

最新校园快递总结和建议(通用8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

校园快递总结和建议篇一

1.1 背景介绍

“您好，某某快递，请在上午11点到下午5点30之前到学校南门领取包裹”类似这样的短信对于大学内不少同学来说再熟悉不过了，“校园快递”已成为校园生活中必不可少的一部分。现在欧亚学院在校大学生达到了23000名，作为大学生消费市场的一部分，快递行业得到了进一步繁荣。因此我们以我们学校的快递状况为主题，对我校学生进行了部分的随机调查。希望通过调查能够真切的了解校园快递现状。

虽然很多的物流公司已经在各大学校园开展业务，并有不少物流公司设点，其数量虽已接近于饱和状态，但还远远没有达到供大于求的地步。据调查得知，师生了解物流公司的主要途径为网上购物。在电子商务平台日趋完善的今天，网购热潮势必愈演愈热，而其带来的将不仅是广阔的市场需求更是在校园物流下的无限商机。据调查得知，现今物流公司虽然已经开始了校园内的物流业务，但大都不太重视校园快递业务，其运营模式和盈利能力还处于摸索阶段。

1.2 调研过程

1.2.1 调研目的使用

本次调研目的是了解学生的申通、圆通、中通、ems等快递使用现状，并在了解现状的基础上发现总结影响快递发展的各方面因素、学生消费群体对快递各方面因素的评价以及快递公司应该改进的地方。

1.2.2 研究方法

数据分组、统计图、总量指标、相对指标等共同进行数据分析。

1.2.3 研究内容

本文通过对欧亚学院200名学生的快递使用情况，使用spss工具，结合数据分组、统计图、总量指标、相对指标等共同对校园快递问卷进行数据分析。

1.2.4 调研对象

欧亚学院部分学生

1.2.5 调研时间

2017年10月8日-2017年10月22日

2 调研结果及分析

2.1 调研概况

本研究于2017年10月9日进行了问卷的编制，10日正式对问卷进行发放并收回，14日开始对调查的问卷用excel进行录入，16日对录入的数据使用spss和excel进行分析，17日开始撰写调研报告，20日开始制作ppt。本文使用spss工具，结合数据分组、分配数列、统计图、总量指标、相对指标、平均指标、标志变异指标、针对参数做区间估计和假设检验、相

关系数、回归分析等共同对校园快递问卷进行数据分析。

2.2 调研结果分析

2.2.1 网购的规模分析

图1 使用快递的学生所占比例

可见，大部分学生都进行过网购。

2.2.2 使用快递的频率分析

表1 大学生使用校园快递频率分布

根据上述结果，可见当代大学生中，基本所有的人均使用过快递服务，虽然大学使用的频率不定，但是根据比例相对指标可以得出，大学生偶尔使用快递占主要部分。

根据数据的显示，可以分析出当代的大学生对全国境内的快递的价格反映。有69.3%的大学生认为全国境内的快递价格设在10-15元的价格是比较合理的，20.5%的大学生认为15-20元的全国境内价格是可以接受的，2.9%的大学生认为20-25元的价格就有些稍微偏贵了，但是要是邮寄的地区过于偏远的话，在15-20元的价位也是可以接受的。

图2 收到校园快递的完整度分布

表3 使用快递的考虑因素

2.2.7 大学生主要选择的快递原因分析

说，大学生对于寄发方式为到学校固定代理点，选择了比较安全的寄发方式，而对于接收邮件，大学生大部分选择到指定地点接收，即一些快递在学校校园内设立的代理点，可见代理点的设立为大学生提供了很大的便利，也让大学生对于

邮件的安全性有一定的保障。

《校园快递市场调研报告》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

在这个风云变幻的时代，各快递企业如何取得大学生这个巨大的市场已经成为现在物流企业的一个决胜点，大学生不仅在大学生活中的快递市场占有率比较高，而且大学生学生时代使用的快递，往往决定着大学生工作之后的快递使用状况，抓住了现在的大学生快递市场，那么就抓住了以后的白领，金领等快递使用的市场。伴随着中国教育的普及，大学生的数量在不断地增加，这个巨大的市场已经成为现在快递公司的必争之地。

2.2.8 校园快递决定因素

据调查显示，大学生认为快递公司服务的决定因素，主要有寄存服务、包装服务、财务安全等方面。快递主要讲求的是送货速度，同样大学生快递市场中最重要决定因素之一。

此外还有大学生对于财物安全表示很担忧。说明校园快递在管理和运输方面还有待加强。财物安全也是大学生快递中的重中之重，因为这点决定了大学生是否会长期选择此快递公司，因为若财物安全问题不能解决，在大学生心目中对快递公司的印象就会极度下降。

3 调研总结

2. 快递行业经常会有快递员送邮件来，不允许群众先检查邮件是否有缺损，而必须签字签收，之后就不予管，即使签收后学生发现邮件存在问题也没办法证明自己的邮件在快递处就发生了问题，因而没有办法通过法律途径保护自己的合法权益。

3. 对于大学生追求的快递，就是财物安全，服务态度，快递的速度等项内容，可依照目前的来看，情况不容乐观。对于大学生校园快递，不能完全满足大学生的快递需求，甚至根本无法达到基本要求，形成大学校园快递的缺憾。

4. 校园快递的宣传力度不够，造成使用的人数不能达到最高，而对于校园快递这个大市场，没有一定的宣传力度，必然会丧失一些机会，丢失一大批市场。

3.2 建议 1、快递公司应该加强信息化建设，利用服务网络，采用科学的订单处理系统，加快配送的速度。要做到及时处理订单信息，及时发货，规划出最合理的配送路线，使其能在最短的时间里把货物送到消费者手上。提高在途运输时间，从整体上提高配送的速度。

2、对于学校代理点的设立，应在学校周围增设代理点，方便学生取件，同时，需要增加学校代理点的服务人员，从而加快取件，寄件的速度，提高生产效率，降低物流成本，提升客户满意度。

3、改善服务人员的服务态度。快递服务的态度不好，已经成为学生心中对快递最大的印象，快递公司应加强对快递人员的培训，以提高快递人员的素质，培养快递人员的服务意识，提高服务的质量，进而提升快递行业准入门槛。

4、提高售后理赔服务。售后服务也是影响客户满意度的关键因素，因此，快递公司需要做好它的理赔工作和售后其他事项的处理，以赢得更多的顾客，从而赚取收益。对于此问题，快递公司可在服务结束后对顾客进行调查反馈，向同学发放调查问卷对出现的问题及时进行研究并提出解决方案。

5、完善质量管理模式。目前快递配送的基本服务流程为：接单、收件通知、报价、收件录单、中转、报关、派件和回单。全程已基本实现信息跟踪和监控。影响配件速度的关键环节

是上门领货、中转、派件；影响货物完好率的关键环节贯穿于货物配送的全过程；提高顾客信任则取决于配送过程的信息透明程度的对称性；最后，建立顾客忠诚度是在前三者的基础上提升服务素质和意见反馈机制、重视顾客的服务感受。

3.3 调研的局限性

的现状应该进行更为缜密的分析，对于校园快递未来的发展只能起一个参考作用。

3.4 调研报告总结

随着网上购物，不同区间简单包裹的传送等模式的快速发展，相应的快递业务也呈现出火热发展的场面。大学生主要看中的是快递的效率、费用以及其服务态度问题，然后是理赔问题。这些因素都决定了大学生选择快递的倾向。根据分析得出，若快递行业在其效率、费用、服务态度、理赔等方面大大提高时，校园快递的提升空间会更大。

正所谓，校园快递业务确实给大学生的生活带来了很大的便利，虽然目前的快递市场还不是很完善，但是随着市场的不断发展，随着公众对快递业务不断的深入了解，快递业务也必将全方位的达到一个新高度。

校园快递总结和建议篇二

（一）校园快递业务

1、业务介绍

（1）在固定时间内（如中午12:00-14:00和下午17:00-19:00）由各快递公司业务员准时将最新一批的快件送到我们工

作室，我们安排专人签收，再按东西区、楼栋整理分类完毕后在当天中午或下午有我们安排人员将所有快件派送到收件人寝室。

(2) 学校师生将需发送的快件送到我们工作室（我们也可上门取件），我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems□武汉特能。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、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校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，给他们工作带来很大的不便。

(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。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1) 宏观环境分析：

当前我校快递公司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xx学院，提供优质的快递派送和取件服务，保证你的快递以最快的速度送达到收件人寝室，同时作为各快递的咸宁学院办事处，处理师生的快递取件业务，可上门取件。

(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：

各快递公司派送员为了工作的方便愿意和我们合作，并支付我们一定报酬；学校师生为了快件的安全和便利，同样会支持我们，并支付一定报酬。

(二 From romantic mail to xx慢递业务)

1、项目介绍：

"慢递"概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。

慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。

比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：

年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义，就能给出这样一个机会。

并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和xx白领阶层。并且慢递市场在xx暂未开发，受xx慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

（1）宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romantic mail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。

此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romantic mail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，romantic mail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

(3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下，romantic mail在学校内定能掀起一波热潮。romantic mail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romantic mail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实，敬业，团结，奋斗

2、经营理念：

以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

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，结合本校特点，探索适合自己的发展道路。

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

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.通过等立体媒体介绍我们的优质服务

c.开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a.我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b.多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(3) 工作准备：

a.与各快递公司友好协商后签订合作合作

b.办理合法的营业执照和行业准入证

c.准备流动资金

d.团队保持目标一致

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romantic mail(校园慢递业务)为特色的速度"弟"工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

□1□s□优势)

□2□w□劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

□3□o□机会)

□4□t□成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

(一) 风险分析：

1. 校园快递服务是新兴得服务行业，必须建立在高度信任的基础上才能成功运作，怎样做大批量的快件收发业务的确值得思考，虽然咸宁学 院这块市场还是空白，但有很多潜在对手，他们有可能后来居上。

2. 慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数。

3. 慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本。

（二）风险预防：

1. 建立关系网：有着巨大的人际网，才能找到更多的目标客户，也能增加客户对我们的信心。

2. 优质的服务：有了优质的服务，我们才能一步步打造我们的口碑，建立我们的群众基础。

3. 资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资。

校园快递总结和建议篇三

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，作为大学生的我们，在网购市场风起云涌的年代，快递服务在大学校园也迅速流行。在我们咸宁学院，快递服务业却处在两难的境地，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，总有不少年轻人颠覆了传统意义上的“快递”概念，“慢递”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romanticmail（咸宁慢递业务）为特色的速度“弟”工作室。

（一）校园快递业务

1、业务介绍

（2）学校师生将需发送的快件送到我们工作室（我们也可上门取件），我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems□武汉特能。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、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校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，给他们工作带来很大的不便。

（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。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

（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

（二□romanticmail□咸宁慢递业务）

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义romanticmail就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

（1）宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度romanticmail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。

当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romanticmail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物，romanticmail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

（2）产品及服务分析

（3）行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下romanticmail在学校内定能掀起一波热潮。romanticmail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

（4）消费市场及购买力行为分析

romanticmail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

1、团队精神：诚实敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

6、核心竞争力分析

a 我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

(1) 工作室选址：西区宿舍楼下

(3) 工作准备：

a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romanticmail□(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室。前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

□2□w□(劣势)

潜在的竞争对手很多，快递服务业利润薄，吸引大批量的慢递客户难度大

□3□o□(机会)

□4□t□(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

(一)风险分析：

2、慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3、慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本

(二)风险预防：

3、资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资。

校园快递总结和建议篇四

快递是一项时限性要求较高的工作岗位，也是极为艰苦的工作，在风里来雨里去，下面编辑为你带来快递员工作计划2018，欢迎阅读。

快递员工作计划2018(一)辞旧迎新[]xx年又到了年终岁尾[]xx

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。

xxx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。

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、xx年总计完成操作量。

票，xx年同比增长x%□7月份较6月份日均环比增长x%□自xx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。

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)。

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，吉林省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。

xx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。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：

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。

20xx年工作计划：

1. 认真贯彻公司的规章制度
2. 加强和现场还有其他部门的沟通
3. 工作之余多学习其他部门的业务
4. 自学把自己的学历提高一个水平
5. 学习会计知识

对公司的意见和建议以及各种诉求

1. 希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。
2. 公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。
3. 我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。
4. 公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

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***年xx快递跨越式发展，打下坚实的基础。

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***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。

校园快递总结和建议篇五

随着电子商务的快速发展,校园网络购物群体不断增加,对校园快递的运作效率和服务质量提出了更高的要求。然而,高校校园快递基本都是由快递公司分散经营,缺乏统一的管理和监督机制,严重阻碍了校园快递健康有序发展。以下是本站小编为大家整理的关于校园快递创业计划书,给大家作为参考,欢迎阅读!

一、项目介绍及分析

(一)校园快递业务

1、业务介绍

(2)学校师生将需发送的快件送到我们工作室(我们也可上门

取件），我们会在当天中午或下午由快递公司派送员统一取件，既方便了快递公司，也方便了师生，大大提高了工作效率。

2、市场分析

目前在我校承接校园快递业务的主流公司有：申通、圆通、宅急送、中国邮政ems□武汉特能。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、宅急送派送员通过电话联系收件人约定好取件地址。

通过很长时间的调查我们发现我校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，给他们工作带来很大的不便。

(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。

所以学校快递业务处在两难的境地，有许多需要完善的地方。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析：当前我校快递公司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。

(二)romantic mail(咸宁慢递业务)

1、项目介绍：“慢递”概念最早源于美国，一开始只负责投递信件，形成市场后，商家的业务也逐渐向物品扩展。在国内也是近期开始流行，受到青少年和广大白领阶层的热捧。慢递是一种普通邮局一样的信件投递业务，但不同的是慢递时间由寄信人自己决定，可以是几个月后、一年几年后，也可以是十年后、甚至更长时间，慢递是一种类似行为艺术的方式，提醒人们在快速发展的现代社会去关注自己的当下。比如，给5年后的自己写信，寄递内心的目标与希望；给未来的孩子写信，分享父母相识、相知的历程；给3年后毕业的朋友写信，重温学生时代的美好回忆……我们相信这项“把今天寄给未来”的慢递服务必将在咸宁引领新的时尚潮流，我们计划加盟北京熊猫慢递邮局，在细分寄递业务的基础上掘金邮递市场。

2、市场分析：年轻人群是最朝气蓬勃的一个群体，我们的感情正处于一个兴奋期，对新鲜事物的好奇，也有对现状的不满，有盲目自满与自我陶醉，也有对未来的憧憬……这样的一种状态必定有着一定的心理压力，我们需要一个可以排解心理压力的位置，从某种程度上引导忙碌的都市人重新关注“时间”的意义，romantic mail 就能给出这样一个机会。并不高的费用，外加新颖的方法，必定能吸引很多大学生和咸宁白领阶层。并且慢递市场在咸宁暂未开发，受武汉慢递业务的影响，在咸宁有着很大的潜在价值。

3、可行性分析

(1)宏观环境分析

随着现在大学生的物质生活质量的提高，在精神生活质量却没有与之相同的提高进度。romantic mail契合了都市人的心理需求，人们寄信的动机可能不尽相同，有人为了祝福，有人为了宣泄。很多在生活中不便直接表达的情绪，通过拉长收信时间，可以有效缓解寄信人的尴尬和焦虑感，帮助减压。此外，如果将生命视为一趟旅程，那么每一天都值得享受。当你选择让亲友或自己等待一封未来将至的信，其实就是在有意识地放慢脚步，感受时间的传递与寄托。romantic mail就是这样一项提高精神生活质量为目的的一项业务，此外，送礼物已经是很常见的事情了，如果妈妈的生日上学期间，又想给妈妈送一个礼物。romantic mail可以帮助你，按时的送出这份礼物。

(2) 产品及服务分析

(3) 行业竞争与状况分析

精神产业无疑是低成本的，而且在精神产业这方面学校内绝对是无人问津，在学生好奇心的驱使下 romantic mail在学校内定能掀起一波热潮。romantic mail的romantic气息能吸引大量情侣，让我们为之提供服务。

(4) 消费市场及购买力行为分析

romantic mail帮客户保存信件的收费标准是这样的，一年为25元，两年为30元，每增加一年，费用增加5元。我们是在用今天的钱来做将来的事。我们并没有想在邮费上赚到什么钱，这些费用对于大学生和白领阶层能接受。

二、 经营战略

1、团队精神：诚实 敬业，团结，奋斗

2、经营理念：以最快的速度送快件

以最负责的态度邮递慢件

以最诚信的心态构建共赢

4、竞争策略：本着人无我有，人有我优的原则。诚信经营，热忱服务

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bbs等立体媒体介绍我们的优质服务

c□开展优惠活动

6、核心竞争力分析

a□我们团队的成员都是网购发烧友，对快递业务很了解

b□多次与各快递公司派送员商讨过，他们有意向与我们合作

三、初期运作

(1)工作室选址：西区宿舍楼下

(3)工作准备□a□与各快递公司友好协商后签订合作合作

b□办理合法的营业执照和行业准入证

c□准备流动资金

d□团队保持目标一致

四、财务预算

(1) 资本结构：采用股份制合作方式

(2) 销售预算：开业两个月后基本维持正常水平，六个月可收回成本

(3) 前期投入：开一家一家以校园快递业务为主，以romantic mail(校园慢递业务)为特色的速度“弟”工作室前期投入包括前期房租、装修、首批存货等内容。工作室店面大概在60平方米。店里装修相对简单，估计2万元左右即可，首批存货加上其他一些用度，估算在5万元左右。

五 swot分析

(1)

我们很好的契合了学校快递公司与师生之间的中间点，提供轻

松、安全、高效的快递服务；同时，我们率先提出新的慢递业务，集新颖、时尚、感情于一体

(2)w(劣势)

(3)o(机会)

(4)t(成本)

除装修的固定费用外，需要的成本不多

六、管理结构

1、核心成员如下：

2、组织形态及主要责任：店长，店面法人代表。负责店面运行管理

副店长，负责校园快递业务的执行与发展

负责宣传及公关工作

负责满慢递业务的执行与拓展

张帅，负责财务管理

根据实际运营情况，由徐冀决定需要聘请若干名兼职人员

七、风险管理

2。慢递业务具体应该由哪个部门监管也是未知数

3。慢递更需要人力和物力对邮寄物品进行保管，需要大量成本

3。资本流通：积极与投资商洽谈，希望能获得vc投资

正文简介

互联网技术和电子商务的兴盛刺激了第三方物流行业服务层次的丰富与壮大，线上交易与货款即时交付是电子商务满足顾客网购的基本技术环节流程，而物流则是接力产品输送的最后一棒。这一棒对于商品能否顺利到达消费者手中，使得消费者对于电商用户体验产生良性平价产生最直接的作用效果。这种评价进而会刺激电商改良线下商品输送机制。同时对于整个商品行业的良性刺激也是不言而喻的。

校园青年一族作为新时代电商体制下的主流消费者之一，是促进新型电子商务发展的主力军。而由于缺乏有效的物流终

端输送机制，学生们往往由于个人时间无法腾出(受上课等因素限制)接收快递，因此就造成了快递输送与商品终端接收方面的断层。

如何改善这一方面的问题，建立系统有效使用户满意的快递机制，是校园快递催生并发展的最主要原因。一方面，它可以很好的接棒第三方物流，完成商品有效输送，同时间接帮助电商机构提升了用户体验满意度，更有效缓解了既有的物流输送终端现存弊端的尴尬现状。

校园快递的发展前景目前来说是非常广大的。

其一，目前潜在客户消费群的数量巨大。

我国大学生基数庞大，这是校园快递存在的消费者基础所在；

其二，目前第三方物流快递机制的不完善，是刺激校园快递项目扩大并不断涌现的市场原因。

如何增加客户良性体验，改善传统第三方物流带给消费者的既有印象，同时提高校园快递机制的高效性与完善性，是所有校园快递公司和企业需要思考并深入改善的环节，因为这是校园快递企业利润的最终利润来源。

其三，产业政策的支持。

国家鼓励高校学生自主创业，第三方物流制度的不完善催生校园物流，同时也是大学生项目创意灵感来源与既有物流机制改良的完美结合，这一点非常符合国家鼓励的扶持新兴产业发展的政策。

综上所述，校园快递行业的发展，要想在未来取得更大的发展空间，项目开发者就必须紧抓市场需求，深入进行调研，综合评估之后再行推广落实相关项目。

- 1、项目背景
- 2、可行性 研究结论
- 3、主要技 术经济指标表
- 4、存在问 题及建议

- 1、项目提出的背景
- 2、项目发展概况
- 3、投资的必要性

- 1、市场概况
- 2、市场预测
- 3、营销战略
- 4、产品方案和建设规模
- 5、产品销售收入预测

四、建设条件与场址选择

- 1、建设条 件
- 2、 场址选址

- 1、项目组成
- 2、生产技术方案
- 3、总平面布置和运输

4、土建工程

六、节能节水与环境保护

1、节能及节水

2、环境保护

七、劳动保护、安全卫生、消防

1、劳动保护

2、安全卫生

3、消防

八、企业组织和劳动定员

1、企业组织

2、劳动定员

3、员工培训

九、项目实施进度安排

1、工程项目管理

2、项目实施进度

1、投资估算

2、资金筹措

3、投资使用计划

1、 生产成本和销售收入估算

2、 财务评价

3、 不确定性分析

4、 敏感性分析

十二、 社会效益分析

1、 社会效益分析

2、 项目与所在地区互适性分析

十三、 风险分析

1、 风险类别

2、 风险应对措施

十四、 可行性研究结论与建议

1、 结论

2、 建议

附件

1、 项目承办单位营 业执照、法人证书复印件

2、 当地规划、国土、环保等部门关于项目的支持文件

3、 查新检索报告

4、 检测报告

- 5、相关知识产权 、专利技术复印件
- 6、自有资金存款证 明
- 7、相关银行贷款承 诺
- 8、其他相关证明材料
- 9、项目财务分析报表

校园快递总结和建议篇六

工作计划书是一个单位或团体在一定时期内的工作计划。写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。快递客服部的工作计划怎么写呢?以下是小编整理的资料，欢迎阅读参考。快递客服部的工作计划【一】

转眼间2019年度工作即将结束，自入职保利紫晶山项目以来，在项目领导的指导下和各部门的支持和配合下，基本完成了预期工作目标及各项工作计划。自6月份该项目对外开放以来，我部配合营销部门相继开展了“圆明园国宝展”，“缤纷国庆嘉年华”，“2次正式对外摇号开盘”，“和乐中国，相约杨丽萍”等一系列活动，均得到了外界与准业主的一致好评与认可。

- 1、客服人员服务水平有待加强，服务意识不是很高。
- 2、工作责任心不强，对待工作热情不是很高。
- 3、协调、处理问题不够及时、妥善。
- 4、处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高。

5、与各部门之间的协调与联系不是很密切。

快递客服部的工作计划【二】

随着公司的脚步迈入新的一年，管理处总体的工作目标已由打好基础转变到完善制度，深入发展的阶段，我部的工作也必须更上一个台阶，同时，针对本年度工作中的不足积极改进，提高服务的前瞻性与及时汇报工作的意识，完善档案管理并将对客服工作做深、做细。我部要严格按照公司的规章、制度办事，鼓励员工提高工作热情，积极配合、协调各部门的各项工作，发挥我部在管理处中应起的作用。

一、深化落实客服部内部建设与思想交流。

1、狠抓团队的内部建设

团队就如同一台机器，每一位客服员工就像这台机器上的螺丝钉，当这台机器运转起来的时候，任何一个环节都不可以出现问题，因此，内部建设成为关键。

如何才能加强内部建设。

升迁计划明确，让每一位客服觉得自己有所作为，有发展前途。

第二，制定良好的规章制度，完善各种纪律条例、奖惩制度，对于违背规章制度的行为应当及时制止，并依照奖惩制度根据实际情况给予一定处罚措施，避免不良风气、违规行为的滋生和蔓延。

2、强化部门内部思想交流

因为管理处前期物业管理需要，客服人员的岗位流动性较大，每天的工作内容都不相同，在每天工作中或多或少都会有疑

惑以及收获，因此制定每周一次的思想交流会，通过客服人员之间的思想交流总结以此达到触动思想、提高认识、互相帮助、加强团结、共同提高的目的。

二、加强培训，提高服务水平

1、搞好礼仪培训，规范仪容仪表。

客服部不仅是整个管理处的大脑，同时也是直接面对客户的部门，客服人员的仪容仪表是否得体，礼仪礼节是否规范成为客户评价物业好坏的第一印象。有些客服在工作初始尚能注意自己的仪容仪表及礼仪礼节，但是工作一段时间后就会忽视或轻视了仪容仪表及礼仪礼节的重要性，因此，我们要加强对客服人员的仪容仪表和礼仪礼节的培训，以制定每周一次的培训计划，提高客服人员对其的重视。

2、搞好专业知识培训、提高专业技能。

客服人员中大多无物业管理的工作经验，且对物业行业本身了解不多，因此需对她们进行专业知识上的培训包括物业管理法律法规，现行的南京市物业管理条例，建设部第195号令等，以此为后期管理打下良好的基础，在工作中做到有凭有据，有法可依。

3、加强对各岗位工作流程及岗位职责的培训。

岗位职责和工作流程是实施标准化管理的基本制度，因此加强对岗位职责和工作流程的培训非常重要。随着年后剩余三套别墅样板房的陆续开放，新人员的增加，以及老员工在上半年工作中或多或少出现的工作差错。我部将在明年进一步完善现有的工作流程图及岗位职责规范，总结工作经验，归纳工作中出现的问题添加进去，同时拟定培训计划，做到系统化、标准化、规范化、针对性强，以使岗位职责及工作流程深入人心。

非常感谢公司给我这个在客服方面学习和成长的机会，感谢公司领导和同事在我工作中的支持和帮助，让我能够融入到公司的团队建设之中，希望能够和大家一起创造一个良好的工作氛围和工作环境。

快递客服部的工作计划【三】

非常感谢公司给我这个在客服方面学习和成长的机会，感谢公司领导和同事在我工作中的支持和帮助，让我能够融入到公司的团队建设之中，希望能够和大家一起创造一个良好的工作氛围和工作环境。

1. 终端培训

2、收集小票信息

2. 建档

利用统一的专业的管理软件分类建立客户档案；

3. 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；

4. 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。

5. 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。

校园快递总结和建议篇七

20xx年，是新都物流中心高位求进、加快发展、奋力建设西部现代物流公路港、西部城际配送枢纽和城市配送中心的重要一年。我委将高举中国特色社会主义伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，深入实践科学发展观，全面贯彻落实党的十七届六中全会、省委九届九次全会和市委十一届九次全会精神，按照市委、市政府奋力打造西部经济核心增长级、国际文化名都的历史定位和区委区政府的工作部署，牢牢把握“奔高端、上水平、强功能、出效益”的总体要求，开拓创新、努力拼搏，以等不起的紧迫感、坐不住的责任感、慢不得的危机感，只争朝夕、忘我工作，努力打造中国西部现代物流公路港、西部城际配送枢纽和城市配送中心，以优异的成绩迎接党的十八大胜利召开。

20xx年我委的工作目标是：完成固定资产投资5亿元；实现物流营运收入80亿元，比20xx年增长25%；实现税收2.6亿元，比20xx年增长30%。

1、进一步抓好规划完善工作。一是进一步修改完善新都物流中心在建和未建项目的建设规划方案，提升物流业态。二是

突出标准和形象，抓好重点项目规划的修改完善工作，从而发挥好重点项目的示范引领作用。三是立足实际、着眼长远可持续发展，进一步修改完善物流中心三期总体规划、产业发展规划、土地利用规划和控规方案。

2、进一步抓好项目促建工作。一是加快推进基础设施配套建设。促进货运大道绕城高速立交桥加快建设，力争20xx年5月底前基本形成通车能力。二是加快推进重点物流项目建设，进一步提升园区的整体形象。对二期已建成并投入试运营的10个重点项目，进一步强化管理和运营，积极引导企业引入优质三方物流客户，促使其早出效益、早出形象；对传化物流二期、西部品牌商品分拨配送中心等二期在建重点项目，进一步倒排工期，加强督促检查，促使其按期完工。三是抓好美国普洛斯、新加坡丰树等已储备重点项目的引进、落地工作，进一步增强园区发展后劲。四是继续抓好园区公共服务设施的配套完善工作，为企业发展提供更加便捷的服务和优质的环境。五是加快对园区周边传统货运站场的搬迁整治，积极推动城北片区主营业态升级和空间布局优化。

3、进一步加快转型升级步伐。一是采取“借脑”合作模式，继续加强现代物流发展研究，进一步摸清现状，把握方向，抓住重点，提升业态，为园区的长远发展打下坚实的理论基础。二是进一步梳理园区内物流企业的城市、城际物流配送业态、水平和方式，深入研究物流企业之间以及物流企业内部之间的业态转换，积极推进城际配送试点和城市配送试点工作，探索建立城际、城市物流配送管理机制，引导提升物流配送水平。三是按照园区的功能布局和发展定位，加强对物流企业的业态管理，积极引导企业面向高端优化和调整客户，从而促进园区产业结构和业态水平进一步优化提升。四是积极推进货运班车总站打造，探索建立公路、铁路、航空等多种运输方式的联动发展，拓展园区发展空间。五是扎实做好园区企业（客户）的注册登记工作和主要经济数据的统计工作，准确、及时、完整反映园区经济活动情况，从而为园区下一阶段的发展跨越把好经济的脉搏。

4、进一步推进产业联动发展。一是继续加强与阿里巴巴的合作，加快建设中国西部现代物流在线电子商务平台，不断完善平台功能，着力打造中国西部物流首选信息平台。二是建立完善产业联动发展机制。继续加强与工业园区、家具园区、北部商城等的沟通、对接和协调，积极开展物流外包等工作，探索建立服务业与工商企业联动发展的长效机制。三是继续深入推进银政企合作，为园区企业做大做强提供便捷金融支持，促进区域经济转型提升，打造核心竞争力。

5、进一步提升管理服务水平。一是按照建设世界现代田园城市示范线的有关要求，继续深入开展好城乡环境综合整治，切实抓好园区交通、治安、卫生、绿化、安全等工作，着力打造生态型物流园区。二是继续加强部门之间的沟通、协调工作，探索建立园区管理的部门联动机制。三是深入开展好创先争优活动，继续抓好党风廉政建设和机关作风建设，提升机关干部整体素质和管理服务水平，不断提高机关行政效能、政府服务水平和执行力。四是以“文化强园”为目标，通过开展一系列主题实践活动，深入推进园区文化体制建设，不断提升园区的软环境和软实力。

1、加强党的建设。深入学习贯彻落实党的十七届六中全会、省委九届九次全会和市委十一届九次全会精神，不断加强机关党委、支部及党员干部的思想、理论、政策学习，不断强化科学发展的思想和组织保障；认真开好党组学习会和民主生活会，严格贯彻落实民主集中制，坚持重大事项民主决策，努力维护班子的团结和谐；深入开展党风廉政建设和反腐败工作，严格落实党风廉政建设责任制，认真执行廉洁自律各项规定，筑牢拒腐防变的思想道德防线。

2、加强作风建设。严格落实首问责任制和限时办结制，大力倡导用心想事、用心干事、用心谋事的工作作风，大兴为民之风、学习之风、力行之风、敢为之风、求是之风，真正把工作当学问去研究，当事业去追求，说了算、定了干、干就干好，扑下身子狠抓落实，进一步转变工作作风，提升工作

效率。

3、加强督促检查。围绕年度工作目标，制定《年度重点工作任务进度表》，明确重点建设项目责任领导、责任人和完成时限，各责任人坚持工作重心下沉，工作重点下移，对自己负责的重点项目实行天天跟踪督促，详细掌握施工进度情况，提出改进措施，年底，将任务完成情况与个人年度考核挂钩，兑现奖惩，落实责任，确保圆满完成区委、区政府下达的各项目标任务。

校园快递总结和建议篇八

快递，是指快递公司通过铁路，公路和空运等交通工具，对客户货物进行快速投递。快递的特点是，一个点到另一点，快速方便。近年来随着网上购物的普及，地区间的物流增多，快递行业得到了迅猛的发展，同时作为服务业也提供了大量的就业机会，为我国经济增长贡献了一份力量。现在我院在校大学生达到了17016名，作为大学生消费市场的一部分，快递行业得到了进一步的繁荣。因此我们以校园快递状况为主题，对我校学生进行了部分的随机调查。希望通过调查能够真切的了解校园快递现状。

地方。

局部抽样调查

xx年10月12日

据调查得知，现今在学院内有快递业务的公司分为有固定代理点和无固定代理点两种模式。

1) 代理点所在地 申通快递公司：后街中段

圆通快递公司：大校门口 中国邮政、韵达：后街后段

2) 代理点单日收发快递件数（旺季）

申通：单日收到快递大致150件（只能自己去代理点取，当日不取每天加收一元） 圆通：单日收到快递大致100件（只能自己去代理点取还需交3元） 韵达：单日收到快递约500件（免费送到各个园区） 中国邮政：单日收到快递约10件（免费送到各个园区）

1) 代理点多而杂

针对上述快递公司代理点的所在地，校园快递显现出多而杂的特点。代理点数量虽多，但由于租金问题，店家往往选择施工简易房或与其他商铺共同租用很小的店面来维持日常的经营。地方狭窄简陋，师生难以对其产生信赖感；货物摆放零乱无序，给师生造成以易丢失，安全系数不高的感觉。

2) 不稳定性大

单个代理点由于现有的市场份额有限，所赚取的利润同样有限，而在租金和人工费等成本的开支下，净利润额就相对不高的情况。在这种大的背景下，各代理点就会出现经常性换址或经常性更换代理人，乃至至于更换营业业务的情况。

由表反映出来为我们学校师生提供快递服务的公

司还是很多，这样多的快递公司让我们同学有了更大的选择空间，也说明了高校的快递竞争激烈，各个快递公司都想占有一定的校园市场份额。在此次调查中发现申通、韵达、邮政这几个快递公司所占的校园份额较多，原因在于邮政、韵达这两个在我们学校设立代理点时间较长，有一定的信誉，再加上它们免费将快递物品送到学校各个园区，这是一个优势；然而中通、汇通也占有一定份额，是因为它们也将快递物品送到各园区，然而缺陷在于没有邮政、韵达在我校师生中影响力大；圆通是因为将同学们的快递只送到代理点并且

还要收取同学们3元的附加费。这一系列的快递公司都在育才占有自己的校园市场，这样也给师生选择快递业务提供了便利。