# 烟草物流工作总结报告(精选31篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-03-25

*烟草物流工作总结报告1转眼间，从20xx年x月x日参加至今已一年多了。一年来，从到，从学生到员工，变了，也变了，工作能力更加变了，思想变的更加进步，工作能力变得逐步提高。在这一年里，我一直担任xx-xx烟草有限xx部的信息员职务，主要负责卷...*

**烟草物流工作总结报告1**

转眼间，从20xx年x月x日参加至今已一年多了。一年来，从到，从学生到员工，变了，也变了，工作能力更加变了，思想变的更加进步，工作能力变得逐步提高。在这一年里，我一直担任xx-xx烟草有限xx部的信息员职务，主要负责卷烟营销方面的日常工作，在工作中我曾得到各级的指导和，在本职上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年的工作如下：

>一、努力，提高素质

xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的关键年，烟草的生产经营稳步发展。作为一名刚踏入烟草行业不久的年轻员工，无论在思想上、知识上、行动上都必须紧跟时代发展的要求，不然就会被淘汰。为了做一名合格的烟草人，我不断的告诫自己，“立足新阶段，把握新形势，学习刻不容缓”。学习能使人情操高尚，学习能使人视野开阔，学习能使人羽翼丰满，这在一年的工作中，我自觉养成勤于学习、勤于思考的良好，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应本职岗位的能力，增强个人素质。首先认真学习，牢固树立、科学发展的思想观念，并主动撰写心得。二是在政治思想理论学习的同时，我十分注重学习理论知识，以达到尽快适应业务工作的需要。初任职务，我每天叙写工作，每天xx个卷烟价格，很快我便适应了卷烟营销工作。三是积极参加单位组织的大以及员工活动。xx年我单位先后组织解放思想大讨论活动、卷烟经营规范大讨论活动，并定期举办营销人员培训班，通过参加诸多活动，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

>二、扎实做事，脚踏实地干好本职工作

作为一名信息员，我深知手中笔虽小，重千斤。为了尽快地熟悉的人和事，尽快地适应本职岗位履行职责，首先是注重纠正自己在工作中存在的不足，努力做到以诚待人、礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交办的各项工作。其次是工作认真仔细。在业务上工作，关键的一点是要心细，每天与数字打交道，稍有不慎，就有可能出错，数字上虽然是差之毫厘，但是放到实际上就可能是失之千里，所以在刚接手工作时，我以十二分谨慎的态度对待工作，每算完一个数，每做完一个表，我都会再三检查，保证完整无缺。久而久之，也就养成了仔细认真的习惯，并且对于某些问题也摸索出了自己的思和。再次是亲近卷烟零售。科里的工作大都是碎杂的，并且时忙时闲，为了进一步掌握营销工作方方面面的事务，在闲暇之时，我经常到乡镇、中去，实地走访零售户，了解他们卷烟上柜、明码标价等卷烟经营状况，这为我时常写稿件提供了。最后是任劳任怨，勇担大任。业务科室和其他科室不一样的地方还在于：由于我们结账较晚，并且许多工作需要等到结账所有数据出来之后才能开始着手，所以也就造成了不能按时下班的状况。由于我是外地人，平时在单位住宿，因此我就主动担负起加班工作，尽可能地让同事能够按时下班。有时在时间，职工找我需解决问题时，我也能做到随传随到，及时帮他解决问题。另外，作为信息员，平时多看、多思、多写是职责所在，为了完成这项工作，我坚持学习东方烟草报、零售商周刊、糖烟酒等报刊上的营销知识。同时，我还承担起定期给客户经理培训的责任，将报刊上科学的、先进的营销知识讲授与他们，不断提高客户经理的营销和服务平。通过我努力的学习，踏实的工作，一年下来，我对本职工作做到得心应手，并且无论领导分配给自己干什么工作，都能认真地完成。

>三、存在的不足和今后努力的方向

回顾一年来自己的总体工作，对科室工作深有感触，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题。一是心理急躁，遇到紧急事情，不能平静对待，这一点与我自己制定的个人工作目标还有一段差距，有待于在今后工作中养成冷静处事的良好习惯，高质量地完成各

项工作。二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识，要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色，要不断研究新问题;三是还需进一步加强营销理论知识学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在今后的工作中，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习烟草行业知识，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新、新特点、新问题。围绕营销工作的规范化、制度化，刻苦学习，努力改正前期工作中存在的不足，不断改进工作方法，提高工作效率，努力把本职岗位工作做实、做细，为行业的发展做出自己应有的贡献。

**烟草物流工作总结报告2**

时间过得真快，转眼间xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

>一、敬业爱岗，视单位为我家

自从xx年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。

总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

>二、加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。进入xx年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。

在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

>三、乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。

尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

**烟草物流工作总结报告3**

今年来，我市围绕“三地三中心”的城市建设目标，以打造长三角物流中心城市为导向，以重点物流园区优化调整为手段，通过中长期物流规划编制、优化政策环境、加大重点物流项目及企业的培育引导，密切结合城市产业发展的特点与城市发展趋向，大力支持多式联运、口岸物流、甩挂物流、第三方物流等发展，物流业呈现投资热情高、项目投入大、业态集聚发展趋向，有力的支持了实体产业的发展，促进了全市经济发展。

>一、基本概况及主要指标情况

截止20xx年11月初，全市货物运输总量万吨，增长9%，其中公路运输15943万吨，增长；港口吞吐量万吨，增长，集装箱吞吐量万TEU，增长6%；航空货邮吞吐量万吨，增长。

全市现拥有物流专业货运市场37个，仓储面积2500多万平方米；19家各类物流园区，占地面积3000多万平方米，100亩以上的交通物流基地拥有6个，集聚效应初步体现。当前无锡物流业已经进入由传统物流向现代物流转型阶段，初步形成了以公路货运为主体，水路货运为特色，铁路货运为补充，航空物流为新增长点的布局合理、衔接有序、能力充分的交通物流业发展格局。

>二、主要特点

从主要指标看，一是全社会货运需求保持较旺态势，货运总量持续增长，尤其是公路运输始终保持高位增长趋势，铁路运输功能未充分体现。二是航空高端运输呈加速发展态势，苏南国际机场的货运功能逐渐体现。三是港口运输稳步增长。逐步向以集装箱为主的内河航运支线发展，下甸桥二类口岸业已成为上海港的重要喂给港。

从项目建设看，呈现投资热情高、投入大特点。自去年年底开始，物流产业投资异乎寻常的活跃、国资、民营物流企业纷纷出动，呈现“主动性强、数量大、行动密、投资大、土地需求大、企业强、准备充分”等特点。目前已经有二个较大的新的物流项目正式签约：深国际现代物流综合体（无锡）项目，占地520亩，主要建设内容城市集运中心、城市配送中心、多功能中心（电子商务、信息服务等）、商务服务中心。无锡宝湾仓储物流项目，总占地296亩，打造集汽车零部件集散中心和电子商务分拨中心为一体的产业基地。

从企业效益看，物流企业保持了稳定发展的良好势头。普洛斯（世界五百强企业）、丰树物流基地，项目占地约200亩，建筑面积10万平方米，目前仓储物流已100%完成招租。苏宁电器苏南地区总部已投入运营，营业收入突破30亿元。顺丰速运两架波音737货运包机，每天两班往返于无锡和深圳，近期计划再增加两架货运专机。江苏华商为解决新电商格局下商贸企业、供应商、连锁超市的新型商贸流通以及消费者的新电商的购物需求，在原先B2B城市配送的基础上再次投资近20xx万建立大规模虚实连锁O2O——-新电商新服务平台。汇全物流、林凯物流和久通物流等骨干物流企业主营业务收入分别比上年增长、、。

>三、存在问题

当前物流业存在的主要问题：一是物流空间布局不尽合理，一些传统业态主要集中在高速公路道口附近，对交通组织管理带来很大压力。二物流业态层次低。仓储、运输、配载乃至停车场等低层次业态还有相当数量，拥有现代理念和技术手段的第三方物流企业较少。三是物流企业实力薄弱。企业服务功能相对单一，无法满足客户多元化、差异化的需求，缺乏具有区域竞争力的本地龙头企业。

>四、20xx年主要开展工作

一是认真编制了《无锡市现代物流业发展规划（20xx－20xx）》。为贯彻落实\_《物流业发展振兴规划》和江苏政府《江苏省“十二五”物流业发展规划》，今年我们与江南大学联合编制了《无锡市现代物流业发展规划（20xx－20xx）》。规划重点解决了物流产业布局、重点鼓励发展的物流业态及完善物流业发展支撑体系建设。规划明确了未来我市将打造五个生产型物流园区、四个外围物流功能区、四个生活性物流园区，市区物流业空间布局呈现“544”布局格局。重点鼓励发展汽车、钢贸、医药、农产品、快递等五大专业物流。完善口岸保税、生产性、商贸服务物流体系。

二是加大了重点物流园区的优化调整。按照物流园区外迁到城市外围的总体思路，确定了火车货场、下甸桥港口、通江大道三个对城市建设影响较大的搬迁重点区域，年内实现了通江大道的大部分配载市场的搬迁整治，新建了全市公共物流平台-禾健物流，将诸多配载市场有序引导到其中，进一步规范了物流市场，提高了物流业的层次。同时，对火车站货场的搬迁方案进行了重新调整，下甸桥港口的搬迁也在积极推进。

三是积极培育扶持重点物流企业及园区。为进一步加快推进重点物流园区的调整，专门设立了物流园区调整补贴资金，引导物流运输企业从原地迁出，有序进入规划中的物流集聚区，20xx年共补贴物流企业资金70万元。同时响应国家发改委关于传化物流经营模式的推广，有针对性的加大物流平台建设，重点扶持了无锡公路港项目（禾健物流）建设，作为我市物流园区优化调整企业的主要迁入地，以禾健物流综合性物流信息交易平台和现代物流园信息发布系统为基础，整合通江大道两侧物流市场交易信息，吸引物流运输企业、运输配载户入驻，打造我市物流交易公共市场，力争成为长三角地区重要的物流运输集散地。加大的了第三方物流企业的扶持力度，20xx年为金南甩挂物流、西郊农副产品冷链物流二个项目申报了20xx年中央预算内投资补贴。

**烟草物流工作总结报告4**

一元复始，万象更新。在这年末岁初的时候，我怀着十分愉悦的心情，认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面。

>一、努力学习，如饥似渴钻研业务知识

知识使人进步，了解烟草市场整体动态。其次是努力学习与经营有关的业务知识，尤其是市场营销方面的知识，如了解市场，掌握动态，遵重客户，热情服务，现代物流模式等。一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着工作中存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，认真学习，共同讨论，探索真缔。四是通过网络系统学习，随时掌握我们行业的各种信息。

>二、遵守纪律，满腔热忱地干好本职工作

纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，家离单位较远，天天乘车，多有不便，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天服务客户，了解市场，满腔热忱地干好每一天。

>三、积极主动，热情周到地为客户服务，客户是上帝，是我们的衣食父母

客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己;二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

**烟草物流工作总结报告5**

一年来，在各级领导的关心帮助下，在各位同事的密切配合下，自己能够遵守公司各项规章制度，积极主动地履行各项工作职责，较好地完成各项工作任务。现将工作中的体会总结如下：

>一、注重理论学习，打牢思想基础

我深知在市场经济条件下，只有不断深入学习，才能逐步提高个人思想素质，因此，对自身学习和自我教育不敢有丝毫的懈怠和放松。通过积极参加公司和部门组织的各项学习教育活动，认真贯彻落实上级部署的各项工作方针政策、决策和要求，不断提高理论素养和文化水平。特别是在今年×××活动中，认真学习、领会活动的重要性，查找自己存在的不足并进行整改。通过学习，在一定程度上提高了思想素养，对本职工作服务公司员工、服务市场消费者的宗旨有了更深层的理解，自身的思想素质、组织观念较以往均有所增强。

>二、努力钻研业务，提高工作能力

我不断告诫自己，要作一名合格的烟草人，无论在思想上、行动上都要跟上发展的步伐，时代的要求。在注重思想理论学习的同时，还注意了业务知识、法律常识和科学技术的学习，以达到适应业务工作的需要，尤其是在办公室工作中，由于工作涉及文秘宣传、安全管理以及法律法规，为此，自己利用业余时间，阅读了文公协作、法律常识相关书籍，报考了“×××”，以考促学，学习了安全管理知识，工作能力逐步提升、工作效率逐步提高，较好地完成了各项工作。

>三、围绕工作重点，履行岗位职责

我一直认为，平凡的工作岗位，是推进行业发展、事业进步不可或缺的部分。我要求自己“求真务实、埋头苦干”，要求自己“全面兼顾、重点突出”，在工作中勤于思考、善于思考，大胆运用所学知识，研究工作中的问题和矛盾，解决工作中重点和难点，不断开创工作的新局面。一是注重了研究工作规律，增强工作的预见性；二是注重了从实践中总结经验，发掘、解决工作中具有前瞻性的问题；三是注重了本职岗位中那些关系全局、起着关键和核心作用的超前性的实践课题。通过不断实践，增强了工作的预见性和主动性，从而提高了本职工作的能力和水平。

>四、深刻体会不足，谋划努力方向

回顾一年的工作，深刻体会到工作中还存在诸多不足：一是离机关工作高标准要求，尚有差距，有待提高标准，高质量去完成工作任务；二是开拓精神、创新一是，尚还不够，有待不断学习，使各项工作有新的起色。下一年，我将从以下方面为之努力：

（一）坚持不懈地把学习作为提高自身素质的着力点。

反复的实践和现实证明，学习，只有不断学习才是一个人不断开阔眼界，更新知识，提高认识，超越自我的个人实现途径。

（二）坚持不懈地把岗位锻炼作为提高工作能力的立足点。公司一直将基础工作建设作为公司发展的基石。唯有按照“纪律严一点、做事认真一点、落实到位一点”要求，遵规守纪、踏实工作，把自己的设想和打算投入到轰轰烈烈的实践中去，解决问题和得到锻炼。

（三）坚持不懈地把责任意识作为提高工作能力的兴奋点。只有把份内的事情做完，做好，在工作中不按部就班，不一劳永逸，有开拓性，才算是尽责。只有在工作生活中、在完成任务时团结友爱、互帮互助，才算有担当。一个人完成任务不叫好，所有人完成任务了才能叫真正完成。

（四）坚持不懈地把基层需求作为一切工作的出发点。办公室作为面向领导、公司员工以及市场消费者的一个职能部门，一切从基层出发，为基层办实事，办好事，办成事是我们一切工作的出发点和落脚点。把各种培训、交流、学习活动，组织好、管理好，尽可能围绕专销转、机关围绕基层转、基层围绕市场转，为服务于专销两线创造有利条件。

总之，要进一步按照公司党组提出的要求，为行业的发展履行好职责、完成好任务，做出自己应有的贡献。

**烟草物流工作总结报告6**

20xx年即将过去，通过这将近一年的物流工作，有以下总结及体会。

一、自己更清楚的认识到了自己工作的意义，成品发货这个岗位对公司的作用有多大。对自己的岗位不了解或了解不清，工作就会模棱两可，成为应付，就不可能很好的工作，从此我只有不断的通过各种物流知识，了解自己的工作范围、职责要求，激活和发挥自己应有的工作能力，来锻炼自己和提升自己。去发掘和提升自己的才干，用实力来证明自己。

二、不断的加强学习，加强物流工作中的各种技能，娴熟的工作技能会让自己的工作得心应手，不断的与人交流。获取各种物流发货的经验。在发货上更要对工作的每一个细节进行检查核对，在电池入库的时候，要对电池的各种型号进行一一核对，电池出库时，更要一一查点，数字、型号更要一目了然，每天下班之前，更要加强自查，不能让疑点留到明天。对电池成品的管理更要有条不紊的疏理，帐上一目了然，更要做到心中一目了然。同时对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化!

作为双登征程上的一个份子，我们更要透彻地理解公司宏伟的规划、创业的蓝图，在全面理解的感召下，在明确的目标的指引下，在自己的物流岗位上，积极行动起来，参与到双登百年发展的征程当中去。

从事物流工作已经有三个月的时间了，通过这几个月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我已完全融入到了河北快运物流这个大家庭中，个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说自毕业到现在付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。这一段时间的工作虽然可以看到些成绩，但是还远远不够，远远没有达到自己所希望的程度，综合分析。现在就毕业以来的工作情况总结如下：

1.无工作经验，缺乏综合知识和技能。

我是一名学市场营销的应届大学毕业生，当初公司为了运作涉及业务扩展物流中心，招聘我们，作为市场部人才储备。但是，由于中心资质没得以正常运转，物流业务未开展，所学的专业无法应用，加之刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。解决方法是不断加强学习和自身修养，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快成为早日为公司创造效益的业务能手。通过这段时间对衡水市场的接触和走访，我已练就了了一定的客户沟通技巧，对于日常的业务联络及市场拜访工作，完全可以独立完成。

2.由于公司业务方向定位的不确定，导致了很多时间和精力上的浪费。

前期由于同事们的意见和思想不统一，业务还不能正常进行，我认为先得加强员工的思想教育，使员工思想一致，有一个共同的目标。在以后这段时间以来，我想开展专业第三方物流业务，我打算花将近两个月的时间调研和市场走访，调查结果形成后，在介绍给大家讨论，如我的讨论通过大家的认可。那使我这段时间来做好的收获和最终的乞求。在此之前，干自己所能干，专心本公司擅长业务。

3.功能和服务内容单一，所供和所需的错位。我们现在能进行的业务只有货物运输和市内接送服务，而且，我们的省臼运费由于班线车是中转车辆所以导致时间上和运费上不太适应市场行情，从而多数有需求的客户就这么失掉了。加之我们的功能和服务内同单一而独立，没有用一个整体的服务

链的形式开展业务，仓储、市域配送、省臼配送分各公司和部门在职能上没有对接成线，资源不整合，操作散乱。例如：河北快石家庄分公司和河北快运北京分公司思想不一致，两公司相互扯皮，必然影响各公司之间的业务，还有河北快运运送不到的地方就和其他物流公司合作走外包、从而影响陪送的及时性和货物的服务质量，更能突出公司在业务经营上没有形成服务职能的统一理顺，各自相对独立，功能分散，又无统一的公司内部价格操控。分散了我公司物流操作的优势资源，无法实现综合物流服务的资源集约化。反而出现一种现象：同属快运，但各自却相对独立。需要整体物流服务的我们做不到。比如，运输服务，我们快运的车辆要比其他家车辆高出两三倍的价格，即缺乏公司间的内部价格调控，无法实现服务资源有效整合，无形之中加大了综合物流工作协调的难度，同时痛失很多商机。解决的办法是，总公司尽快实现各个分公司的资源整合，形成独具快运特色的服务链;在供需错位的问题上，努力进一步提高整体操作水平，培养高端技能，利用自己高端的设施服务高端客户。

地区的商企对于现代物流缺乏应有的认知水平，对于物流成本的操控缺乏先进的认识，习惯用老的传统的方式处理物流问题，从而对我们的服务内容不感兴趣甚至采取粗暴野蛮的抵制态度。在我们的市场调查和走访过程中，经常遇到这种情况：一是：自己有定时、定点的班线车，无需外租，有自己仓库。成本低于外租成本，二是：对于物流降低成本的概念不接受，拒绝考虑我们对于物流降低企业成本的分析，四是：物流外包操作麻烦，不确定性太多，物流外包的操作方法还不够合理，不愿意改变沿袭了几十年的老的做法，等等。

5.恶性竞争环境下的不公平现象也制约了我们业务的发展。我们最有卖点的是专业化、正规化、市场化，然而，其他的个人配货站开专线直达是我们很强的竞争对手。

三、工作感想

这段时间以来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路需要进一步清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先。但是随着业务的进一步深入开展，我相信会越来越好，因为我们有以下几大优势：第一是市场机遇：随着社会经济的发展和社会的行业变革，物流业必然会兴盛起来，物流业的发展将会是人类历史上第三次产业革命，历史机遇空前巨大;而且，目前甚至将来一段时间，国家特别是河北省的经济增长速度较快，物流行业的发展会逐步加快，为我们赢得了良好的发展机遇;第二是：作为河北快运集团物流企业，我们是同行佼佼者，在软硬件上，我们是系统最全、规模最大的企业，有着做大做强的基础;第三是市场的先觉性：公司领导的高瞻远瞩，将为我们市场开拓提供先行的政策。当别的物流公司还在为低端市场嗷嗷混战，大做一团的的时候，我们已经转变观念，逐步向高端过渡，向专业行业高端迈进。这些都是我们做好的保障。我相信，在公司领导的大力培养和全力支持下，我们一定会逐步成长起来，成为对公司有贡献的人，成为公司的生力元素。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。我希望，在日后的工作中，用我的贡献酬谢公司的厚爱，以我的作为让公司领导感到欣慰;我也将因作为快运人，一个出色的有贡献的人而自豪。

**烟草物流工作总结报告7**

物流部在公司章程的指导下，在公司领导班子的带领下，紧紧围绕物流年度工作思路开展工作，落实目标管理职责，较好的完成了全年各项工作任务，我物流部根据仓储的库存容量、仓储成本、运输成本等，在思考需求数量、采购时间、供应商的供货期、到货率等因素的状况下，做好物流工作，确定运输方式、运输批次以及提货时间，以保证原材料的及时供应和生产能够连续进行以及销售交货的及时和完好率。

>一、运输主要工作如下：

1、运输战略：建立完善的物流配送体系，保证按客户的需要及时准确的配送货物，也使原材料及时送达以保证生产的正常运行，在第八年公司物流部的努力下，透过衡量成本费用和服务水平，确定了以下几种配送方式：

（1）与四通物流公司建立了深厚的关系，保证货物准时装车发出，以铁路为核心建立夸克公司的物流配送体系。良好的合作关系是我们接下来所进行的各项工作都带了很大的便利。

（2）针对原材料的运输，我们选取铁路运输，因为第一，单位价格比较便宜；第二，虽然运输时间比公路运输要多用一天，但我们是电子科技企业，并不存在货物保鲜问题；综合两个原因，我们选用铁路运输原材料。并且，进行一年期的运输合同签订，这样以大批量获得折扣，从而节省支出。

（3）针对产成品，若是本地客户，因为只有本地运输，因此只能选用公路运输；若是国内客户，则选用单位成本较低的铁路运输。

（4）针对生产设备，我们只有透过谈判，获得折扣，节省支出。

2、仓储战略：建立合理的仓库储存计划，保证客户需求的同时，节省仓储费用。

（1）针对原材料和产成品，我们选用自用仓库，当储存量大于仓库可容纳量时，推荐立即发货运往客户，这样就能够腾出仓库空间，不必租用第三方仓库。

（2）针对半成品，我们则选取外包给第三方物流公司操作，这样能够节省成本。

3、付款方式：尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出透过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全能够取得现金折扣。

>二、运输方案分析总结

在第八年年初所做的运输费用预测与实际发生的费用相比，实际发生的费用会相对少一些，运输成本差异表现为节约差，而造成成本差异的主要原因是由于我们公司物流部与第三方物流公司充分沟通，不断优化运输线路，运输方式，尤其是把运输批次和运输数量时间优化调配，使得运输构成整车运输，充分利用资源，不浪费丝毫运输空间，所以没有出现零担运输状况，减低了运输费用，第二是与第三方物流公司深入协商，减少运输批次，而提高运输规模，获得更多运输的折扣，以此来降低运输成本。总的来说，第八年的运输工作做得还是比较成功，而且我们利用运输成本较低的优势，在与客户签订购销合同的时候主动承担运输费用，因而提高了我们公司的品牌形象，也使得产品单位售价有所提高，增加了我们在取得更多客户订单的砝码。

>三、仓储方案：

（1）针对原材料，我们与供应商建立合作伙伴关系，采取大批量购买的方式，不仅仅节约采购成本，而且，我们的库存是暂存于供应商中，什么时候需要，就直接去取货，这样就能够节省仓库空间，节省仓储费用。

（2）针对产成品，我们选用自用仓库。同时与客户持续紧密的关系，当储存量大于仓库可容纳量时，推荐立即发货运往客户，这样就能够腾出仓库空间，不必租用第三方仓库，从而节省仓储费用。

（3）针对半成品，因为本公司没有半成品仓，所以我们选取外包给第三方物流公司操作，既能够节省管理费用，又能够保证及时供应，这样就可大大节省成本。

>四、仓储方案分析总结

（1）原材料仓储方面，实际支出与计划支出是相等的，原因在于，我们保证原材料的储存量在我们自有仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，我们与供应商建立了良好的合作关系，保证到货率以及及格率高达99%甚至100%，而且，与第三方物流公司签署合同，保证每月运输，使运回来的原材料能尽快的投入生产，不必占用库存，也不会造成剩余的库存，从而占用资金，加大费用支出。

（2）在产成品方面，实际支出与计划支出也是相等的，原因在于，我们保证产成品的储存量在我们自有产成品仓库的可容纳量的范围内，只要保证了这一点，就不必租用仓库，也不必使用第三方物流外包策略。为了保证这一点，首先，我们物流部与生产部以及市场部进行了深入的探讨，为了减少库存费用，决定根据生产量，及时地将货物运出，一方面能够保证库存占用减少，另一方面，能够透过提高到货速度从而提高客户满意度，其次，就是与客户签订合同，与客户结成良好关系，保证供货及时。

（3）在半成品方面，实际支出是比计划支出少了343元，减少幅度有2%，虽然表面看起来不会很多，但实际是减少了一部分支出，对公司就会有很大的贡献了。费用支出减少的原因有，首先，我们与第三方物流公司结成良好的合作关系，以保证价格最低，质量最优；其次，我们的存储量比较大，一次性签署一年的合同，以获得批量折扣；再次，尽量采取即期付款方式，从而获得现金折扣。因为这部分支出透过上面的努力后，已经缩减了很多，费用支出不算大，因此完全能够取得现金折扣。

总结第十年的工作，我们也有许多不足之处：在日常的工作中我们还有许多做的不足的地方，对税金计算，商业折扣的相关规定，现金折扣是否计入增值税的应税范围的知识都不是很清晰，在这些都需要在今后的工作中加强个人专业知识学习和向公司技术部、客户部同事学习相关产品来不断提高部门整体水平。配合公司其它部门资金回拢，使资金周转加快。其中产品缺货问题时有发生，物流公司货物中途遗失等问题仍不时阻碍公司的飞速发展，工程分包还在起步阶段，外部物流公司只有1家，处于垄断地位，有些价格高，却无法议价。

配合支持公司所有部门，用心主动的完善企业的运输仓储方案，是我们物流部门的本职工作，优质的服务、学习专业知识、提高工作效率、全身心的投入到日常的工作中去。为夸克的客户带给更完善的服务。

**烟草物流工作总结报告8**

20xx年，物流中心在市局（公司）的领导下和全体物流人员的共同努力下，不断夯实工作基础，突出加强队伍建设，扎实推进非法人实体化运作，深入开展精益管理，较好完成年初制定的工作目标。现将具体工作总结如下：

>一、主要工作回顾

（一）注重科学统筹，着力保障物流生产任务

20xx年，物流中心统筹安排、科学调度，各部门、岗位、工序之间密切联系、协调配合，积极做好卷烟生产信息的及时传递，实现了与工业企业、销售部门的无缝对接，卷烟出入库和分拣过程的准确无误，落实了卷烟配送安全送货到户。全年累计入库卷烟230621箱（xx165156箱、xx65465箱）、出库和分拣卷烟225875箱（xx161296箱、xx64579箱），累计配送卷烟161282箱（其中本级终端配送61456箱，中转配送99826箱）。

“元旦、春节”高峰期间，物流中心制定高峰预案，提前部署，全面检修设备（车辆），多次召开高峰生产动员会、协调会、布置会，统一思想、明确分工、周密安排；编排黑、白两班，不间断分拣生产。“两节”期间，累计入库卷烟43788箱（xx31030箱、xx12758箱）、出库和分拣卷烟45268箱（xx31914箱、xx13354箱）。累计配送卷烟31914箱（其中本级终端配送11963箱，中转配送19951箱）。

（二）注重多措并举，着力加强物流队伍建设

一是开展物流师技能鉴定工作。物流中心组织开展了六次以上的集中培训、测试，培训时长近百学时，参与人数达上百人次，并通过采取分散学习、互帮互学、讨论解析等手段，在7月27日和11月23日两次物流师技能鉴定中，我市第一批次通过率70%，第二批次通过率98%，两次通过率均位居全省前列。

二是组织送货员技能竞赛活动。通过组建四人集训小组，科学制定集训计划，合理安排培训时间，系统复习竞赛内容，研究编制培训试卷，全方位保障了送货员技能比武工作扎实推进。在10月25日全省系统送货员技能竞赛中，我市三名送货员荣获团体全省第一、个人全部进入前十名的好成绩。

三是开展岗位练兵和技能比武。物流中心提前谋划竞赛内容，制定下发了《物流中心20xx年岗位技能比武实施方案》，定期与不定期督促、考核各部门练兵情况，分两个阶段、四个批次开展技能大比武活动，参赛人员（共计130人次）和竞赛项目（共计10项）数量均创物流中心历史之最。活动前，物流中心还首次组织编写发放了《赛务手册》，使全体参赛人员均能详细知晓竞赛整体安排、竞赛流程及注意事项等内容，保证竞赛过程顺畅、高效。

四是加强物流中心文化建设。构建物流中心文化长廊，积极开展主题论坛活动，评选物流序列学习标兵、技术能手，寻找身边的感动，促进文化建设上水平。

五是深入推进物流班组建设。制定完善了班组学习制度，明确班组日常学习的内容、周期及考核方式，营造了学习型班组氛围，加强学习型班组创建，推动班组日常学习行为常态化、规范化。

六是召开党员、青年员工座谈会。倾听党员、青年员工诉求，教育引导党员、青年员工牢固树立群众观点，强化责任意识，履行岗位职责，端正工作态度，加强自我约束，充分发挥党员和青年的模范带头作用。

（三）注重工作实效，扎实推进精益物流建设

一是加强精益物流知识学习。组织物流内训师，多次开展以“精益物流管理”为主题的学习培训，培训内容涵盖精益物流的管理理念，以及如何做好精益物流的设备、现场、成本等管理，进一步扩大了员工的知晓度和参与面，培训对象达百余人次。

二是开展精益管理课题研究。成立专项课题和QC研究攻关小组，明确成员职责，重点对设备管理、7S现场管理、成本管理等精益课题进行深入研究，通过一周一讨论、一月一通报的形式，课题小组认真钻研、群策群力，高效完成了精益课题研究报告，并达到了生产设备运作高效，现场管理整洁有序，成本管理管控有力的预期目标。

三是注重精益思想创新应用。注重把精益思想与工作实践相结合，积极开展业务创新活动。20xx年，物流中心创新开展了“弹性分拣”，有效提升了整体分拣用工效率，满足了员工年休、业余学习的需求；创新实施了“5的倍数”订单模式，有效避免了卷烟在分拣和运输过程中产生的损耗，提高了卷烟产品质量，提升了客户满意度；积极落实了淡旺季送货，分为淡季、高峰、正常三种配送模式实施送货；淡季期间，全市共减车5辆，整合线路25条，有效降低了送货环节的运行成本。

四是做好物流管控平台建设。积极组织开展业务知识培训，落实数据采集录入、配套设备购置，提升员工对软硬件的操作水平。同时，制定下发相关管理制度，明确管控平台日常使用和维护的内容、流程及责任人，确保相关工作落实到人，责任到岗。

（四）注重稳步推进，努力提升非法人运行水平

一是加强物流中心制度建设。为确保非法人实体化模式顺利推进，物流中心先后修订和完善了涵盖组织建设、财务管理、资产管理等10多个制度，制定了《现场管理规定》、《车辆管理规定》、《设备管理规定》、《员工行为规范》等日常管理规定，下发了《物流中心财务管理细则》，进一步规范了资产管理、预算管理、费用报销、定额管理等工作，初步构建了物流中心制度保障体系。

二是构建物流中心组织架构。按照省局（公司）要求，物流中心调整完善组织架构，下设综合部、储配部、送货部、安全技术部，以及砀山、萧县、灵璧和泗县中转站8个二级机构。

三是强化物流成本分析。初步建立了独立的物流成本数据库，形成了物流费用备查账，物流成本细化到最小作业单元和会计科目，初步实现费用核算到车、机台、班组，定期开展费用分析，做到费用精算、严管。

四是全面盘点物流资产。通过对各中转站、内设部门的固定资产的数量、使用状态等情况进行梳理核对，共盘点全市物流资产324项，其中处置、转移资产38项。同时，建立资产动态管理台账，理清资产的数量和质量，明确归口的环节和部门，进一步盘活了资产的利用效率。

五是建立健全物流定额。通过实地测算、查找作业标准、权衡历史数据等方法，初步建立了以物流人财物为一体的一级定额，以生产环节为节点的二级定额，以费用分类为基础的三级定额，以班组、工序、设备等为单位的四级定额，共计完成了26大项、150小项定额标准，为实现物流成本精细化管理奠定了基础。

六是制定二三级考核指标。按照市局（公司）绩效考核精神要求，结合物流各部门工作特点，分别详细制定共性和个性两项考核指标，实行月度考核兑现；出台《物流中心、县级局对中转站工作考核办法》，明确考核责权，扩大考核范围，突出考核重点，充分发挥出考核的引导和激励作用。

（五）注重夯实基础，全力提升安全管理水平

一是夯实日常安全工作。开展日常车辆、设备例行检查；划分人员安全责任区域，层层签订安全责任书，实施部门安全“分包”制；细化部门二级安全考核，落实绩效奖惩；推行三级安全检查制（部门月检查，班组周巡查，岗位日自查），并根据部门差别和季节变化等因素，确定每次检查的重点，加强安全检查的针对性。

二是开展安全规范检查。利用部门例会、班组例会的形式，将规范经营的目的、影响和作用及时传达到每位物流员工，加深了员工对规范经营的理解，提高员工对规范经营的认识；成立专项检查小组，深入送货市场一线，利用“查、看、问”的检查方式，全面了解送货人员是否存在吃拿卡要、低价购烟、套购倒卖、克扣截留、回收倒卖零售户卷烟等违纪违规行为。

>二、存在的不足

尽管20xx年我们开展了许多工作，取得了许多成绩，但距现代物流的精益管理要求，我们仍存在一定的差距和不足，具体表现在以下几个方面：

一是队伍素质仍需提升。今年以来，我们大力加强队伍建设，拓展培训内容、丰富培训形式，在技能鉴定、技能比武等方面取得的较为明显成效。但是，由于受到人员分流等历史因素影响，当前部分物流员工年龄偏大、学历偏低、学习能力弱，造成物流队伍年龄结构不合理、知识结构不合理，下一步仍需要继续加强提升力度。

二是对标方面仍需加强。20xx年以来，物流中心高度重视对标工作，把定期开展对标分析，作为推进成本精细化管理的重要举措来抓，取得了一定成效，如我市单箱仓储费用、单箱可控费用、单箱燃油费、单箱修理费等，均优于全省平均水平，排名全省前列，其中，物流可控费用连续10个月同比持续下降，降幅排名居全省第4。但是，部分对标指标仍不理想，如单箱物流费用、物流费用率、人工费用比重等指标仍处在全省后位。20xx年，物流中心将继续以对标分析为抓手，努力做好“后位”指标的扎实提升。

>三、20xx年工作安排

20xx年，物流中心将以“精益物流”为主线，加强基础管理、队伍建设、安全规范、业务创新等工作，并重点做好精益管理、物流非法人实体化运作、管控平台推广和烟箱回收等工作。

（一）基础管理

一是做好仓库扩建改造。全力推进仓库扩容改造，保证工程质量及完成进度符合预期要求，确保实现22000箱库存目标，有效满足高峰库存和数字化仓储需要；同时，按照出入库效率最优原则对省内外区域设置进行优化改造，科学合理设置货位，提高出库运行效率。

二是落实分拣设备技改。对目前分拣设备设施进行改造，按照项目实施安排，完成设备的生产，设备进场安装、调试、初验与试运行，及设备终验等工作。

三是推进制度体系建设。依据物流非法人实体运作要求，物流中心将对现有部门规章制度进行梳理评价，删减、合并、修改不适用的制度，并按照流程再造的管理要求，不断简化、固化、优化业务流程，精简冗余流程、改进低效流程，提高规章制度的实用性，形成涵盖多个部门（环节）、岗位的一整套物流制度体系，进一步规范工作标准和员工行为。

四是提升客户服务水平。根据零售客户需求，提供响应、告知、宣传等服务，有效、快捷地解决客户所存在的各种疑问，满足客户期望；关注工业客户需求，从服务设施、服务响应、信息提供等方面提供优质高效、便捷规范的服务，提高工业客户满意率；通过建立完善的服务保障体系，带动上下道工序或环节之间的有效服务，实现企业内部服务的良性循环。

（二）队伍管理

一是推进烟草物流师岗位技能鉴定工作。在总结20xx年技能鉴定工作的基础上，制定20xx年学习培训计划，落实培训任务，加强培训考核，切实提高人员重视度；通过集中培训与集中考试、个人自学与集中学习相结合等方式，切实提高物流员工学习效果，确保鉴定考试通过率。

二是开展物流序列岗位技能比武活动。完善岗位练兵制度，明确岗位技能要求，加强练兵考核考评；组织开展叉车工、分拣员、驾驶员、送货员岗位比武训练，明确日常训练目标，制定具有指导性和可操作性的训练计划。同时，优化训练方法，利用“先进”带动“后进”、“互帮互学”等训练方式，调动人员参与训练的积极性，从而保证岗位技能练兵常态化、长效化。

三是稳步推进物流班组建设。在20xx年班组建设的基础上，分析当前物流班组建设的现状，找出制约物流班组建设的关键因素，谋划20xx年班组建设新思路；实施20xx年度班组长选聘，形成“能者上、平者让、庸者下”的班组长选拔和淘汰机制，全面提升班组建设能力和水平，形成班组合力。

四是做好物流文化建设。以物流中心文化长廊建设为契机，不断丰富长廊内容，实行动态维护；积极组织开展拓展训练、趣味运动会等多种形式的文体活动，增强员工的企业归属感，营造良好的物流文化氛围，逐渐培训物流中心的特色文化。

（三）创新管理

一是积极探索实施“智慧物流”。依据车辆装载量、送货里程等指标，通过计算机算法，随机编排送货线路，实现送货模式的自动化、智能化、信息化，从而提升车辆装载率，减少派车次数，降低送货成本。

二是送货模式创新试点。组织人员对“四改二”、“次日送货”等业务模式进行认真思考、科学论证，选取线路、做好试点，全面总结、分析利弊，为业务模式的拓展找路子、想办法，不断提高物流各环节的工作效率和服务质量。

三是开展20xx年QC小组活动。结合物流实际，重点围绕“设备、成本、服务、效率”等课题，积极开展QC小组活动，充分锻炼物流员工的科学思维能力、组织协调能力、分析与解决问题的能力，发挥基层员工的创造性，增强团队协作精神。

四是丰富各项业务创新活动。组织开展“小改进大贡献”、“金点子”、“头脑风暴”等群众性创新活动，支持和鼓励基层员工参与创新，认真思考能够实现节能减排、降本增效、简化流程的新方式、新办法，不断为精益管理注入新的生机和活力。

（四）安全管理

一是增强安全规范意识。坚持组织开展经常性的安全规范教育活动，加强相关制度的培训学习，落实员工安全责任，强化员工规范意识，营造全员抓安全、规范的良好氛围。

二是加强市场规范检查。通过明察暗访形式，深入市场一线，全面排查送货人员是否存在“送货不到位、低价收购、私自截留客户卷烟”等违规违纪现象，加大对不规范行为的处罚力度。

三是全面建设物流安全管理体系。充分发挥兼职安全员作用，结合上级安全标准化工作要求，根据物流工作实际，形成一套标准清晰、职责明确、实用的安全管理体系。

（五）精益管理

一是继续做好物流设备管理。从“人、机、料、法、环”等五个方面，进一步对设备管理所涉及的各类要素，进行分析、归纳和总结，突出设备管理中的节点管理，优化设备各环节流程，贯彻落实设备三级保养制度，全面增强物流设备的管控能力。

二是继续做好7S现场管理。细化7S现场管理的内容和标准，探索新的管理方式和方法（目视管理、红牌作战等），加强7S现场管理的日常检查和考核，培养员工良好习惯，营造干净、卫生、有序的工作和生活环境。

三是继续做好成本精细化管理。定期对物流运行指标和费用发生情况进行分析，重点加强物流成本费用控制，优化成本管理的流程环节，并从细化资产、定额、费用等管理标准入手，研究工作改进措施，不断提高物流成本精细化管理水平。

（六）非法人实体运作

一是健全物流中心内部机构和岗位设置。按照省公司《物流中心非法人实体化运作实施意见的通知》的要求，进一步完善组织架构，明确细化部门职责和岗位职责，实施定岗定编。

二是持续发挥财务管控作用。继续细化兼职财务管理人员的职责和权限，加强财务管理知识培训，使其能够更好地发挥财务管理的作用；进一步完善成本费用备查账，形成预算、定额、分析互补的财务管理闭环，不断提高物流成本控制水平；定期开展固定资产使用情况分析，盘活固定资产资源，提高资产运行效率，进一步扩大资产管理范围，由固定资产管理向大额、耐用低值易耗品延伸，按部门、岗位梳理资产配备情况，制定资产及相关办公用品用具标准，使办公用品、低值易耗品、固定资产使用有据可依。

三是完善物流考核办法。结合非法人运行模式特点，将物流中心内设部门和中转站纳入物流中心统一考核，进一步强化对各中转站的管理，明确物流中心、县级局对中转站考核责权，细化考核内容、确定考核比重，实现对中转站管理的无缝对接。

（六）物流管控平台

物流中心将在相关信息已完成采集的基础上，重点做好数据信息的录入和维护工作，完成与省局（公司）物流综合管控平台的对接工作，对数据进行实时监控，提高物流监控系统的实际效果；同时，推进手机终端在配送和现场管理过程中的有效运行，开展数据信息的分析反馈，全面做好物流综合管控平台在我市的推广实施与应用。

（七）烟箱回收

按照省局（公司）相关要求，进一步明确烟箱回收在行业发展过程中的重要意义，积极与省内、外各烟厂商定回收烟箱的品牌、数量、质量等事宜；通过制定相关作业规范，落实绩效考核，从而稳步做好卷烟装卸、开箱、保管、码放等作业环节的管理，形成烟箱回收利用工作机制，确保回收工作顺利推进。

**烟草物流工作总结报告9**

20xx年即将悄悄的走过了，全公司所有员工上下团结，齐心协力，取得的成绩是非常优秀的，也是公司发展的一个重要转折点，20xx年公司的业绩为是为20xx年的发展奠定了坚实的基础。

xxxx年，公司和我个人在公司领导的关心和帮助下，在公司各部门的大力配合下也圆满的完成了全年度的工作任务，我个人也在工作中得到了锻炼和成长，回顾过去的一段时间，现将主要工作总结如下：

1、从1月份开始原料运输进入正常状态，每月每周都能按照客户的运输计划完成运输任务最高日拉运量超过万吨，没有耽误客户的生产和出货，并且在节假日能配合客户的要求，做好运输的安排和监督工作，保证了客户安排的任务按时完成。

2、我对运输公司的管理工作，重点是做好驾驶员的动态管理及车辆相关的管理工作。

3、车辆的管理工作，要求运输公司坚持做好车辆的检查，要求所有车辆每日做好出车前的检查，发现的问题及时解决，并且要求做好检查的登记，对于车辆的状况能有一个清楚的反应。每月每季度每半年按照规定安排做好车辆的保养和维护，保证了车辆未出现较大的问题。

4、每天要求运输公司做好配车安排，对于车辆、运输任务和驾驶员做好安排。

5、工具的管理，要求运输公司对每台车配备的工具和装（卸）货作业中使用的工具进行检查登记。

联络工作，对于客户做好联络工作，客户的要求和问题及时给予办理和解决，发生的问题和情况及时向客户联络报告，并做好本部门以及与相关管理部门的联络工作。为公司节约了很多成本，增加了效益参与了客户的拜访和开发，了解了市场信息，为做业务增加了很多知识，个人在这段营业学习期间得到了锻炼，受益匪浅。

展望新的xxxx新的开始，让崭新的面貌去面临新的开端，新的目标和任务，以及要求，目标是明确的，思路是明目的，确保在运行中‘安全第一、预防为主，综合治理’原则。采取监督互信服务，让运行在路上车，安全运行，在新的xx，让我怀着满怀工作热情投入在自己工作岗位上，在工作中首先要保持正确工作态度，确实做好理性化服务，为‘上情下达，下达上汇’服务理念贯彻在工作中，让自己不断提高业务知识水平，提高业务素质，增强工作能力，加强自身建设，进一步提高责任心，增强责任感，不断参加培训和参加各项活动，使自己在新的一年里扎扎实实做工作，认认真真抓实效，一步一步见成效，在其它方面采取灵活多变思维去工作求实效，在踏踏实实工作求进取，让我在调度的岗位上不断为美好发展前景而努力，为明天辉煌而奋进，为更好的发展而工作。

在新的xxxx我要做到以下几个方面：

第一；要爱岗敬业，奉献于企业，立足于企业，统一思想，同一个目标，同一个方向，同一个要求，端正工作态度，明确思路，清晰认识。

第二；遵守一切岗位制度，熟练岗位操作规程及具体要求，做好工作笔记以及记录，认真填写，字体清晰明了，电话用礼貌用语接待每一件事情，交待清楚，汇报完整，确保工作无失误，无漏洞。

第三；交接班要交接清楚，手拉手，口对口，你不来，我不走具体要求。

第四；团结同志，互帮互爱，塑造好的形象，树立好的风范。

第五；参加多项活动，提高自身水平，增强业务素质，加强工作能力，不断学习文化知识，提高业务能力。时刻要求自己，警示自己在工作上、上进水平。

**烟草物流工作总结报告10**

随着电子商务的不断发展，物流业也是一片欣欣向荣，而物流监管员作为出入库的监督者、质量的核查者，工作难度大、任务重，下面是物流监管员年终工作总结，总计有3000多字，请耐心阅读。

时光荏苒，我来到物流公司提任物流监管员将近一年了，在这将近一年的工作中也体会到了作为物流监管员的劳累，同时无论是生活还是工作也都收获了不少。

“累并快乐着”就是这近一年的工作总结，我初入物流公司xx项目以来正赶上高峰期，每天都要对质物的出入库单据与仓库方同一核对，并验收，若出库量大于可出库量时，制止出质人出库，并通知公司与质权人，同时根据现场情况做出相应措施;当出库量小于时，同意出质人出库，并进行检验核查，无误后，办理相关手续，根据出入库单据填写申请批准单，第二联给予出质人留底，然后更改货位图制作电脑台账。根据出入库量制作每天的换货手续，出质人盖好章后，传至质权人，经质权人同意，出库方可完成。每天根据质物的实际情况对质物就行盘点，更新货位图。给据当日实际库存与前日实际库存以及出质人提供，并由出质人被授权人签字的出入库单据、质物库存明显等相关资料对其一天内质物的进出库数据进行核对，如有差异，及时与出质人进行沟通，直至解决问题。做到账账相符，账实相符。

再根据每日出质人被授权人签字的出入库单据做每天的报表，填写《质物控制总账》、《质物监管分类、明细账》和《监管日志》，以电子邮件的形式于次日早上10点之前发送公司融资物流操作部。并把相关文件盖章确认，并真理好每天所有文件放好，换货手续原件每星期快递至公司。每月月底对相关文件资料进行统一装订保存。基本每天都要干到黑。近一年来渐渐适应物流中心的步伐，也真正转型为一名“物流监管员”。借此机会，对近一年的工作做以下总结。

>一：个人的业绩

一年的工作中能够按照公司的规章制度办事，能完全服从领导的安排，能坚决执行并完成领导布置的任务，工作认真，积极主动，敢于承担脏活累活，吃苦耐劳。尊重领导，团结同事，礼貌待人。熟悉本职业务流程，业务知识扎实，掌握全面，能保质保时完成工作。遇到不懂的问题能虚心向老员工请教，取人之长补己之短，态度良好。能及时改正错误，承担责任。与同事合作愉快，提高工作效率。虚心接受批评及建议时刻向老员工取经充实自己。生活中与同事相处融洽，乐观处事，低调做人。

>二：剖析

试用期实习一个多月，正式工作3个月，4个月对我而言肯定不能对公司有一个全面细致的了解，所以对工作的制度有抱怨。通过近一年来与同事们相处，我看到了自己的不足。

1、目标不够明确。往往做一件事到一一时忘记了最终的结果，每个环节都要为结果服务，时间分配略显不合理。

2、执行力度不够理想。缺乏工作经验导致遇到新情况不知所措，以后要注意积累。

3、分辨能力有待提高，多多熟悉业务知识，灵活运用。

4、工作时注意力不够集中。

>三：建议

这一年收获颇多，感谢公司的悉心培养，老员工的耐心指导，同事们的无私帮助。公司在新员工培训方面做得很专业很全面，不断给我们锻炼的机会，让我们在反思中进步，并且进行年终的效绩考核和个人年终总结，这无疑是一次工作和成长的洗礼。

1、希望今后能多组织专业的培训，开展网络培训平台，让新员工通过网络就能了解业务流程。

2、希望领导能多与员工沟通，让我们在沟通中不断成长。

3、希望后勤保障更细致、人性化，能按时让员工享受到公司的福利。

4、希望物流中心在员工的饮食方面能改善伙食，均衡营养。

>四：以后的计划

这一年的工作是我对物流监管有了一个初步的认识，明年继续努力工作。在工作中多积累经验，悉心向老员工请教。巩固业务基础知识，做到灵活运用。不断提升自己，争取在明年获得月工作先锋，争取年底获得优秀员工奖。继续与同事携手并进，团结互助，共创佳绩。

回首这近一年，忙碌中满载着收获，收获了自己的工作经验，收获了同事的信任和领导的认可。我相信，xxxx年的总结将会是xxxx年收获进步和辉煌的起点。相信自己可以在xxxx年和物流公司一起飞得更高、更远。

**烟草物流工作总结报告11**

回顾近一年的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将主要情况小结如下：

>一、20xx年工作回顾

1、尽职尽责，全力做好本职工作

我是公司仓储物流部仓库助理，于20xx年x月份进入公司，主要司职仓库账务处理。很清晰的记得刚入职当初，陌生的工作环境，对研磨产品一窍不通，以及和原来不相同的工作内容都让我一度无助和茫然，不知自己该怎么做，该怎么做才可以做好。试用期间在公司领导的合理安排指导和部门同事的帮助下，很快就对自己的日常工作流程及工作内容有了初步的了解和掌握。通过试用期这段时间，逐渐适应了公司工作环境，公司给了机会让我为公司服务。

在后续的工作期间，全面了解了公司成长的历史，未来的发展目标，及仓库进出货流程，熟悉xx系统账务工作内容，并在原来xx系统基础上，于20xx年下半年合理有序的进行了xx系统升级工作。在适应新的xx系统过程中，我也有很多地方做的不到位，比如成品价格导入不够精确，明细编排不够合理等多方面都不尽人意，给后续系统操作带来诸多不便，在公司领导的指正下，逐步在完善该工作。现在xx系统账务和账本账务有效结合同時让仓储账务更明了、更准确、更及时呈现。在自身工作完成之余积极协助仓管的日常工作，协助收货、打包、发货等。与公司客服协调处理各办事处发货问题以及外发加工事宜、客户退货、换货等异常情况。本人在完善自身工作细节的同时，还积极服从上级的工作安排，遵守公司各项规章管理制度，努力成为公司的优秀员工。

2、虚心学习，加强对本职工作认识

作为公司的重要部门---仓储物流部，肩负着公司所有原材料和成品货物的存放及保管工作。为了更好适应公司规模的发展壮大，缓解仓库货品库存存放压力。公司今年新增x楼xx平米的面积作为公司原材料。包辅材存放仓库。同样还是为增加仓库库容，特采购产品放置货架，货架可以堆高三层，这样就将现有的库容增加了三倍之多。为了更方便快捷的装卸货物，公司配套采购自动升降液压电动叉车x辆，为仓库装卸货提供了便利和快捷。公司对仓储物流部的大力投入，时刻督促我们仓储物流部工作必须做好、做到位，才能不枉公司的期待。这样一来也时刻要求我们仓储物流日常工作，必须要做到以下几点：

①随时了解掌握仓库基本情况，包括库房设置，库区规划，货架安置，货物摆放，货物分类等。仓库货品放置区任何变动都要有实时记录，并报告上级领导请示批准，进行通报。便于部门同事间相互了解库存位置，有利于日常工作的正常安排。

②熟悉公司所有产品并熟练操作xx系统，及时准确的更新，并与账本同步，达到系统帐于账本帐一致。加强对公司原材料种类的了解和认识，对加工产品的品名，规格，加工片数，进行详细记录，确保每一个入库的产品都是有详细记录加工流程的优质良品。

③对仓库现有的呆滞料进行统计，并报告上级部门领导，积极协助处理相关事宜。在保证公司利益的条件下，对呆滞料进行相对应的处理。仓库实时通报准确库存明细，针对采购，业务等相关部门的采购计划提供仓库实时数据库存，从源头预防呆滞料的产生。建议公司不定期对仓库进行抽盘，用以检验本人工作是否达标，是否及时。

④全面做好仓库7s工作，明确仓库消防安全管理职责。仓库的货品摆放关系着消防安全，所有货品放置必须遵守消防规定，留有消防通道，严禁货品乱摆放现象。定期对消防器材进行排查，确保消防设施正常。定期对仓库进行7s，做好仓库货品日常的整理，整顿，清扫及清洁工作，确保仓库货物随时保持整洁有序。针对仓储物流的设施设备建议划定责任人，由相关责任人对设备进行日常维护及保养。

>二、20xx年工作体会

1、认真负责，是做好本职工作保障

面对工作就要认真负责，在日常工作中端正态度，抱怨、怀疑、懒惰和无所谓都是对工作不负责任的表现。这种态度往往会导致他人的损失和不满，容易造成同事之间的矛盾。要时刻铭记只有大家各司其职，公司才会发展壮大，工作才会有前途。

2、高效服务，全力配合公司各部门

我的主要工作职责是账务处理，为公司提供准确的仓库库存数据。除了做好本职工作外还要面对公司同事对原材料、成品数量的咨询，日常完结工单的数据统计、单据保管，协助仓管收货、打包、发货等。关于工作态度方面我还要更耐心，仔细，委婉，只有高效服务，全力配合公司各部门工作才会顺利完成客户订单。

3、专业提升，更好更快为公司服务

为了适应新形势，谋求新发展。我决心在今后的工作中虚心向同事学习，取他人之长，补自己之短。力争在提高自身素质上取得新的突破，加强物流专业知识的学习，并学以致用回报公司，与公司共同进步、发展。

以上是我的个人年度工作总结，请领导监督和指正!

**烟草物流工作总结报告12**

20xx年，市局（公司）在省局（公司）党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“卷烟上水平”的中心任务，按照“转方式，上水平，争一流”的总体要求，量化目标、细化措施，强化领导，以实施“四项发展战略”为抓手，提升文化软实力，强化发展硬道理，在“十二五”开局之年迈出了坚实的步伐。现将一年来的工作总结如下：

（一）大力开展零售户致富工程和品牌培育“建功立业”活动，全面提升卷烟营销水平。一是深化文化营销战略。二是大力开展品牌培育“建功立业”活动。按照“以销定购、以存定购”的原则，科学组织货源，有效满足市场需求。三是全力推进卷烟零售户致富工程。全市上下深刻理解、把握卷烟零售户致富工程的重要意义，从“让谁富”定位，从“富什么”思考，从“怎么富”操作，积极争取领导，强化组织领导，细化措施，全面推进。四是强化网络终端建设。注重发挥核心店和诚信店的示范带动作用。

（二）创新监管方式，提高执法成效，确保辖区市场规范、有序。一是积极推进柔性执法试点工作。从未在当地烟草专卖批发企业进货案件查处试点工作入手，在职责定位、工作流程、数据传递、完善配套制度等方面进行积极探索。完善“柔性执法”六项制度为柔性执法开展提供运行保障，切实促进全市专卖执法从管理服务型向服务管理型转变。二是抓打假破网不放松。分阶段组织“扫雷”、“春雨”、“秋风”行动，积极构建“1+N”区域协作机制，加强与省内外毗邻地区专卖执法协作，签订联合执法协议。加强与公安、检察院、法院、海关等部门配合，进一步完善卷烟打假协作、奖励机制，加大涉烟案件经营力度，对重大涉烟案件进行跟踪督办。三是夯实专卖管理工作基础，提升依法行政水平。强化对系统使用的培训和运用，创新专控体系运行模式，形成“四个三”（三用、三法、三分析、三结合）工作法。

（三）构建严格规范新格局，提高规范管理水平。一是深入开展严格规范专项整治活动。认真贯彻落实省局（公司）党组理论学习会精神，按照“领导抓、抓领导”的要求，以卷烟经营、物资采购、工程投资、宣传促销和办事公开民主管理为重点，以自查自纠和复查为主要方式，以强化领导、责任、考核、纪律为保障，通过自查、复查，查找问题、整改提高，全面提升规范管理水平。二是强化内部专卖管理监督。采取市场巡查和暗访的形式，全面掌握卷烟市场经营状况。组织开展规范卷烟经营自查和自纠，对集团消费、涉案物品监督管理、卷烟促销进行专项检查，定期对重点品牌销售情况进行分析，对销售异常情况进行预警。三着力提升内控管理水平。认真落实全面预算管理，狠抓资产、资金规范管理，深入开展“小金库”专项治理。市局（公司）被省审计厅评为“全省内部审计先进单位”，主要负责人被评为全省“重视支持企业内部审计工作领导”。四是强化廉政建设，全面提升政风行风建设水平。坚持惩防体系建设“更加注重预防、更加注重治本”的原则，全面开展“效能监察年”活动，重点围绕市局（公司）党委重大决策部署，“三重一大”决策制度执行、工程项目建设监督、采购活动监督、公务接待、政风行风建设等项工作强化效能监察。市局（公司）被评为全省烟草系统“民主评议政风行风活动先进单位”。

（四）注重人本管理，增强发展后劲。一是深化用工分配制度改革。按照“适度从紧、留有余地”的原则，认真做好岗位考核和劳动合同续订工作，优化配置内部人力资源。强化绩效管理，注重工资的宏观调控，做到了量入为出，规范有序。二是强化队伍建设。坚持德才兼备，以德为先的选人用人标准，继续坚持“人才资源是第一资源”的理念，建立健全干部交流、选拔任用工作机制。三是积极构建和谐。举办杯职工运动会，开展“展方阵风采庆祖国华诞”系列庆祝活动，活跃内部气氛。把安全、稳定、廉政、规范作为“一票否决”指标纳入各单位、各部门的年度考核指标，增强全员“大平安”、“大规范”意识。

（五）加强文化建设，提升发展软实力。一是注重文化建设的实践意义。4月份全省系统企业文化建设工作和服务品牌建设现场会暨政研会理事会议、10月份全市\_系统企业文化建设现场会在我单位召开。烟草企业文化和服务品牌建设被国家局选定为行业年企业文化案例丛书，行业内外、省内外近百余家单位到我单位学习交流。市局（公司）在去年被中国烟草总公司授予“全国烟草行业企业文化建设先进单位”的基础上，今年又被评为“全国烟草行业服务品牌建设先进单位”，被市委宣传部授予首届“十大书香企业”。二是注重阵地建设。全面推进文化方舟建设，建立“文化营销”空间，为10多个文化方阵提供活动空间和阵地，每个空间成为了展示方阵风采和建设成果的窗口。三是强化党建工作。开创性的展开“钻石先锋”党建品牌建设工作，明确“三坚”、“三永”、“三时”、“三不”的创建标准，搭建创建“十大载体”，激励各级党组织和广大党员树立先锋意识、把握先锋内涵、实践先锋使命、展示先锋形象，市局（公司）党委被分别被市\_和市委授予\_系统“优秀基层党组织”和“市先进基层党组织”。四是注重工作创新。深入推进“三全格局”建设，积极推进创新型企业建设，编报创新型企业试点方案，从构建长效创新机制、提升企业软实力模式研究、专卖市场监管成效评价体系研究与应用、卷烟精准营销与商圈数据库建设、信息化建设等方面着力，全面深入推进试点工作。

（六）不断优化发展环境，行业形象得到更好树立。一是积极争取领导。国家局、省局（公司）和市委、市政府、市人大、市政协领导到市局（公司）调研指导工作，对烟草各项工作给予充分肯定。二是积极履行社会责任。自觉融入“两区”开发，高标准参与全市夜景亮化工程，积极参加全市庆祝建党90周年红歌演唱会，自觉融入到全省文明城市创建活动中，在“慈心一日捐”、“见义勇为”、“博爱在”等社会公益活动中捐助200余万元，并投入近48万元参与全市贫困村帮扶，树立了责任烟草、诚信烟草、和谐烟草的良好社会形象。

**烟草物流工作总结报告13**

面对烟草行业体制的不断转变，工作流程的不断优化，网建的进一步提升以及网络新格局的形成，客户经理原先的工作机制和模式已跟不上行业发展的进程。因此，客户经理要从工作形式上着手改进服务质量，提升服务能力。结合近两年的工作实际，我觉得客户经理工作流程应从以下几个方面加以改进。

>一、是分解月度销售计划。

客户经理将月销量、结构、重点(培育)品牌、新品牌、压减品牌、促销品牌等计划合理分配给客户，对月计划不合理的客户在拜访中做好记录，月底统一调整。

>二、是制定合理的日，周，月客户拜访计划。

客户经理合理确定拜访线路，制定《客户经理线路销售指标计划书》，指导客户合理确定库存、订单、明码标价、样品陈列等工作，做好零售指导价、行业政策和电子货币结算宣传工作。

>三、是做好基础工作。

在市场拜访中做到市场信息收集到位。准确，并认真记录市场信息收集本。有效的市场信息是公司经营决策和为零售客户导向的重要依据，收集市场信息成为客户经理的一项重要工作。由于不同区域内客户经营状况和品牌培育情况各不相同，而且在同一区域内不同客户之间也存在较大差异。因此，信息收集工作不能片面停留在表层，只有广泛的，深入的，全方位的了解，分析市场动态，才能获取真实有效的全面的信息，才能了解市场发展泾渭，了解市场的真实需求，为零售客户和企业经营导航，为企业决策指明方向。客户经理应根据当日的信息收集，工作记录本完成当日工作日志，月底依据信息收集，工作记录本完成本月工作总结及月度市场分析。

>四、客户走访到位。

客户走访是客户经理的日常性工作。根据客户的类别标准，类别客户走访次数也有明显的规定，客户经理要为自己制定月走访计划，严密部署走访流程，力求面面俱到。而且遇有新品上市，行业政策转变等重要情况时，要善于变通，灵活转变日程，争取在第一时间内通知到户，使零售客户有获取信息的优先权。

>五、自我介绍到位。

由于零售客户的文化水平，经营素质参差不齐，对客户经理涵义的理解各有深浅。那么采取何种方式，方法来自我介绍，自我推荐来加深零售客户的意识呢我觉得具备亲和力是首要的条件，由于目前较多的零售客户存在文化水平偏低，年龄偏大的现象，有板有眼的介绍方式显然不是良策，针对性地介绍外加亲和力才是打动客户的，加深印象的行之有效的方式。比如说:针对客户经营存在问题和需要服务时，或是为客户提供理财，出谋划策时来自我介绍，或许会起到事半功倍的作用。其次是经常性地自我介绍，在平常走访或电话通知时，每次先自我介绍，直至客户能熟记你的名字。只有这样，客户才会意识到自已遇到问题时应该找谁解决，才会明白客户经理所演绎的角色。

>六、新品宣传到位。

新品牌上市，如不能全方位的提醒到户，就会使部分客户错失商机，就会降低客户满意度。而且在日常经营中有个不能忽视的问题，那就是新品抢先上市有时也是抢夺客源的先机。因此，客户经理在新品牌上市时要宣传到位，做到家喻户晓。新品上市要制定宣传计划，要先了解新品的包装看点，口味特色，价位空间，消费层次，性价比等，再来全面的推荐给客户，有促销的要重点告知，进一步提高新品上柜率。

>七、客户利润提升指导。

客户利润提升指导是客户经理工作的重中之重，但现行的客户利润提升指导工作流程对客户的指导存在很多的问题，我调阅了绝大部分客户经理的利润提升指导，大多是千篇一律，仿照金沙模式，且对客户的指导经营并不是很到位。为此我建议此项工作由原来的月度指导改为季度，半年。甚至年度指导，让客户经理有充足的时间为客户梳理出一个更为合理的利润提升指导规划。

>八、随着客户经理工作机制的转变。

客户经理的工作重心有了新的变化，对素质和能力的培养提出更高的要求。希望通过学习和各项技能培训，在工作中能不断地自我完善，自我提升，来不断满足客户日益增长的服务需求，从而提高客户满意度。

**烟草物流工作总结报告14**

新世纪之初，是烟草行业改革和发展的重要时期。随着经济、法律制度日益国际化，维护《烟草专卖法》的严肃性和权威性是烟草专卖行政执法部门的首要职责。

烟草行业发展的历史证明，专卖管理是烟草生产、经营的基础和保障，是行业的灵魂、柱石、生命线。执法必严、违法必究，做好新形势下的专卖管理，审时度势，果断决策，对推动行业发展意义深远。

天津市区第二烟草专卖局管理辖区涉及市内河东、河北两个行政区。管理区域大，而且经济状况与市内其它四个区相比较落后。由于历史上的原因，这两个行政区中从事卷烟零售经营户、非法倒烟大户与全市其它行政区比较，户数多、规模大。降价销售、乱渠道进货、违规和非法经营现象严重，造成零售市场混乱，“三种烟”销售屡禁不止，暴力抗拒烟草专卖管理执法行为时有发生。说的严重一点，在相当长的历史时期，形成了不法烟贩比较集中的地区。

针对本辖区的具体情况，区局领导班子经过调查研究，把工作重点放在加大辖区清理整顿卷烟市场秩序上。全局专卖稽查队伍集中力量，突出重点，对辖区重点地区进行拉网式的清理，并主动争取地方政府和兄弟执法单位的支持、配合，敢于碰硬，不留死角。通过一年多的艰苦工作，市场秩序明显好转，有效地遏制了“三种烟”的滋生和蔓延，持证率、市场占有率明显提高。

总结前段工作，有以下几点体会：

>一、强化专卖管理，领导重视、加强执法队伍建设是前提

执法行为要通过执法人员去体现。执法人员首先要知法、懂法，要真正懂得强化烟草专卖管理是烟草行业规范生产、经营活动的前提和基础，是行业的灵魂、柱石和生命线。使每一个执法人员明确认识面临的形势、肩负的责任，把维护国家利益和广大消费者合法权益视为天职。区局领导在充实执法队伍的同时，组织必要的培训，明确必要的岗位责任，并结合网络建设，把执法活动与网建工作同步延伸。区局领导班子每周听取一次专卖工作汇报，每月定期召开一次有关科室参加的专题会，总结前期工作，部署下一步专卖工作重点，形成全员关心专卖，把专卖管理工作真正变成经济运行的全过程。</

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！