率服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不

会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

### (一)成立宾客服务中心

目前总机和服务中心均是通过电话为客服服务的两个岗位，有很多客人需要服务都是将电话打到总机或其他分机上，总机或其他分机接到服务后再转给服务中心，这样很容易造成服务延缓或服务信息丢失，因为其他岗位根本不了解客人的需求，若手头工作忙就会将服务指令延缓传达或忘记传达，给我们的服务带来极大的不便，很容易遭到客人的投诉。

## 快递行业年度工作总结以及计划篇四

一元复始，万象更新。新的一年即将开始，我客服部也面临全新的环境考验。根据自身情况，作出以下计划：

5□

7、档案工作，对业主档案更改情况随时进行整理，确保档案的及时有效性及机密性；

10、客服部各种工作按照公司规定，要做好记录，完善客服部制度和流程，实现制度化、规范化管理。

11、执行上级所指派的工作，完成经理及公司领导交予的其他工作。

回顾20\_\_年，物业客服工作中充满了艰辛和坎坷。展望20\_\_年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，我客服部在领导的带领下，在工作中团结一致、齐心协力，在行动中不断改进服务质量，改善服务水平，做好服务品质，虚心听取、认真反

省。让骏景花园更温馨、更美满。用细腻的心思打造最贴切的服务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 快递行业年度工作总结以及计划篇五

长沙天心区苏仙快递公司。

集同城快递□dm杂志投递于一体的快递公司。

提供安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

打造代表天心区大学生创业成果的窗口形象。

## 务实拼搏 创造辉煌

近几年，中国的快递行业发展迅速，尤其是近两年，中国的快递市场规模已经达到了200多个亿，并且每年以30%的速度增长。在如此快速的增长率下，快递市场一副繁荣景象。

长沙以媒体和娱乐业闻名全国，产业以机械、电子、纺织、商贸和食品加工工业为主，2008年，长沙工业总产值跃居全国省会城市第10位，是中西部地区主要的区域性中心城市之一。商品交易活跃，商业网点密集，现代电子商务的发展更是让长沙的快递行业拥有更广阔的市场前景。

长沙地区的同城快递。

目标客户为整个长沙地区需要同城快递的客户。

### 同城快递 dm杂志投递

1、 公司的管理。维持经营效率是公司的主要管理课题，管理者需要致力于管理上的改良，强调公司安全、方便、准确、快捷、优惠的快递服务。

2、 创造区域优势。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，奠定获利的基础。

俗话说的好，“不打无准备之仗”。在投资前充分做好各项

前期准备工作，可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现问题都将直接影响到公司的发展。投入资金为30000元。初期工作人员5名，电动车4辆(现长沙苏仙dm投递服务社已有两辆电动车，奇瑞qq车一辆)，场地面积：50平方米以上。

可以在赶集网、58同城网等生活服务网发布同城快递服务广告，并且可以作适当的网络推广。

可以联系圆通、申通等快递公司，与他们合作，承接他们的同城快递业务外包服务。

制作相关的宣传名片，到每个企业去拉业务。

老板不是人当的。是的，老板不是人当的，作好吃苦的准备，在创立经营长沙苏仙dm投递服务社期间，经历过困难和挫折，坚持坚持再坚持，努力努力再努力，有政府的引导和鼓励，相信经过自己的拼搏，一切都会好起来的，成功之后，不忘回馈社会。

## 快递行业年度工作总结以及计划篇六

4.1甲方委托乙方保价的交寄物，保价费率为5%，最低收费1元/票，不足1元按1元收取，出险赔付时无免赔额(新品：仅限单票声明价值在5000元(含)以内的快件);甲方委托乙方保险的交寄物，保险费率为3%，最低收费1元/票，不足1元按1元收取。出险时，按照保险公司有关规定赔偿，免赔额200元/票。

4.2甲方自行投保货物发生丢失、破损等服务事故时，乙方承担责任和范围见宅急送工作单背书条款，乙方有责任和义务协助甲方提供丢失证明文件和理赔资料。

4.3甲方未委托乙方投保的交寄物(包括甲方自行投保或未办理任何保险的货物)、以及委托乙方投保但保险公司没有理赔下来的货物发生丢失、破损等其他服务事故，乙方赔偿甲方的实际损失，但最高赔偿金额不超过所付运费的3倍。

## 第五条 违约责任

5.1甲方违规交寄或填单有误，造成快件延误、无法送达，由甲方承担责任。因不可抗力因素造成、交寄物的自然属性合理损耗或性质变化导致的货损，乙方免责。

5.2乙方应在天内将货物运达目的地，承运人每逾期一天按照运费的3%支付违约金，如收货人拒不提货的，由托运人支付运输费用，逾期支付的每日按运费的3%支付违约金。

5.3非乙方原因未签收快件，从快件到达目的地之日起，甲方有权享受7日以内的免费仓储保管，过期甲方未处理，乙方取得甲方同意后有权将此货调回，调回费用由甲方承担;调回快件甲方应及时取回，否则甲方按每日 元/件向乙方支付仓储保管费用。

5.4因乙方原因送错快件，乙方应负责将快件无偿送达甲方指定的收货人，并赔偿因此给对方造成的损失。

5.5收件人在签收货物时，应当面开包检查、核对货品后再签收，若收受交寄物而未提出异议并签收的，视为交寄物已经完好交付，乙方已正确履行了合同义务。

## 第六条 其它约定

6.1 本合同签订后次月起若甲方连续两个月运费均不足300元，则在第三个月起经双方确认后取消月结，改为发货时现结，价格按照乙方现行标准价格执行。

6.2 甲乙任何一方需变更公司名称、联系地址、付款方式等可能影响本合同履行的内容时，应于变更后5个工作日内书面告知对方，如变更方未及时告知，则自行承担自身损失并赔偿因此给对方造成的损失。

6.3 在合同执行期间，任何一方如提出修改或终止本合同，应提前30日以书面形式通知对方。合同的提前终止，不影响双方于合同终止前已产生的权利和义务。

6.4 补充约定：。

## 第七条 争议解决

本合同在履行中发生争议，由双方协商解决，协商不成任何一方均可向合同签订地人民法院起诉。

第八条 本合同期限为 年 月 日至 年 月 日，如到期双方均无异议，则合同期限自动顺延一年。

第九条 本合同一式贰份，双方各持一份，经双方签字或盖章生效。

第十条 本合同附件包括：乙方价格表、保险补充条款、乙方运单、乙方所属分公司营业执照复印件；甲方营业执照复印件、身份证复印件。

甲 方： 乙 方：

法定代表人： 法定代表人：

联系方式： 联系方式：

年 月 日 年 月 日

## 快递承包区合同范文篇三

甲方：

乙方：

乙方在全面了解甲方的经营状况、运作模式等基础上，自愿遵守甲方的各项规章制度以及服从甲方统一品牌、统一公司形象、统一运作模式、统一价格结算、统一服务标准等有关规定，申请作为甲方的区域承包人，双方根据合同法及有关法律的规定，经协商特订立如下合同：

### 第一条 经营范围及特别约定

- 1、甲方授权乙方在 省 市（区/县）双方确认的区域范围内经营取派件（操作区域明细见附件），乙方不得超出此区域经营业务，业务经营范围不得超过甲方营业执照的经营范围。乙方变更、新增经营场所以及在甲方的备案信息发生变化时均需及时（最迟两日内）书面通知甲方。
- 2、在本合同约定范围内从事业务，乙方作为独立的法律主体进行活动，独立核算、自担风险、自负盈亏。

### 第二条 合同变更、终止和续签

- 1、本合同自 年 月 日起至 年 月 日止。
- 2、本合同签署后按规定或约定时间内乙方须将风险保证金、首次物料费汇入甲方指定账号，如违反则视同合同未生效。
- 3、在合同正常执行期间，如乙方提出终止或变更，需提前30天书面通知甲方，并继续保障操作，最长不超过30天。甲方确定乙方停止操作后，在30天内与乙方清理完毕所有的账务。



如乙方故意拖欠甲方费用，自停止货物操作之日起，每日按甲方提供的欠款数额收取乙方千分之三的滞纳金。

4、双方终止合作并解决完所有争议后，甲方抵扣乙方所欠费用后将剩余的保证金、于30个工作日内无息返还乙方。

5、合同签订后，若乙方在合同生效协议时间内仍不能运作的，甲方有权终止本合同。

6、合同期满后，甲方在同等条件下，优先选择乙方为甲方的区域承包人。

下一页更多精彩“快递承包区合同范本”

## 快递行业年度工作总结以及计划篇七

甲方(出让方)：身份证号：

乙方(承接方)：身份证号：

兹有甲方需转让本人承包的申通快递业务，经申通快递公司同意，甲、乙双方就有关事项达成以下协议：

一、转让日期：月日。

二、转让金额：人民币元(大写：元)。

三、双方约定，转让前有关甲方经手的快递业务及有关问题、纠纷由甲方负责完成，乙方不承担此责任；转让后有关快递业务及问题、纠纷等由乙方承担，与甲方无关(甲方交待、乙方认可的遗留问题除外)。

四、甲方滞留的快件有件，单号分别为：。

五、甲方转让后，乙方有业务操作方面的问题需要请教，甲方应及时给予解答。

六、此协议一式叁份，甲、乙双方各执一份，签字生效，申通快递公司留存一份。

甲方(签字)： 乙方(签字)：

年月日

甲方：

乙方：

经甲乙双方友好协商，双方同意并遵守如下协议

## 一、总则

a.遵守国家法律

b.遵守甲方及总公司(xx快递)各项公司内部规定

c.遵守国家有关快递物流行业法律法规。

d.甲方同意乙方以承包的方式自负盈亏经营，甲方对乙方有管理，监督与合理处罚的权力和责任。

## 二、责任与义务

a.甲方将提供给乙方相应的发展区域具体如下：，乙方经营过程中如果投诉，延误，遗失超出总公司标准，甲方在责令15天内未按期改正的情况下，甲方将收回经营权。乙方在未经甲方书面同意的'情况下无权转让或分割乙方所承包区域。

- b.甲方应及时传达公布公司各项相关业务信息。
- c.甲方应及时将进口件通过物流等方式运达乙方的城市，准时将出口件按时转运到相应的其他中转中心(航空公司航班延误除外)。
- d.甲方将向乙方提供xx快递的相关业务指导。
- e.乙方应及时与甲方公司交接进出口快件，如有异常情况及时上报甲方公司相关部门对口人员。
- f.乙方应按时完成承包区域内的取件与派件工作，乙方应按时向甲方缴纳各项协议费用。
- h.乙方只能在申请承包所批准的行政区域内发展业务，严禁跨区经营，一经发现核实将处以最低每票1000元罚款。乙方应加强各种业务知识学习，努力达到快递行业精英标准。
- i.乙方一次性向甲方缴纳承包保证金元，本项费用仅作为乙方不能按照约定完成总公司各项工作规定而导致罚款不能及时上交时使用，如甲乙双方协议期满，则本费用应全额免息退还乙方，退款时应凭甲方开据的收据为准。
- j.乙方充分认识到服务行业中企业形象的重要性，因此，乙方必须按总公司的要求每个业务员将配z工衣，手持终端，工作证等一些硬件设施。
- k.乙方将无条件的做好xx快递的门头广告及车身广告。
- m.乙方从加盟xx快递起不得经营其它快递品牌。如乙方隐瞒甲方经营其它快递品牌甲方将无条件收回乙方所经营区域，并不予退押金。

n.在加盟期间内，乙方应当努力经营，尽力扩展xx快递的业务，提升xx快递的声誉。若乙方因服务品质原因被邮政管理局等相关部门行政处罚后仍不整顿改正，严重影响甲方名誉和服务品质的，甲方有权单方面解除加盟关系，从甲方送达解除通知之日起解除加盟合同。

p.乙方应遵守甲方在各项管理文件中制定和颁布的规章制度，包括但不限于，甲方收费制度，算制度，品牌管理制度，资讯管理制定和作业规范制度。否则，甲方有权根据乙方所违反制度和奖惩条例对乙方予以处罚直至解除加盟合同。

q.培训，乙方在正式开始从事xx快递服务之前，必须经过甲方的培训并通过考核。培训的内容由甲方编制，并安排专人集中授课，所有的培训资料由甲方编制汇集，其知识产权属甲方所有。乙方可以对甲方的课程设z提出建议和意见。甲方将尽量满足乙方合理的培训要求。

r.乙方一次性向甲方缴纳加盟费元。

下来的派件必须当天早上8：30取走，晚上8点钟回单签收，否则按总公司罚款条例处罚。

### 三、责任与处罚

a.甲方未能及时将进口件运达指定地点而导致延误责任，由甲方承担，乙方未能将准时到达的进口件派送完毕而导致的延误，责任由乙方承担，由此导致的处罚按照总公司以及相应的项目客户的标准执行。

b.乙方未能准时将出口件运达指定地点(指xx转运中心，以扫描时间为准)而导致的延误由乙方承担。

c.甲乙双方有责任必须将每班次进出口件交接清楚，数据将以

扫描为准，乙方应每日按时将签收单录入系统，乙方须保证在甲方快递系统中的运费帐户和代收货款帐户余款充足，如欠费则停止收件，并处以相应的滞纳金。

d.在遗失件，超区件，损坏件等问题件均按照总公司规定执行

e.在加盟期间，甲方有权根据乙方前2个月算期平均的代收货款的总金额及准时支付算款得情况调整(调高或调低)保证金的金额。调整后的保证金，甲方以电子邮件通知，即发生效力。乙方应在接到调高保证金通知3日内将保证金汇入甲方指定的银行帐号，乙方接到调低保证金通知后，甲方应在该通知后的下一个算期返还。延迟5个工作日支付，双方有权(1)按照相关规定对对方处罚罚金(2)单方面终止合同。

f.如乙方未能完成本协议一个周期工作，乙方将完全补偿甲方所提的各项优惠扶持费用并且保证金不予退还。

#### 四、期限

本协议自年月日至年月日执行。

#### 五、解除

a.甲乙双方均不得单方面解除协议，协议周期满后如经营正常本协议自动续约，如因其他原因必须解除，则须提前90日通知对方，在交接时间段内，双方同样须共同遵守本协议，如因未遵守约定而导致对方损失，该方须承担相应责任。

b.甲乙双方如正常解除合约，在公告暂停日后的7个工作日将无条件的完成甲方给予的派件，并按照公司规定定的时效完成。

c.甲乙双方如正常解除合约，甲方应在解除合约当日起的90日至100日期间退回押金给乙方。

其他未尽事宜，由双方共同友好协商解决。

甲方：汨罗xx快递乙方：

签字：

盖章：

日期：年月日

签字：盖章：日期：年月日[]

上一篇：租房协议合同下一篇：没有了

## 快递行业年度工作总结以及计划篇八

校园ems快递公司

计

书姓名：蒋华阳

专业：\*\*\*\*\*

手机：\*\*\*\*\*

划

摘要

随着社会的发展，人们生活节奏的不断提高，大家对快递服务的要求也越来越高，作为高校，网购市场一直走在前列，校园快递需求量在高校也日益增高，在整个快递行业一直居于首位。

在合肥高校，由于各个高校区域分布不均，区域地标分散等原因，快递服务业处于尴尬境地。

一方面，市场需求量大，目前的快递效率难以满足高校需求；另一方面，鉴于目前快递发展的现状，大多以加盟为主，对于地处郊区的高校，难以顾及到位，有的甚至以加收客户的“距离费”来维持业务。

可以说，成熟、快捷的高校快递业务，在合肥周边高校存在一定程度的市场空缺，需要我们建立校园快递服务平台进行填补。

同时在社会主流都在追求快速生活时，总有不少高校在校生颠覆了传统意义上的“快递”概念，“情感投递”作为一种全新的邮递概念正逐渐被越来越多的人接受。

所以，我们计划打造一家以校园快递业务为主，以

huayuanromanticmail(华园情感投递业务)为特色的第四方校园快递业务平台服务公司(以下简称公司)

## 一、项目与市场分析

### (一)项目可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我在高校从事快递业务的公司所指派的派送员的任务繁重琐碎并且很多师生对于他们的服务很不放心，不满意，因而建立沟通双方的桥梁势在必得。

(2)产品及服务分析：我们立足于新华学院，辐射合肥周边高校，提供优质的快递派送和取件服务，保证师生的快递以最快的速度送达到收件人手里，同时作为各快递公司驻新华学院的代理点，处理师生的快递取件业务，可上门取件，做到服务上门，专业周到。

(3)行业竞争与状况分析：据调查本行业暂无竞争对手，可以开拓市场

(4)消费市场及购买力行为分析：各快递公司为了工作的方便愿意和我们合作；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们。

(5)校园快递业务优势分析：便于管理，人力资源丰富，专业化形成速度快，有利于开拓市场。

(二目前在新华学院及合肥周边高校有能力承接校园快递业务的主流公司有：中通、申通、圆通、顺丰、宅急送、中国邮政ems□

申通、圆通、宅急送主要以受理环节以发件人电话预约，业务员取件为主要方式；而中国邮政ems的快递受理主要是发件客户自行到学校收发室办理。

收件客户签收环节，中国邮政ems□申通、圆通、宅急送、顺丰等公司，以派送员通过电话联系收件人约定好取件地址签单为主。

通过很长时间的调查我们发现我新华学院及合肥周边高校校园快递市场存在一些漏洞，具体如下：

(1)快件签收的安全性，由于领取快件时不需要出具任何身份证明，不少同学反映，随便一个同学都可以冒充收件人将快件领走，快递公司至今仍未出台相关的预防方法，可见快件安全性不强。

(2)派送员与收件人约定的地点一般都是露天的，时常会碰到打雷下雨、烈日炎炎等恶劣天气，给派递员和师生带来很大的不便。



(3)时间问题：有时候派送员暂时无法联系到收件人或者收件人因有事不能取件，那么会给派送员带来工作不便，并且派送员在等待收件人一个个取件的过程中也浪费很多时间和精力，效率不高。

(4)由于新华学院及合肥周边高校地处合肥城市中心较远，目前快递公司经营能力有限，同样一件快递，由于距离等问题，快递公司付出的成本要高出1到2元的样子。

这样就造就了很多快递公司在安排快递员派送快件的同时，快递员私自额外加收客户的费用，为了维持经营，一般公司就默许了这种行为，给校园快递业务造成了很坏的影响。

(5)鉴于中国快递行业发展较快，从事快递业务需要付出很大的劳力，很多人不愿意从事快递行业，从而使得快递业务员素质普遍不高。

遇到丢件及损坏等纠纷，不是通过正常渠道解决，往往以威胁和拒绝送件为借口，迫使收件人签收。

发生口角甚至暴力等问题在新华学院和合肥周边高校也时有发生，严重影响了校园快递业务的健康发展。

所以高校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方，完善的高校快递市场任然是一片空白，市场潜力巨大，亟需得到补充。

## 二、营销策略

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗，专业

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度递慢件

以最诚信的心态构建共赢

### 3、战略目标：

用一个月时间与各快递公司协商，进行免费配送和收件，在零误差的基础上建立长久合作联盟，实现双赢。

用一年的时间尝试不同的经营方法和经营理念，结合新华学院特点，立足本校，辐射合肥周边高校，探索适合自己的发展道路。

用两年的时间巩固自己的市场基础，制定出一条适合本地区经济发展的战略并住自己的特色。

### 4、竞争策略：

本着人无我有，人有我优的原则，用最大的诚信去经营业务，用最专业的态度去服务客户，用最具有创新的方式维护客户关系。

### 5、营销策略

a□通过宣传单等平面媒体向全校师生宣传我们的特色服务

b□通过网络等立体媒体介绍我们的优质服务

c□开展优惠活动

d□举办相应的公益活动等6、核心竞争力分析

a□依托新华学院大院品牌，商学院人力资源丰富。

b□商学院开设有物流、市场营销专业，稍加培训，就可以适应专业操作；专业经营成本低。

公司团队的成员可选择有一定基础的学生，对快递业务有基础的了解。

## 快递行业年度工作总结以及计划篇九

新的一年已经开始，客服部也将会面临一些全新的环境与考验，根据这几天我对公司的了解情况，做出以下工作计划：

### 1. 终端培训

在客服的工作范围之内制定完善的、合理的终端培训计划并认真有效地完成培训；

### 2、收集小票信息

重视小票基本信息的收集，应尽可能的完善填写，特别是一些重要项目，必须规范填写；

### 3、建档

利用统一的专业的管理软件分类建立客户档案；

### 4、数据统计分析

分析，比较客户消费信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见；

### 5、客情维系

寻找、创造机会采取多种形式与不同类型的客户加强沟通，比如：顾客满意度调查、节日期间的互动，基本的色彩搭配

建议，高级的私人形像顾问等等。及时掌握客户需求尽最大努力满足客户需求，为客户提供高附加值的服务，提高顾客满意度，发展提升与客户的关系。

## 6、客诉处理

根据客户反馈投诉的信息，及时做出反映。以客户为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对服装业的客服工作是首次参与，在进入公司短短的5天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

2. 人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间。

## 快递行业年度工作总结以及计划篇十

总结上半年的服务工作，为了更好的开展好下半年的客服工作，根据《客服工作手则》及公司相关规定，制定下半年计划如下：

### 一、指导思想

以公司下发的'《\*\*\*\*文件》为指导，以“提高服务质量”为宗旨，以“客户满意度为标准”。

### 二、工作目标

1、搞好员工岗前培训，端正服务态度，提高员工业务水平。主要开展普通话培训，微笑服务培训，文明用语培训。

2、深入开展客户满意度调查，通过信访、回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改，努力提高服务质量。

3、开设“党员先锋模范岗”，发挥党员先锋模范作用，以此牵引提高服务质量。

### 三、要求

1、全体员工必须严格按工司要求，努力学习，提高工作标准，增进业务水平，切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。

2、每名员工要制定出自己下半年个人工作计划，工作计划标准要高，要切实可行，并认真落实。

3、其它事宜由公司另行通知。