

# 2023年物流企业工作计划和目标(大全8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 物流企业工作计划和目标篇一

去年\*\*邮政物流工作始终按照国家局及省局的统一部署和要求，认真贯彻省局第八次邮政工作会议精神，围绕年初制定的“十、百、千、万”兴物流的发展思路，采取系列有效举措：积极融入地方经济发展在大格局，争取政策，营造和优化良好的外部发展环境；以渠道建设和提升网点分销能力为中心，重点分销配送“十个”重点及特色产品；以发动“百家”企业进中邮活动为契机，迅速启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务；通过加快整合社会物流运输资源，不断完善和提高邮政物流网络服务功能。1-9月，全市邮政物流累计完成业务收入576.51万元，完成市局下达计划的85.86%，同比增长29.46%，完成省局计划75.67%，完成分销收入381.29万元，占计划81.13%，完成一体化及中邮快货收入186.21万元，占计划77.59%，一体化及中邮快货配送及时率和信息反馈率分别达到96%和99%以上，邮政物流市场竞争力得以提高。现将20xx年发展思路汇报如下：

\*\*局认真落实省局的部署和要求，积极融入\*\*市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对\*\*邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力，\*\*邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前，\*\*市委及市政府两办已下发了《关于构建新

农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住\*\*大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西\*\*邮政物流基地(仓储集散配送中心)项目的启动和建设。通过外出学习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对\*\*邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与\*\*市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

根据\*\*本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友(维雀)牛奶及酒类等产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品

批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销晋级联赛中，\*\*局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

## 物流企业工作计划和目标篇二

201x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\*理论和“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xx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。

201x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201x年增长25%；实现税收2.6亿元，比201x年增长30%。

### (二) 工作重点

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201x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，提升机关干部队伍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。

### (三) 保障措施

1、加强党的建设。深入学习贯彻落实党的xx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。

## 物流企业工作计划和目标篇三

去年\*\*邮政物流工作始终按照国家局及省局的统一部署和要求，认真贯彻省局第八次邮政工作会议精神，围绕年初制定的“十、百、千、万”兴物流的发展思路，采取系列有效举措：积极融入地方经济发展在大格局，争取政策，营造和优化良好的外部发展环境；以渠道建设和提升网点分销能力为中心，重点分销配送“十个”重点及特色产品；以发动“百家”企业进中邮活动为契机，迅速启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务；通过加快整合社会物流运输资源，不断完善和提高邮政物流网络服务功能。1—9月，全市邮政物流累计完成业务收入576.51万元，完成市局下达计划的85.86%，同比增长29.46%，完成省局计划75.67%，完成分销收入381.29万元，占计划81.13%，完成一体化及中邮快货收入186.21万元，占计划77.59%，一体化及中邮快货配送及时率和信息反馈率分别达到96%和99%以上，邮政物流市场竞争力得以提高。现将20xx年发展思路汇报如下：

\*\*局认真落实省局的部署和要求，积极融入\*\*市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对\*\*邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力，\*\*邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前，\*\*市委及市政府两办已下发了《关于构建新农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开

展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住\*\*大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西\*\*邮政物流基地（仓储集散配送中心）项目的启动和建设。通过外出学习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对\*\*邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与\*\*市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

根据\*\*本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类等产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马镇日用品批销推

介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1—10月，在全省分销晋级联赛中，\*\*局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

## 物流企业工作计划和目标篇四

20xx年一物流在各级政府的关心下，在总公司各级领导的支持下，尤其是在董事长—x先生的亲切关怀下，我们终于拥有了属于一自己的现代化物流配送基地。一年来，公司领导正确决策、科学管理，精心组织，合理安排，确保了配送中心1#仓库项目安全、优质、高效推进；面对艰苦工作环境和各种挑战，公司上下信心坚定，目标明确，精诚团结，展现了我司能干事、会干事、干成事的精神风貌和务实创新、敢打硬仗的工作作风。回顾总结今年的工作，我们认为通过勤奋努力、扎实有效的工作，为一物流公司项目建设奠定了坚实的基础，较好的完成了年度各项任务。具体如下：

20xx年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也因此能够于20xx年7月18日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过五个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正着手项目扫尾和工程验收工作。

- 1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、文明施工作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益；其次制定安全责任制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施；第三严格现场安全监

管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装；二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识；三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：一是建设单位派出现场施工员检查把关；二是委托监理公司实行全盘质量监管；三是施工单位组织自查自检自纠。对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。由于本项目前期受一高铁建设和一x建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加快项目建设。到目前为止，1#配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段；冷库工程也于12月24日进场并开始施工安装；仓储货架工程招标也于12月28日对外发布；信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

由于公司当前主要任务是项目建设，因而在人员配置和岗位设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性；其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

强装、强卸、强行阻工既是我们一大丑恶现象，又是政府全力打击的“三强”行为。在一物流配送中心项目施工过程中同样也存在“三强”行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时积极依托一镇党委政府和一村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们积极与省市政府部门请示、沟通、联系，程度争取政策性资金。20xx年尽管只争取到省经信委技改资金20万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金提供了良好条件。总之，通过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案、项目成本最低，比如1#冷库工程通过公开招标，为我公司找到了性价比的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与一镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与一区、一新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土局等政府部门请示汇报、沟通联系保持常态。一物流虽然是服务“三农”前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。一从承办“万村千乡工程”的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。因此，一年来我司积极与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解一企业的发展方向，了解一物流的经营情况，了解一是怎样全心全意服务“三农”、支持农村经济建设的。

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对一物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表明我们“天客人”是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

## 物流企业工作计划和目标篇五

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、可评，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运营平台，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。

## 物流企业工作计划和目标篇六

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。

## 物流企业工作计划和目标篇七

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，努力降低营运成本，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。

## 物流企业工作计划和目标篇八

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、认真负责得去对待每一个业务，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。