# 骑手年终盘点工作总结(优选10篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-18

*骑手年终盘点工作总结1配送中心及时召开员工会议，安全是配送中心一切工作取得成功的前提和基础。全年。多次强调安全工作在配送工作中的重要性，并研究制定了年度安全工作要点，并以此为主线开展全年安全配送工作。进一步明确了部门、主管和员工在配送工作中...*

**骑手年终盘点工作总结1**

配送中心及时召开员工会议，安全是配送中心一切工作取得成功的前提和基础。全年。多次强调安全工作在配送工作中的重要性，并研究制定了年度安全工作要点，并以此为主线开展全年安全配送工作。

进一步明确了部门、主管和员工在配送工作中应负的义务和责任，一是认真落实安全配送责任制。配送中心主管与全体员工签订安全责任书。明确了各岗位的安全配送责任，保证安全责任具体到人、岗，确保安全配送责任制得到落实，提高了全员进行安全配送的责任心。二是完善安全制度，重视基础管理工作。三是时刻确保仓库安全。定期和不定期检查发现和排除事故隐患，库房内严禁带入火种，不准任何人在库房内吸烟，不准在库房用任何电器具。库房内必须配备合格的保管好钥匙，消防器材。严禁丢失...

**骑手年终盘点工作总结2**

每周召开会议，并及时撰写、上报会议纪要，每季度召开一次员工大会，强化商场各部门的服务意识，制定相应的监督及考核机制，真正做到一线部门为顾客、商户服务，后勤部门为一线服务。现场管理方面以综合巡检、5S管理制度为纲，要求各部门制定详细的检查内容及整改措施，加强楼层的互查、评比，并制定科学的奖惩方案。

以上是我们的行动计划，20xx年x全体同仁将在集团、区域的关心支持下众志成城，群策群力，让目标变为现实。

尊敬的领导：

您好！

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是it运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结：

2、统计销售数据，及时了解、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

20xx年是公司实施“立足xx，拓展xx”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

**骑手年终盘点工作总结3**

  在这一年里，我可以说是赚的盆满钵满，我之前在一家网络公司上班，我现在一个月的工资是我之前的三倍有余，这是我之前完全不敢想象的，在这个岗位的，越辛苦赚的越多，节假日点外卖的人更多，所以为了赚钱，我几乎没有节假日。在工作中一定要保证自己送餐及时，每一位顾客都是你的上帝，不要引起他们的反感，不违反人格道德底线的情况下，他们在下单时留下的备注能满足尽量满足，他们的5星好评是对你工作最大的肯定。在这一年里，我每天都在于时间赛跑，争分夺秒的就是想多送几单，于是就有点没有顾忌自身的安慰，在道路上车子开得飞快，上次就因为开得太快，一个孩子突然从路边出来，导致我紧急转向，那单的饭菜没有及时送到顾客手里，还摔伤了，摩托车也损坏了不少，这个是我收到的唯一一条差评；工作态度有待提高，无论对是商家还是顾客都应该尊称且笑脸面对，这点我目前做还不是很好；有时候太过于依赖导航，一旦出错，只能导致送餐不准时，熟悉整座城市的路线，和一些捷径是我今后努力的方向。这是我在工作中存在不足的地方。

**骑手年终盘点工作总结4**

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

为期三周的夏令营结束了，孩子又回到了我们身边，作为一个已经脱离体制两年，第三次参加夏令营的孩子，相比初次离开家的孩子，状态比较\*稳，可我们依然收获颇多。

**骑手年终盘点工作总结5**

这一年的工作当中经历了很多问题，每当遇到一次问题并且努力加以妥善处理解决之后，我就发现自身获得了成长。我确信每一个的岗位人员恰恰都是这样通过一步步的解决问题而获得自身素养与能力的提升。这一年来，我更加熟悉了运营部经理的职责范围，更懂得了理解上层领导的思想，更懂得了加强与下属员工的交流，总之我觉得自身通过这段时间的工作有所成长。

xx年春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与\*\*的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对XX市场进行了一定的布局调整。3月份XX市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，XX市场超市得以\*稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。 负责XX市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但XX市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然XX市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但XX市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在XX市场工作得到的最深刻认识。同时，XX市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在XX市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到XX超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。 虽然自开业就加入了XX超市这个大家庭，对XX超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向\*\*请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长\*\*深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。 店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一\*台全面提升自身的组织协调与业务水\*，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的商场\*\*\*。

20xx年以来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名主管的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。下面是我个人的工作总结：

**骑手年终盘点工作总结6**

实则异常繁杂、琐碎，配送中心工作看似简单。若要准确、及时的完成配送任务，员工不但要有较高的工作积极性、创造性，还要有娴熟的业务本领。为此，配送中心不断加强员工教育培训工作，通过日常学习，引导员工要严格遵守员工手册规定，按时上下班，不迟到早退、不矿工；工作时间不擅自离岗，串岗，聊天，打瞌睡，打牌，酗酒，抽烟，吃零食，干私活，写私人信件，不能私自外出；工作时间认真负责，严守操作流程和作业标准，减少损耗，提高品质，增加生产；上班提前到岗，打扫卫生，做好当日各项准备工作；同事和部门之间互相合作，互相理解，团结为重。

**骑手年终盘点工作总结7**

今年春节开学以后，我明显感到了孩子状态的低迷，为此专门到学堂去了一趟，带他出去玩了几天，给做了一些开导，放暑假以后也跟先生尽量多陪他，在家期间的状态还算放松，但相对他的年龄来说，稍微有点粘人。夏令营开营把他送到家馆后，他跟孩子们玩，我们跟邱老师交流了一会儿，临走时去跟他告别，却看到他说再见的时候眼圈儿都红了，而且说完以后转身就走，生怕再耽搁一会儿就控制不住自己的情绪了。

结营时候，他们排着队走进大厅，一看见我，孩子马上喊了一声妈妈，又不好意思地停了下来，脸上洋溢的是笑容，眼睛里闪烁的是喜悦，经过我身边时，我拍拍他的肩膀，他开开心心地走了。晚上我们去宾馆时，经过家馆的后门，隔着门窗玻璃就能看见他玩耍的身影和嬉笑的声音。第二天离开时，边玩游戏边等跟我们同行的同学，情绪很\*和；跟老师告别时，也是\*静自然的，上车后又大喊了一声：“仲爸，帮我跟瑞瑞说再见！”回家以后，虽说对玩比对学习的兴趣高，可是情绪比夏令营前\*稳了，不再那么粘人了。

**骑手年终盘点工作总结8**

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

本人X×,自XX年X月份进入公司经营部开始试岗,距今已有三个多月,现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导汇报如下:

一、岗位职责履行情况

物业经营部是一个新成立的部门,相关的业务及业务规范亦在拟定当中,现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作,主要包括:1、收集、整理相关的业务资料2、建立合同管理信息系统,录入合同资料3、协助部门开展车位营销工作,拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立,并正式投入使用,经过一段时间的试用,已体现出合同管理规范、便捷的良好效果,使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

二、学习情况

为了祢补刚踏出校门,社会工作经验方面的不足,同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要,一方面我通过留心观察同事的一言一行,遇到不懂的地方虚心向同事请教,另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习,通过一个多月的业务学习,获得了助理物业管理师的培训合格证书,并能在业务工作中得到较好的运用。

三、业务设想及建议

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题,现阶段行业内亦无成熟的经营模式可借鉴,我认为X公司应结合自身的实际情况,从以下几个方面着手,构建恒基公司的特色经营\*台:

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔,X公司进入房屋中介业务,有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势,但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力,综合分析公司的优劣势,个人认为可以采用两种方法开展这项业务:

1)在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法,如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示\*台(可与嵩正票务中心共用\*台),将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心,既节约人力,又方便在第一线收集业务信息,还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌,指定人员兼职经营的方式开展试点,并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2)如果管理处设点建立业务\*台困难,可由物业经营部建立统一业务\*台,由各管理处物业经营联络人向经营部业务\*台提供相关的业务信息,而物业经营部通过建立的业务\*台与专业中介公司进行业务合作推广,如专业公司提供客户资源,经营部提供业务信息,进行简单的业务合作,可避免恒基公司过多的成本投入,而恒基公司业务收入也极其有限,但可增加管理处的经营收益,如宝安广场㎡(十月份数据)的空置物业都盘活的话,可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物,如:商业步行街、shopingmall、购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资,又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理,远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求,即使是国内已发展20多年的物业企业,也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为:高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会,如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务,不但是实力的一种彰示,更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉,大到一台机器,五花八门,种类繁多。可分为以下几大类:消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司,或是物业用品日常消耗量大的物业公司,要备齐这所有的用品,至少跑遍几家专业市场,烦琐程度不言而喻,同时亦费耗大量的人力、物力及宝贵的时间。所以,如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心,为其提供物业用品配送,安装,使用指导等一系列服务,必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势:1)物业公司的品牌及专业优势2)了解客户的需求3)有一定的客户资源,如市场部与开发商及同行建立的业务联系3)可提供用品以外,如技术指导、咨询等配套服务。

四、个人展望

通过三个多月的工作实践,本人业已掌握了一定的业务技能,并能在工作中得到很好的运用,为了能够更专心和踏实地做好本职工作,希望公司领导可以给予一个转正的机会,给我一个机会,我可以支撑起一片天空!

运营部试用期工作总结5

转眼之间，就又过去了，恍如小沈阳说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置;清楚自己所应具备的职责和应尽的责任;正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位;从执行角度看，则处在“执行者”地位;对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

第二期夏令营，来了五个孩子，真的做到了少而精的教育。XX和侯XX继续读《大学中庸》，顶住家里和XX的不情愿还是把他又带到了书院，原本应在论语班中见的效果终于在大学中庸班中看到了。也许就欠那么一点火候，XX成了班里的活宝，侯XX终于写出了内心的真实感受。吴XX的乐观，吴XX的腼腆，彭XX的认真与懂事。他们一起学习、生活，愉快的相处，一起埋空蜗牛壳，一起为大蜗牛\*，一起抓蛐蛐……XX说\_人死了要埋葬，蜗牛死了也得埋\_，者是不是源于之前和他一起埋死去金鱼的启发呢？其实只要找对方法，小孩子们远比我们想象的好教，他们清澈如水，更接近老子所说\_婴儿\_的状态，他们也远比我们更聪明，老师的一点点变化他们都感受的到，每次都希望自己以最好的状态去教他们。与前期相比这期的孩子省心多了，而我们也思考着在省心的同时如何教的更好，有一些进取的工作。

彭XX的懂事同样源于其良好的家庭教育，首先是父母的意识，其次是父母的力行，不言之教对孩子产生的影响更大。如若只是意识到而未去做，于子女同样效果不大。教育不只是学校的事，更是父母的责任与配合。潘XX、彭XX有一个良好的家庭，他们的敦厚、懂事、与人为善的品德也许是其他孩子花很多时间及经历也不一定具有的。

教学相长，其实孩子们也教会我很多。让我在进入研究生生活之前体会做老师的感受，处其位才真正体会为师之不易及应如何为人师。也更能体会做学生的感受，看到孩子们似乎也看到了之前自己的身影。在一些事情上其实孩子们不比大人做的差。其实孩子是老师的一面镜子，反映出老师的许多问题，\_德犹如毛，毛犹有伦。上天之载，无声无臭\_，要循循善诱，善于引导。两个月在幽静的乡村，古朴的书院与一群天真的孩子们相处，漫长的暑假在不经意间度过了。忙碌而充实，未来新的生活即将开启，不因过去的挫折影响现在的生活，调整好自己的状态，事在人为！

时光飞逝，转眼间20\_年将要过去，新的一年又开始了。算起来，我在超市从事xx工作也快x年了。xx作是平凡而又琐碎的，是看不出什么大的成效的，但是我们的工作又是重要的。做商管工作必须要有较强的责任心，工作时必须细心，还要有耐心。正是基于这些认识，在平时的工作中我总是这么要求自己的。回顾过去的一年，我主要做了以下几个方面的工作：

平时想尽办法备足各种面额的零钱，备齐各种低耗。每天按时做好收银扎帐工作，严格按公司制度办，不循私情，及时存缴收银款项，做到资金安全。

收货时认真负责，点清货物的数量看清货物的质量，做到不少货，不让质量差的货物混进卖场。每星期按时到配送中心将本店商品验收并协助运回门店。

数据力求准确及时，为营运提供参考数据。

以上工作中也还有做得不到位的地方，在今后的工作中将努力改进。在新的一年时我将会更加努力做好自己的本职工作，听从公司安排，配合门店工作，为公司的发展壮大献出自己的一份绵薄之力！

1.外卖 O2OAPP 的市场分析 市场规模

过去两年，中国涌现了大量本地生活服务 O2O 平台，促进本地生活服务 O2O 市场高速发展，20XX年市场规模为 亿元，预计到 20XX年市场规模将接近 5000 亿元，年复合增长率超过 28%，线上渗透率超过 6%

艾瑞咨询统计数据显示，20XX年中国餐饮 O2O 市场规模为 亿元，占餐饮行业总体的比重为 ，预计 20XX年餐饮 O2O 市场将突破 2024 亿元，年复合增长率超过 30%。

市场竞争格局

\*数据是 号总结的，7号再看时 ios 榜单发生了变化，美食佳饮类在总榜上整体名次下滑。可能和节假日大家生活方式变化有关，都出去旅游不在家订餐的少了。为了验证我的猜想，试着搜索了一下地图等出行类工具 app，名次在 9月29号开始明显上升。另 期间 ios 美食佳饮类排行美团外卖超过百度成为第 2 名。

饿了么：

成立于 20XX年，是国内外卖 O2O 平台的先行者，截至 20\_年4月，累计融资超 5 亿美元，员工规模超 5000 人。

百度外卖：

百度外卖 上线，是由百度打造的专业外卖服务平台，覆盖众多优质外卖商家。20\_年7月28日李彦宏宣布，将拆分百度外卖独立发展。

美团外卖：

美团 “T” 战略的又一力作继电影、酒店后，美团 “T” 战略的又一垂直 O2O 业务，美团外卖于 20XX年11月开始试运营，并于 20XX年1月正式上线。

到家美食会：

20XX年4月到家美食会成立，同年6月平台正式上线运营，不同于美团外卖等轻模式外卖平台，到家美食会是重模式外卖 O2O 的代表企业。截至 20XX年4月，到家美食会已累计完成 7000 万美元的融资规模。

2.外卖 O2OAPP 的用户分析

外卖 O2OAPP 的用户画像

外卖叫餐在单身受访者中的使用比例最高，占比达到 ，其中不与朋友合住的单身受访者中有 用户使用过外卖叫餐，即使是不与父母同住的单身受访者也有 的用户使用外卖，高于整体平均值

；另外，两口之家（结婚家庭）的外卖使用比重也超过整体均值，达到 。在校学生和企业中高层占比更高一些，单身汪对于外卖的需要真是不能更多了。

男女需求 5:5 分基本分不出高低，19-24 岁人群更多一些，单身占比最高，但订单偏低端。高端一边，企业中层多数参与过订餐。

外卖 O2OAPP 的用户需求

送餐速度

送餐质量

外卖费用

更多的外送服务

便捷的支付方式

退换餐服务

3. 外卖 O2OAPP 的模式分析

“轻模式” 的外卖 O2OAPP

饿了么轻模式起家，饿了么前期通过轻模式运营外卖 O2O 平台，因此不受线下配送体系的限制，仅需向商家提供线上入口和相应软件即可以较低成本扩大平台覆盖范围，因此地域扩展更为迅速。目前轻重模式结合的平台，有自建的专业配送队伍。

美团外卖纯经模式第三方外卖平台，目前也配了专业配送团队。

“重模式” 的外卖 O2OAPP

到家美食会－重模式平台，现阶段专注做品牌餐饮商家的外卖服务。

国内重模式外卖平台的先行者，深耕中高端市场，20\_年4月到家美食会成立，同年6月平台正式上线运营，在商户端定位中高端品牌餐饮，在用户端锁定拥有一定消费能力的群体。并通过搭建第三方线上平台和自建的外卖配送团队实现对整个外卖流程的高度把控，极大程度上保证了供需双方的外卖体验。

4.轻模式，重模式外卖 O2OAPP 的对比分析

轻模式外卖平台

1 用户流量大

2 地域覆盖广

3 长尾餐户多

4 线下配送弱

重模式外卖平台

1 用户成本高

2 区域拓展难

3 品牌餐户多

4 配送能力强

白驹过隙，来到公司已快整整一年时间，从去年7月下旬入职以来，在公司领导和全体同事的支持和帮助下，我较好地完成了自己岗位职责内的各项工作。

工作回顾：

根据公司需求，本人目前担任运营管理部运营主管一职，\*时主要负责管理及付款等工作。管理又主要包括应收账款管理、保险管理、合同结束管理、租金调息、印花税管理等。

本人工作认真负责，细心且具有较强的责任心和进取心，在工作中乐于与各部门同事进行有效沟通，从而更好的完成领导交付的工作。在一开始没有租赁业务系统的情况下，能通过制作并维护线下手工台帐来完成各项日常工作，保证了相关租赁业务数据完成的及时性、准确性、完整性。

随后在业务系统开发的过程中，能够根据自己以往的工作经验，提出了许多可以提高工作效率的优化建议。在保险管理方面，对于医疗的创新项目，本人在上级领导的指导下草拟了两份保险方案建议书并均已开始执行；对于项目的续保管理，提出了要每周通过邮件的方式进行业务进度的跟踪和提醒。在去年8月、10月，快速、有效地完成了两次租金调息工作。在日常工作之余，我还参与了部门内管理制度的编写，草拟了管理制度，并在20xx年4月对部门内及各事业部的商务专员进行了一次关于提前还款流程的业务培训。

存在问题：

工作上比较安于现状，缺乏开拓精神，求成\*稳有余，创新不足，处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得相对较少。自身业务水\*，尤其是保理业务还有待进一步提高，应急处理能力有待加强。在完成日常工作的同时更要注重管理能力的培养。

工作展望：

积极学习租赁及保理相关的专业知识，从而具备优秀的专业素质。积极思考在实际工作中遇到的问题，从而具备优秀的思考与解决问题的能力。积极与各部门同事进行有效的沟通，从而具备优秀的团队精神与沟通协调能力。积极应对各项公司及部门的决策，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，从而具备优秀的管理能力。

总之，我认为工作就是要复杂的事情简单化，简单的事情标准化，标准的事情流程化，流程的事情系统化，如果在实际工作中做到了这点，那么所有的事情都会迎刃而解。以上是我的工作总结以及对未来工作努力方向的展望。

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报

表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会———仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客（但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息），既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品（有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败）。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

**骑手年终盘点工作总结9**

1、在重大活动期间，能够加强对本班值班、对重点部位安排专人值班，如发生情况及时到位，及时处置，把一些不安定因素和苗头消灭在萌芽状态。在加强值班的基础上进一步加强巡逻检查力度，确保全面保证大厦的全年无安全事故发生。

2、加强管理，要求队员作到的首先我们自己必须要作好。对队员加强领导，对每个队员严格在岗考核，为提高本班队员整体素质，我只能严格要求他们。

3、严格执行公司的各项规章制度，做好自己本职工作，管理好本班的各项工作。

4、做好队员的思想工作。首先我要关心爱护队员，了解队员的思想、工作、家庭等的情况，及时发现问题。做到思想上信任，工作上生活体贴。

5、也要不断提高队员的个人自身素质。要有计划的组织队员学习使队员保持良好工作状态。

6、坚持查岗、查哨制度，掌握人员在岗情况，发现问题及时解决，遇重大事件及时向上级汇报。

总之，今年工作取得了一点成绩，我想我也不能骄傲，明年新的时期意味新的机遇，新的挑战，自己处处以身作则，敢打敢拼，始终把团结和谐放在工作首位，要在领导英明决策正确引导下，和各领班加强思想交流与学习，把我们这支保安队伍做得更加出色20xx年即将过去，

一、加强自身的学习能力，提高团队的执行力

多年来，本人对超市的现场管理，都是靠经验，凭感觉。自从进行总部上班以来，我个人深深的意识到，个人专业知识和操作技能上的欠缺。在总经理的督导下，我坚持从书本上、每期的超市周刊上和现场员工的交流中，认真学习和总结。通知学习，我进一步加深了商品的分类原则、基本的陈列技巧。增强了我的动手能力和示范能力，对分公司员工的督导增加了信心和实力，使整个团队的执行能力得到了加强和提高。

二、增强责任意识，认真履行岗位职责

20xx年7月份以来，八分公司统一实行了信息切换，统一执行了单品管理。接下来的是督察盘点工作，在各分公司全面进行。因而出现了单品短少、商品滞销、相互串码、无档库存等现象。在这些问题的处理上，每一个分公司都面临着[老问题，现处理、后杜绝\_管理磨练和思想引导。

是在公司领导的指导下，本人能够紧紧依靠公司各项管理流程和规章制度为依据，严格履行岗位职责，以认真负责的工作态度，深入一线，查问题、找方法、做工作，到目前为止，大部分问题都得到妥

善解决。一线员工的商品管理意识、防损意识、遵章守纪意识都得到了很大程度上的提高。

在门店的拓展上，我们加大了对利辛、亳州、临泉三个公司的市场拓展力度，到目前为止，上半年分公司新开门店三家，有几个选点正在积极洽谈中。

三、求发展、抓成效

下半年，我的工作重点将着力于，制度的执行、思想意识的转变、指标的落实、技能的提升、店容店貌的改变、市场份额的扩大等六个方面。全力以赴完成年初制定的各项经营指标。

作为一名超市运营部经理，在超市这一年工作时间以来，我在本职岗位上尽心尽责，努力为超市减少财物损失，并且在工作期间我也充分认识到自身所肩负的重任。在工作一年时间来临之际，我觉得很有必要就前段时间的运营工作进行一番总结：

**骑手年终盘点工作总结10**

  今年的工作已经进入了收尾的阶段，在收尾的同时，我也开始了我来年的计划。我想我将继续在量的稳步匀速增长下继续改进我的服务，争取让更多的顾客都能够对我的服务感到满意，不为求得他们在app软件上的好评，只为求得他们用餐的身心愉悦。我相信，好的服务就能换来更多的业绩，业绩上来了，也就不怕我的上司以及同事们看不见我在工作上地努力和付出了。服务业是为人类改善生活的行业，我作为一个年轻人，我会继续对我的工作感到自豪，也会继续不断的改善我的服务，让我们外卖送餐员也能有朝一日成为人们羡慕和向往的职业。

20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找