# 菜鸟驿站每日工作总结(汇总7篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-04-19

*菜鸟驿站每日工作总结1经过这几天在菜鸟驿站的实习体验，我理解了物流企业相关的运营操作程序，也感受到物流工作的繁杂性，有时仅仅一个简单的流程就需要多个部门的共同参与。此外，我还学会了许多书本上学不到的物流方面的专业知识专业技巧。同时，我也感受...*

**菜鸟驿站每日工作总结1**

经过这几天在菜鸟驿站的实习体验，我理解了物流企业相关的运营操作程序，也感受到物流工作的繁杂性，有时仅仅一个简单的流程就需要多个部门的共同参与。此外，我还学会了许多书本上学不到的物流方面的专业知识专业技巧。同时，我也感受到自身各方面知识的不足与匮乏。作为一名临近毕业的大学生，我们没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识又与现实有着很大的差距，我们应该清楚地认识到我们将来所要从事的物流这个行业的美好前景与严峻现实，因此，在大学即将结束的日子里，我们除了要继续巩固物流方面的专业知识，真正理解并吸收课堂中所学到的学问外，还应该多多实习，增加社会经验，培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业都是非常有帮助的。

此外，这次实践也让我更深入的了解到我国物流公司所要面临的困难：批次越来越多而批量却越来越小的问题，造成物流管理上的一个难点;产前物流、企业内部物流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系;国内的物流利润太低，如何增加企业利润等问题。我们都知道，我国许多物流企业目前还处在发展阶段，存在着诸如以上等一系列的难题，因此我们必须向西方学习，借鉴国外先进的的物流管理经验和物流运营做法。

当然，此次实习还存在一些遗憾，通过实习，我只认识了一些皮毛的东西，只是初步了解了物流业的发展情况与存在的具体问题。对于物流工作的很多方面都没能做到认真细致的探究与学习。但总而言之，在菜鸟驿站实习的这几天里，我还是受益匪浅的。我达到了实习的目的，认真的完成了各项实习任务，不仅增长了人生阅历和工作经验更为重要的是，对“工作”这个概念有了真正的了解，同时也为我半年后步入社会开始真正的独立生活提供了心理准备。

**菜鸟驿站每日工作总结2**

20XX年的7月我即将毕业，为了更好的完成毕业论文的写作，按照学校的要求，我来到菜鸟驿站为期三个月的实习，在这三个月的学习中我有许多的感触和领悟，学习到了很多东西，进步很大，尤其是对物流定义里的物流的各个环节间的紧密关系更加理解，下面是这段时间的实习签定。

物流是将运输，装卸搬运，仓储，流通加工，配送，包装，信息处理等基本因素实施有机结合的过程，其中的每个环节紧密相连，环环相扣，缺一不可。在我每天的工作中我就体会到这一点，我在公司实习的岗位是小件员，每天的主要工作就是派件和收件，在这其中可以说对物流各因素的关系更加了解。

我工作的交通工具是电动车，它是我运输的交通工具，公司发的背包相当于我的快递仓库，我每天出库后都要装卸搬运，然后要对货物的收件人进行电话联系，有异常信息急时反馈处理，最后就是派送，在这个环节中更要注意合理优化资源。只有把这几个环节紧密的贯穿在一起，提供才能按时完成派送任务只有这样才不会导致货物晚点。

在送件的同时会有客户打电话要你去取件，这时你要在得知取货信息40分钟内完成取货任务，在取货环节中你要把客户的快递进行合理包装，要信息处理最后把货物安全送回自己所在的操作点。

以上就是我每天要做的最主要的工作，它很好的把物流的各个因素联系在一起，物流的过程是一个整体的过程，它的各个环节的合理优化配置是物流顺利进行的前提条件和重要保障。物流就是a至b的过程，但是要想在最短的运输时间，最低的物流成本，和最安全的运输方式达到目的地就要很好的衔接物流的七大要素。

实习结束了，虽然这段时间风吹雨淋感到很辛苦，但是获得对书本上的理论知识有更加深刻的了解，有了非常好的一次社会实践机会，不但有益于我的不要设计，更有益于我以后的发展道路。

**菜鸟驿站每日工作总结3**

20xx年暑假，我没有一直宅在家，而是出去实习，即便时间不长，但是收获匪浅。这一次的实习，让我见识上班族的生活，了解了一个快递公司的工作流程，一个客服人员的工作，接触了快递物流领域。实践过程是体验上班生活的过程，所做的事情也许很繁琐，可是却是一种难忘的经历，有无奈，有历练，有见识。当代大学生应该大胆地走出去，训练生存能力。

一实践目的

(一)体验社会，锻炼自身生存能力。

(二)从事服务行业，学会与别人沟通的技巧。

(三)熟悉一个快递公司的运作流程，获得工作经验。

二社会实践内容

(一)20xx-7-29至20xx-8-3，辅助公司客服做月结

在这段期间，我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。

(二)处理问题件

**菜鸟驿站每日工作总结4**

今年暑假，我在一家快递公司找到兼职工作，负责派送快件。因为快过年了，快件比往常多，我的到来帮这家快递公司缓解了小量的工作压力。一方面帮助了别人，一方面锻炼了自己，并且还拿到了一点报酬，所以这次的兼职工作是比较圆满而有益的。

首先介绍一下这家快递公司，公司的名字叫圆通快递公司，总公司在上海，是20\_年创建的，经过公司每一位成员的努力，五年时间里圆通公司就发展成为国内一流的快递公司。公司的运送网络遍布全中国，相比邮局，快递公司的优点在于送件价格便宜，速度快。

快递公司总的工作流程如下：

首先由业务员上门收取将要寄出的快件和费用，然后交到公司，然后按快件派送的目的地将快件分类，运往机场以最近的航班送到目的城市，如果快件是送往本城市的，便直接由快递员送去，如果是大型城市，就交到目的地附近的分公司然后再由那里的业务员派送，例如武汉分三镇，汉阳、汉口、武昌就都开有圆通的分公司。离快件派送地点近的分公司收到快件后，再分发给业务员，送件上门，每一个业务员都有自己派送的范围，所以快递公司由上至下的管理井井有条，效率十分之快。

再来介绍业务员的工作，一般的业务员主要负责取件和送件，而我因为初到公司，对于取件的费用不太熟悉，并且还涉及到业务员有他的固定客户这一问题，所以我只需要送件。取件和送件都是上门服务的，每个快递员一般都随身带个便携秤，普通文件或信件的费用以照目的地距离而定，这都靠业务员对业务的熟悉程度来把握，比如客户要送一份文件到铁岭，业务员马上就要靠经验推断运送到铁岭需要多少邮寄费，如果碰到的是有一定重量的快件，这里就要靠业务员携带的小秤了，结合派送目的地的距离和快件重量来定收取的费用。

仅仅是送件，工作相对来说会难度小一点，我需要把快件送到收件人手上，或者经由别人转交，然后把快件上贴的一张回执让收件的人签字，并把回执带回公司，做为我已经把件送到的凭证。但是刚开始做时也是困难重重的。我负责派送的范围是汉阳区汉阳大道其中的一小截，从地图上看，这一小截也不过弹丸中的弹丸那么小的地界，而且我家住在汉阳，平时上学坐车总会路经这一段，本以为对这一段地方比较了解，谁知在工作的第一天我的乐观态度就被冷峻的事实驳回。

汉阳大道上纵横交错了许多大大小小的街道，有一些我之前都去过或者听说过，还有一些地方，我连名字都觉得陌生，第一次送件看到那些陌生的地名我的头就要爆开了，在作业本上的题目做不出来，还可以根据已经具备的知识给推算出来，可是送快递碰到不知道的地方，还真是毫无头绪。不过在那些老快递员们的帮助，和自己的琢磨下，我也摸到了好多门道。比如汉阳大道是东西坐落的，而那些门牌号码的分布也有学问，至东向西门牌号码逐渐增大，汉阳大道以北的号码是双号，以南的号码是单号，了解了这些基本常识对于送件是很有帮助的。还有一些经验却是在碰壁之后才能长到脑袋里，比如汉阳大道以北的房屋建筑没有南边多，这样就造成了门牌号遍布的不均匀，比如有一次件的目的地是汉阳大道南边607号，当时我已经找到了汉阳大道马路北边的608号，按常理，607号是应该在马路正对面的，谁知我到马路对面去后发现大道以南对应608号的号码已经是623号了，这样我只好往东走半站路才找到了607号。

作为学生，我这样的工作称之为社会实践，从我的工作性质讲，这也算是很贴切的社会实践了，至少我比别人更多的走到了社会的大街小巷，接触到更多社会上的人和事。前面提及了我工作本身的事情，现在要谈关于社会实践中的一些感想。

这次的工作，让我用我全身的细胞去感受了一遍这个社会，几乎是淋漓尽致的。社会上形形色色的人和事，给我的感觉实在是错综复杂，我看到了好的现象也看到了不好的现象。这里举出几个我印象最深的事例。

首先，关于小区物业。快递员接触最多的客户应该要属住宅户，所以我们经常要跑到居民小区里去送件，而小区里除了住户，最多见到的人就是物业人员了。从物业人员身上看到的事情延伸开了可能要说到一个普遍的社会现象。那一次我送一个文件到某住宅小区，结果收件人家中没人，通过电话联系，收件人交代我把文件送到物业，于是我辗转到物业办公室。见到物业人员后我首先自我介绍说是快递员，那位物业人员听后立即阴沉了脸，说：“又是快递，我们这不是杂货铺，我不是跑腿的，你别把东西放我这！”碰壁之后，我再次和收件人联系，并把电话交给物业人员接听，最后物业和业主谈好了，把东西先放在办公室，收件人回家后自己来领。事毕，我让物业人员签字了，顺便问了问她为什么开始对我发脾气，她居然告诉我：“很多快递员根本就懒得把快件送到收件人家中，便直接把东西放在物业这。”我说：“那你在还不知道我是不是偷懒的情况下怎么就这么没有礼貌呢？”结果我再次被非常不礼貌的物业人员赶走了。

住户不在家，物业人员帮助给签收一下快件，这是很平常的事情。即使是一个邻居，帮这样一个忙也是情理之中，况且物业公司还是收了业主钱的。说个题外话，我的一个亲戚也住在类似的小区里，每年要交600块的物业费，可是有汽车的住户想要把车停在小区里还得另外交停车费，那么这里有一个疑问，如果一个小区有1000户住户（因为我亲戚家住的小区办过一个所谓千家宴的年饭活动，所以我推测那个小区有1000户居民），那么一年下来，物业就要收六十万人民币，除却保安，水电工，园丁的报酬，何况工作人员们的工资并不仅仅是住户交的物业费，房地产商也是出了钱的。那么这六十万里为什么就不包含一个停车费？

送件过程中，我还遇到一个离奇的事情。是另一个小区，同样是业主不在家，物业帮忙签收快件，这次物业倒是挺配合的。只是我拿了回执准备走时，进来了一位业主，跟物业人员说他家那栋楼漏水了，楼下邻居提意见，希望那位业主能找物业人员过来维修一下。结果物业人员懒散的坐在椅子上根本懒得起身，直接说，下班了，维修的师傅不在。那位业主显然不太满意这个答复，提出希望坐着的这位物业陪同他过去看看，至少让业主楼下的邻居知道，业主是出来找人修了，只是没找到，好歹让物业帮忙解释是修理师傅不在，哪知道这位物业连陪同过去解释一下都不愿意，甚至不愿意起身。这时业主火了，看样子那意思是，你不把我的问题解决了，我就把你解决了！事情至此，物业只好跟着业主去了他家。那么这里又回归到那个钱的问题，几十万的物业费平摊给十几个物业人员，难道就是请他们过来坐着证明这里还有几个人吗？如果我是老板，我更愿意花几万元买几条狼狗看门。

其次，讲讲国营企业和私营企业的问题。我只是通过快递员这个角度来谈我看到的浅显问题的，而我看到的浅显问题，主要是体现在企业的门口形象——保安。一般的，不是国营企业的公司、工厂等单位，我要去送件一般是可以直接走进公司办公室里交给收件人的，或者保安会很友好的告诉我把东西放在保安室就好了，而且有的保安还会当我面给收件人打个内线电话通知有快件。而单位的名称后面如果带个“厅”“局”“所”等字眼的话，那的保安就不会这么好了，比如我送了一个快件到武汉大桥局，门口保安就拦住我不让进去，我说那给收件人打个电话吧，至少告诉他有快件，保安却很蛮横的说不需要打电话，交给他就行了，我对这样蛮横而且冲动的人是很不放心的，就自己拿出手机准备给收件人打个电话，那保安看见了居然向我走了一步，看起来要抢我电话一样，吼我说：“说了不打电话，东西交给我就行了！”我当时也很恼火，就对他说：“你要负你的责，不让人随便进单位，我也得负我的责让收件人知道有他的快件啊。而且我是用我自己的电话打，你也不让吗？”这样一说，那保安才不再阻拦我。后来我一分析，可能是那位保安觉得自己是为公家乃至国家办事，是很伟大而光荣的，而且我当他面打电话给收件人或许也是对他的一种不尊敬，好像是对他的能力的一种亵渎，不放心他一样。这样想来，就能解释他怎么那么大的火气了。

例子举的不多，但是几天的经历让我发现，这是一个普遍现象，我想，既然是为国家办事，那么也代表着国家的颜面，理应比一般的小单位小企业的职员更具备素质才对。谁知本末倒置。

快递员是和人接触比较多，接触人种比较多的一项工作，而探讨我看到的现象之根本，是从我接触人的态度出发。从我所体验到的问题来说，这些现象也只是影响我的工作情绪，对社会的发展是否有影响便不是我所要谈论的了，毕竟我只是指出我遇到的难以理解的事情，这也是我在社会实践中看到的社会上很不和谐的部分事实。

工作是人生的一部分，人生是社会的一部分，我在工作中看到了社会的一些角落，也是我对人生的一种体验，感谢这次工作经历，为我的将来做了一个很好的铺垫。

**菜鸟驿站每日工作总结5**

在我开小卖店之前，我曾干过1年的菜鸟驿站。以前在武汉生活时，我家小区楼下就有一家菜鸟驿站，生意特别好，每天都是排队取件的人，店里堆着数不完的快递包裹，老板一家四口忙的团团转。

当时我私下旁敲侧击问过老板一天能赚多少，老板虽然没有明说一天的营业额，但是脸上合不拢的笑容仿佛也告诉我这菜鸟驿站生意真的稳赚不赔的好买卖！

毕竟现在网购已经成为了一种潮流，上至老人，下至孩子，没人不会网购的。只要网购那就必然得跟快递打交道，取件退件都有钱赚。

于是在我嫁到东北后，发现小区里好多住在一楼二楼的居民都把自家房子改成小超市或者养生馆。正好公婆有一个位于一楼的空置房子，公婆也提议让我用这房子干点什么小生意。

在公婆的提议下，我决定用这个房子直接开一家菜鸟驿站。因为我们小区里和附近都没有菜鸟驿站，也没有类似“蜂巢”的快递自取柜。居民们的快递包裹都是放在自己熟悉的超市里，回家顺带去超市把快递取走，如果我在小区里开一家菜鸟驿站，既方便自己取寄快递，同时也方便居民，毕竟快递丢在超市有风险，一旦快递丢失，超市都不负责的。

在菜鸟官网上申请了开店后，我又花了1万多买来了相关设备，然后把一楼的房子按照官网的要求简单装修后，耗时2个月后，驿站在小区里开张了。

本以为驿站开张后，能赢得小区居民的认可和支持，毕竟也是为大家服务的，没想到刚开业前一个星期就遇到了一个\_烦，小店还差点被官方下架。

>现在我就来跟大家分享下我这一年的开店经历，也给大家解释一下，为何现在越来越多的菜鸟驿站都转让不干了，如果大家最近有想要开菜鸟驿站的想法，不妨仔细看看这篇文章，会对你有帮助。

答案：>容易。

如果你也想要投身快递行业，那开一家菜鸟驿站很容易，可以说就算前期你没有大量的资金，甚至手里只有1万元的预算，那也足够开一家菜鸟驿站。

快递这一行业其实很赚钱，因为现在人们的生活离不开网购，只要有人网购，那么自然就会产生快递行业，快递行业跟网购是密不可分的。我们都知道目前市面上的四通一达（中通、圆通、申通、百世汇通和韵达）算是我国目前几个比较大，使用范围比较高的快递。这几个快递虽然赚钱，但是加盟的门槛特别高。

>据我所知了解，就以韵达快递为例，如果想要加盟韵达，在地级城市开设的网点，首期投资不得低于50万元，县级城市首期投资不得低于20万元，其次还要求快递网点工作人员数量不得低于3人。

所以，如果你前期想要干快递这一行，但钱又不多，那就直接考虑去菜鸟驿站。菜鸟驿站的门槛相对较低，且不需要任何加盟费，只需要在官网上进行申请，主要是填写一些个人信息，留下联系方式，会有官网的客服跟你对接业务，申请通过后，缴纳一定的保证金即可（在当时我缴纳的保证金为3000元）。

1、店内至少有一名全职员工。

2、必须有一家面积≥20㎡的独立店铺。

3、自行与快递公司谈好合作工作，主要是能够自主接入包裹，自行与快递公司谈好价格。

比如我公婆这套房子，室内面积为70㎡，员工有我公公、婆婆三人，而且在开店前已经跟小区附近的韵达、圆通和极兔快递网点谈好了合作，所以满足了开店的要求。

>记住！做生意有一句话很经典：好生意不转让。

好的生意不愁没有客人，不愁没钱赚，这种生意除非是遇到了一些不可抗力的元素，比如：房屋面临拆迁不得不搬，家中突然生了极大的变故等，都则不会轻易转让，哪怕别人出价高转让费。

而往往那些干不了两天就挂转让信息的生意，而且转让费一般都不高，这时候千万别听信老板的忽悠，什么：>孩子要结婚了；全家要去外地发展了；店里人手不够干不下去了；家人生病了要照顾家人等等。这些“谎话”就是专门骗新手的，谁信谁上当！

一旦冒然接手了这种生意，那真的让人欲哭无泪，悔恨不已。所以，菜鸟驿站为什么那么多转让的，这背后一定是有原因的。

>前期菜鸟驿站确实赚钱，虽然赚的不多，但每个月也能保证有几千元的收入，至少比打工上班赚的多，但是经营了半年后，我渐渐发现店里收入开始走下坡路，甚至开始赔钱。

>而我的菜鸟驿站之所以在后期一直处于亏损状态直到倒闭，主要是因为这些让人心酸又无奈的原因。

在小区没有菜鸟驿站前，居民们网购的包裹直接被快递员丢到居民们熟悉的超市里，居民们下班后直接去超市里取。后来在我开了菜鸟驿站后，跟我们这片小区的四通一达快递谈了合作，快递员们会把小区里的包裹统一放到菜鸟驿站里。

而按照菜鸟驿站官网上的经营模式，都是直接给居民手机里发送取货码，或者给居民打电话告知取货码，让居民们自行来菜鸟驿站按照取货码领取自己的包裹，一律不进行派送。

而就是这样的经营方式，引起了小区居民们的强烈反感和投诉，在开业的第一周，我几乎每天都收到投诉电话，有几个甚至直接投诉到了菜鸟官网和淘宝官网，而居民们不但投诉，还直接给快递员评价了差评，这些投诉直接影响了我的小店信用分。

开业短短几天，我的信用分就从100分降到了80分，扣分容易，对于我们商家来说，涨一分特别困难，需要花费很久的时间，而只要信用分低于60分后，小店就会被官网约谈，甚至直接被关闭。

小区居民不理解也不认可菜鸟驿站的经营模式，他们认为菜鸟驿站故意不给居民上门派件，其实并非我们不给派送，而是菜鸟驿站这种模式就是需要用户自己去取件，但是居民们不高兴，而他们发泄不满的方式就是简单粗暴的骂人+投诉！

干了一年菜鸟驿站，我对居民们说得最多的一句话就是：>“对不起”。开店时间久了真的是心累。

虽然四通一达也属于我国比较大的快递公司，但是我最想合作的还是顺丰快递。因为顺丰快递本就是快递行业里的“龙头”和“佼佼者”，他们有着一套非常完整的快递运营理念，而且售后也非常好。

但是像顺丰和京东这种大型快递公司，压根就不会跟菜鸟合作，我之前也去找我们小区这片顺丰网点谈过合作，对方直接表示不合作。顺丰和京东、天猫超市、拼拼果园这些，他们在各地都有各自的派件网点，都是公司自己的快递车进行包裹派送。

因此有些居民来菜鸟驿站寄件时想要选择顺丰，我们也没办法接单。而跟我们合作的圆通、韵达快递，有的片区网点也是个人加盟承包的，所以在包裹抽成方面，他们想方设法从中”揩油水“，比如说，派送一个韵达的包裹2元，公司抽走1毛，网点抽走5毛，到最后包裹送到了菜鸟驿站，我们也就只能赚5毛，真的是层层剥削。

或许很多朋友会说，居民寄件赚得多，因为按照斤重来算钱。顾客来寄件，确实一个包裹会按照省会城市首重来算，就像我们黑龙江地区如果邮寄包裹到江浙沪地区，首重基本10元起步。

但大家不要以为这10元我们菜鸟驿站全部赚了，菜鸟驿站说白了就像是个快递中转站，包裹从菜鸟驿站入库后，最终还是上了四通一达的快递车，所以顾客给的10元邮费，四通一达快递公司需要从中拿走30%的费用。

而在小区里，大部分都是以取件为主，基本上一天也盼不到一两个来寄快递的，所以想完全靠寄件赚钱，在前期根本不可能。

还是跟大家说说寄件的问题。菜鸟驿站的主要收入来源是靠派件和寄件。按照官网给予我们商家的广告承诺是：>派件收入大致是元每单，寄件收入大致是3-8元每单。但因为各个省会城市快递收费不同，所以最后赚到手的实际收入也不同。

上文中我为什么说想要跟顺丰、京东这种大型的快递公司合作，主要是因为像顺丰快递他们公司售后特别好，几乎什么商品都能邮寄，只要顾客愿意保价，吃喝用，哪怕是生鸡蛋，顺丰都能给你包裹着完好无损。

但是四通一达就不行，四通一达给我们菜鸟驿站商家的规定特别多，很多顾客上门寄件，我们要咨询邮寄的具体物品，一旦不符合四通一达的接收标准，我们就不能给顾客发货。

之前小区里一个老阿姨在拼多多上买了一把菜刀，在菜鸟驿站把包裹取走后，回家打开一看，刀柄上有个坑，刀锋也不利，于是拿回来要求退货，拼多多商家还不允许顾客发顺风和邮政。我赶紧询问合作的韵达和圆通，能否接收这把菜刀。

哪知道韵达和圆通都表示，菜刀属于管制刀具，不能上快递车，收不了。之后我又给老阿姨解释说菜鸟驿站发不了快递，建议她去问问申通，老阿姨听完气的直接破口大骂，认为我故意刁难她。老阿姨说：>包裹来的时候是菜鸟驿站签收的，为什么退回去的包裹不收？我是一顿舔着脸赔不是，但是老阿姨不理解，最后直接投诉到了菜鸟官网。

所以，开菜鸟驿站，想要赚个寄件费也是身不由己，很多商品明明可以正常发，但是合作的快递公司就是不许上车，而面对顾客的不理解，只能我们商家“哑巴吃黄连，有苦说不出”。

刚开始因为居民们不愿意把快递放在菜鸟驿站，天天打电话骂人投诉。后来没办法了，我又去市场买了一辆电动三轮车，专门用来给居民们派送快递。

有些居民们还是挺不错的，比较好说话，或许开始也不理解，也骂过人，后来我们跟他们解释后，这些居民也就同意把快递包裹放在菜鸟驿站，但前提是我们不能发短信提醒，而必须打电话通知。

而对于那些强烈要求上门派件的，我就骑着三轮车把他们的包裹送到小区楼栋门口，然后给他们打电话下楼取件，遇到家中没人或者不方便下楼的，再跟他们沟通，看是选择把快递继续丢在菜鸟驿站还是放在熟悉的超市里。

因此在经营的菜鸟的这一年里，我跟公公俩人就是每天送快递的主力军。

每天合作的快递公司把包裹送到菜鸟驿站后，我先把所有的包裹用扫码机入库，然后教婆婆给每个包裹编上编号（也就是取件码），然后把编好号的包裹放在货架上，通过菜鸟系统先给居民们发送取码短信，然后再挨个打电话通知。

有要求送货的，我再骑着三轮车去送货。每天我跟公公俩就轮流骑着三轮车穿梭在小区里，要是遇到一些不愿意下楼的，我们还得亲自送上楼。

像我们东北这边的小区，大多是一些老式小区，小区都是7层楼高，没有电梯，上楼全凭两条腿。要是遇到哪个居民买了大件快递，一个人又背又扛的上一趟楼，累的一身汗，此外还是担心楼下的快递不要被人偷走。

有一次，有个住7楼的居民，在网上买了两大包50斤的大米，人在家里就是不愿意下楼拿，非得让我送上楼，不送就投诉。没办法我扛着2袋大米，真的是走一层楼梯喘一口气，好不容易连拖带抱的送上楼了，这居民在门口打开大米瞅了一眼后，来一句：>大米不好，跟直播上说的不一样，拒收！让我带回去直接给他退货！

当时听他说完，我真想当场哭晕在地，那天晚上我睡得格外香甜，累的一夜无眠。

因此，每天超强度的工作量，我和公婆是真的吃不消，本来公婆年纪就大了，遇到特别重的包裹，我怕闪着公公的腰，都不敢让他派送，而婆婆有老花眼，对业务比不太熟，替居民在货架上找快递要费半天劲儿，要是遇到我外出送快递，有居民着急退货的，公婆俩又不知道怎么操作退件，碰上急性子脾气差的居民，两人免不了就挨上一顿数落。

>当我决定要关闭菜鸟驿站那天，公婆脸上洋溢着难以掩饰的兴奋和激动，简直比中了彩票还高兴。

所谓：行行出状元，任何一种生意都有赚有赔，同一个生意有的人经营得风生水起，有的人赔的昏天暗地。很多人只看到菜鸟驿站每天挤满了人取件，就认为菜鸟驿站生意稳赚不赔，对于新手来说，如果你不了解这一行业，而冒然的投资，很可能到最后赚不到什么钱。

>根据我失败的创业经验，我总结了一下，如果你们有想要开菜鸟驿站的想法，那么在去官网申请前，先看看以下的几个条件自己是否能满足？如果不能满足，那我真的不建议你去跟风。

1、首先你要看看，你选择开菜鸟驿站的地位在哪里。如果是想要开在小区里，那么就看看小区居民是年轻人居多，还是中年人居多。因为很多人压根就不认可菜鸟驿站的经营模式，就是不愿意去菜鸟取货，非要上门派件，年轻人还能慢慢解释，中老年人根本不听，直接投诉。

所以，如果想要开在小区里，那么就要做好被投诉的风险，被投诉的次数多了，可能会面临店铺被强制关闭的危险。

因此，菜鸟驿站的店铺位置很重要，我建议大家可以考虑大学高校里和一些写字楼附近，一是人流量多，这些人群网购力度大，退货力度也大，二是客户年轻化，跟他们也好沟通。

2、在前期找快递公司谈合作时，最好是直接找快递公司大网点的负责人，比如XX市XX区的快递运营点，不要找你们小区附近的快递小站点，这种站点大多是私人加盟的快递公司。

你跟他们谈合作，没保障不说，他们还得多讹你，毕竟他们也需要盈利，后期遇到退货的包裹，这种私人加盟的很多事也做不了主，还需要征求上级同意和安排且售后不好，要是弄丢了居民的包裹，他们直接摔锅推卸责任。

所以，如果前期你无法找到满意靠谱的四通一达快递，那么就需要暂缓考虑了。

3、如果你要干菜鸟驿站，那么就要做好全年无休的准备。菜鸟驿站官网针对商家入驻也是有考核和条件的，包括每天的营业时间也有要求，早上7点开门，晚上必须守到8点才能关门。

而且菜鸟驿站还不能随便关门，如果你关门了，顾客上门取不到件，免不了又是一顿投诉。毕竟这不像其他生意，家中临时有事了，在门口挂个告示通知一下，顾客不来你家，还有别人家可供选择，而菜鸟驿站收着顾客们的包裹，遇到一些取急件的顾客，一看你关门了，他们取不到件，就会很麻烦。

>菜鸟驿站之所以这么多转让的，倒闭的，就是因为经营一家菜鸟驿站真的不容易。要是能赚钱，我想没有人愿意转让，再苦再累为了钱也会咬牙坚持。

>总而言之，每一行都有自己的游戏规则，干哪一行都不容易，投资有风险，入行需谨慎。做生意还是稳扎稳打比较好，在接手一家自己不熟悉的生意前，我们还是要考察好，不要听风就是雨，天时地利人和真的很重要！

2207万展现

泰罗观世界

**菜鸟驿站每日工作总结6**

通过对寒假社会实践活动的锻炼，能够使自己积累宝贵的社会活动经验，更好的了解社会、认识社会。同时为了让自我认知水平能够有更进一步的提高，也是为了适应日益激烈的社会竞争。通过亲友的安排，此次我寒假社会实践的地点是山东省禹城市邮政速递物流公司。

中国邮政集团旗下的全球快递物流服务。由之前的“ems”（全球邮政特快专递）、“cnpl”（中国邮政物流）两个品牌整合而成，另外还包含了包裹业务中的国际包裹和国内快递包裹。主要业务种类有：国际速递业务、国际速递卡哈拉承诺服务、中速tnt快件、中速环球空运、中速阿迈斯、中速佐川、国际货代、国际包裹、国内标准特快、经济快递、电子商务速递e—ems、电子商务速递e邮宝、代收货款、中邮快货、一体化物流、快递包裹等。

我的实践地点位于邮政大厦内部办公区，被分配的部门主要负责邮件录入、邮件查询、客户咨询、投递反馈等。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的\_都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的`经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新

的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

有些时候自己总是认为个人有天赋有能力，可是这些都只是我们自己的一厢情愿。进入社会这个大熔炉里我们才认识到了自己的无知。从课本上学习到的知识只是一小部分，我们需要的更多是能力的提升。此次寒假社会实践活动，我被安排到了邮政速递物流公司。我有幸能够了解更多关于物流领域的知识，进一步拓宽我的视野。

活动的场所是邮政速递物流公司的办公室，硕大的房间里没有太多的人，6、7台电脑摆放在写字桌上很是显眼。办公室主任对我很是关心，先是向我介绍所有的工作人员，以便让我能够更快熟悉工作环境。接着开始给我讲述我们的工作任务即主要负责的工作，以及我们的日常工作安排和工作流程。还很是热情的给我讲述我们的产业前景，最后主任安排我以后跟着他学习日常的邮件录入、邮件查询、投递反馈等业务。他希望我能够很快上手，同时我也希望能够不让他失望。

**菜鸟驿站每日工作总结7**

本人今年30岁，因为种种原因，去年辞工，也找了很多工作，也许只有电话销售或者业务员才会要30岁以上的女人，所以跟姐姐开了一家菜鸟，之前也有所了解过菜鸟的加盟模式和盈利模式，我们首先拟定区域，然后联系了所以得快递公司，问我们打算在那边开菜鸟有没有兴趣合作，然后韵达，申通都同意了。然后我们租店铺装修弄了十天左右，今天是正式开业第9天，之前谈好的快递也放了我们鸽子，这边也开有家荷城驿站，联系了很多家很多次，本来答应合作也分分转到荷城驿站去了，然后我们就得个极兔，不知道还能坚持多久，很多人来拿快递也跟我们反映，那边经常关门什么的。我想我们一天十几个小时，服务态度什么的都很好，为么就没快递愿意放。联想到申通老板问我们，其他快递放吗，要放一起放，要不放一起不放，唉，心累。不知道还能坚持多久。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！