



温州邮政报

全国优秀企业报

浙江省优秀企业报

温州市邮政局主办

WENZHOU YOUZHENG BAO

浙企准字第 C021 号

第 372 期

半月刊

2013 年 12 月 10 日

农历癸巳年十一月初八

星期二

亮剑的精神 网点的风采

——温州局“亮剑行动——本地客户大走访”活动纪实

□ 杨佩文

近两年,温州实体经济陷入低谷,作为邮储主体客户的外来务工人员两年持续减少 100 多万人,目前温州市委又把减少外来人员提高到转型升级的前提这样的重要位置上。温州邮政赖以生存的客户骤然递减,导致客户资源极其匮乏,今后该如何发展业务?加大本地客户占比顺势成了温州邮政的首要任务,客户群体的定位成了关键!

2013 年,温州局研究后果断将大走访聚焦在本地客户、中老年客户和存量客户上。7 月份,轰轰烈烈的“亮剑行动——本地客户大走访”战役在温州地区全面打响。

“亮剑行动”是温州局史上最大规模的走访活动,温州金融业务局统一策划、统一指挥,全程支撑,从 7 月到 11 月,共 5 个月,温州局新增余额 10.65 亿元,1 万以上的本地客户数新增 2500 户,本地客户新增余额 4000 多万,鉴于温州地区的特殊客户结构群,本地客户的发展能取得这样的成绩实属不易。

城区网点——作精、作细、作实

城区网点的代表是西站网点,该网点地处热闹的商业街,由于周边商铺林立,所以同行竞争十分激烈,周边共有 15 家银行。在高手如云的江湖中,作精作细作实是西站网点的经营之道。通过努力经营,打服务牌,打感情牌,结合市局的聚焦方案,他们初步形成了自己的一块优势区域。目前,西站网点的本地客户余额占比约在 70% 左右。

每天,网点都会保证 1-2 次的走访。11 月 21 日 10:30 左右,网点窗口人流量不是很大,网点主任偕同两位理财经理,一同来到一建筑工地,准备在工人午餐时间收集客户资料,为下周开展的沙龙物色客户。因为事先跟工头打过招呼,进展还算顺利,网点人员把随带的纸杯、肥皂分享给大家后,气氛很快活跃起来,趁着他们休息的 1 个小时时间,很快就收集到了 50 多份问卷。

每天走访后,走访人员都会第一时间记录下当天与客户交谈的细节。下午 4:30,理财经理和网点主任开始整理一天的走访备忘录。理财经理核对白天里收集的问卷,根据客户的理财意向进行分类,并将可开发的客户进行登记。网点主任将下午走访的存量客户的信息进行登记,记录的内容非常详实,比如客户的家庭背景、客户的喜好、客户的理财观念以及客户的特色要求等细节。

好记性不如烂笔头,西站网点用笔记下了每一位客户特征,这在竞争中取得胜利增添了主动。今年该网点已经登记了几千条客户记录,为取得大走访的胜利起到了决定性的作用。



西站网点邮政服务进社区

城郊网点——进企业、进社区、走近老人

城郊网点的代表是龙东网点,该网点所辖范围比较广,但是因为网点搬迁至本地仅两年时间,原网点客户和工业园区距离网点较远,这让网点的拓展活动增加了难度。龙东网点顶戴 2012 年市本级增长率和新增余额最高两顶桂冠,如何能在今年卫冕成功,企业、社区、老人成了网点的必争之地。

11 月 29 日,网点主任偕同理财经理再次驱车前往南王鞋业。鞋厂的门卫看到我们笑着说:“又是你们啊!”就把横栏开启了。网点主任姜玲说:“南王鞋业两年前就开始开发代发工资项目了,在这家厂里进进出出都不下百次,鞋底都快踏破了。去年终于攻下了鞋厂行政人员的工资代发,今年网点在厂家的允许下走进车间,扫微信、开沙龙、问卷调查等,今年鞋厂的工人终于陆

陆续在网点开始代发。截至目前该厂合计代发户数 400 余户,每月合计代发金额 100 多万元。”龙东网点本年新增代发工资企业 9 家,2013 年 10 月份代发工资 800 余万元,产生的沉淀资金为该网点的余额发展立下了汗马功劳。

把握时机贴近老人又是龙东网点的又一必杀技。11 月 15 日,网点组织多人带着礼品和宣传单前往杨府殿,当天是杨府殿开光的大日子,有 100 多人在此聚集,其中老人居多。提前获悉这一个千载难逢的宣传良机后,网点准备了“红包”、有莲花图案的围裙等一些信众喜欢的用品。由于去年已进行过走访,此次走访已是驾轻就熟,活动更是受到老人们的大力支持,收效甚佳。

截至目前,温州局大走访还在如火如荼地进行着……相信,有坚持,就有收获,路在脚下,梦就在前方!

温州局书刊代售 入驻村邮站

本报讯(雷艳艳 夏国靖)今年,温州局报刊零售公司首次在全地区村邮站叠加书刊代售业务,同时大胆引进期刊、教辅类图书、图书礼盒、玩具等不同品种来丰富产品线,提高销售业绩。自 6 月份以来,市局瓯海区局、龙湾区局、文成、乐清、瑞安和苍南等县(市)局纷纷加入书刊销售活动中来。截至 10 月底,温州地区图书销售收入已近百万余元,其中乐清前西岑村村邮站在一周内实现业务收入近 6000 余元。

据了解,此次展示销售专项活动为各村邮站一周至十日不等,结合各地缴费高峰期,以“低投入、零库存、稳收益”为原则,通过与供应商的合作,在三类村邮站、农家书屋或乡镇营业厅设置流动展销场地,以流动巡展的形式,挖掘乡镇市场的消费潜力,逐步形成“常态化、木本化”项目,推进“书刊下乡”向“书刊驻乡”转变。活动结束后,期刊杂志与教辅类等受欢迎的产品还将作为高效业务长期在村邮站中叠加。

市局报刊零售公司负责人表示,目前有些村邮站受场地面积等条件限制,摆放少量书刊难以作展示,村民可在电脑目录中选购书刊,并可将书刊以同城重要函件形式寄达。

温州局“三转变”创新 举措力撑报刊大收订

本报讯(王永聪)日前,温州局创新举措,深化经营体制改革,通过“三大转变”力促报刊大收订工作顺利进行。

该局一是从单一营销向团队营销转变。今年,该局在参考其他兄弟局,组建了自己的营销团队,团队成员间相互配合,对个人订户实行全程上门收订,对单位大客户进行持续的跟进,确保不因服务问题导致客户流失,改变了以往投递员只负责个人订户的报刊订阅,单打独斗的现象。其中,龙沈投递站提出自由组建营销团队的新模式,避免了团队人员“能者多劳”,吃大锅饭的缺陷,使得整个投递站的营销团队能够高效率的运行,得到了省公司和集团公司领导的一致好评,并在会议中予以推广。二是从只面向个人订户到个人、单位全面介入的转变,“让专业局做专业的”。今年,该局将全市所有行政、企事业单位的报刊收订全部划归投递局,让负责报刊投递的部门承担起全部的报刊收订任务,如何管理好报刊款、做好欠费管理工作,保证政务准确,也对各投递站的管理人员提出了更高的要求。三是从粗放营销向精细化营销方式转变。今年,该局一改以往外发宣传手册,设立流动服务点等单一方式,在传统宣传方式的基础上开展瓯海区机关幼儿园开展《幼儿画报》主题征订、二十一中宣传校园报刊、设立《中国摄影报》摄影作品现场点评会临时收订服务点等一系列主题报刊营销活动,各投递站有目的地针对性地推销邮发报刊,受到了用户的欢迎。

截至 12 月 3 日,温州局报刊流转额合计 4134.4 万元,完成率为 62.24%。目前 2014 年报刊大收订工作仍在忙碌而有序地进行中。

市局督导重点业务快速转型发展

本报讯(李远一)12 月 5 日,市局召开全地区重点业务督导会,推进重点业务快速转型发展。

市局局长严明针对年底工作提出四方面要求:一要有激情、有自信、努力做好近期的各项重点工作。当前个别单位在业务发展中存在激情不足、自信不够、努力不够的状况。面对同样的形势和困难,金华地区、瑞安马屿网点、信河投递站等充满激情,努力方向明确,采取有效措施,在业务发展上取得很好的成效。因此,我们不能总是强调外部环境的变化,在找困难、找原因的时候,更要多找自身原因。要通过转变自身的观念,多一点激情、自信和努力,齐心协力才能把企业做好。二要强化引导、强化督查、强化奖惩,确保完成预定目标。要强化引导,只有不断地进行正能量宣传,才能引发员工心中的正能量,才能让正能量作为一

种自觉的行为。要介入到温州新经济当中,多引导,多宣传,多策划,多借鉴,要把好的案例进行不断地宣传,推进转型发展。要强化督查,不仅仅要布置到位,关键要落实到位。特别是金融转型,关键在于把各项措施落实到位,窗口的宣传氛围要营造好,跨年度的走访活动,要落到底,要走到位,要强化督查,防止弄虚作假。要强化奖惩,用人要看人品,对弄虚作假的员工要严惩,采取一票否决制,对年底各项重点业务要强化考核,确保完成预定目标。三要多调研,早谋划,做好 2014 年的工作安排。要提升对周围环境的敏感性,要把握好外来务工人员与本地客户群、公费消费市场与私费消费市场、传统经济与新型经济的关系,做好新市场的开拓和老市场的稳固发展。当前,温州经济环境已走出低谷,要看到改革所带来的有利因素,

紧紧抓住外围环境、产业结构变化所带来的机遇。要顺应而变,因势利导,走在变化的前面,提前谋划明年工作思路,实现温州邮政的转型发展。四要做好安全生产工作,警钟长鸣,重视廉政建设。年底旺季工作紧张,邮件安全、资金安全要引起高度重视,确保企业安全有序。在廉政建设上要多加注意,对外客户维护,要多宣传邮政自身的文化产品。

市局党委书记孟一兵对下阶段工作强调三点意见:一是在抓好的重点工作的同时,要组织做好干部职工进行十八届三中全会精神的学习,并跟邮政工作相结合,不断改革创新,把今年的工作做好,把明年的工作基础打扎实。二是开好民主生活会。各单位要精心组织,开好这个会议。三是扎实做好安全生产工作。

全市邮政普遍服务工作座谈会召开

本报讯 12 月 6 日,温州市邮政管理局召开全市邮政普遍服务工作座谈会,宣贯《邮政法》等法律法规,通报今年全市邮政营业网点普查情况,对普查中发现的问题提出整改意见。同时就温州地区邮政普遍服务开展情况和村邮站、空白乡镇邮政局所、信报箱建设运营情况开展座谈和互动交流。

市邮政局副局长王友宽代表邮政企业发言,一定严格遵守《邮政法》的规定,依法遵章履行普遍服务义务。邮政作为一个公益性国有企业,要正确处理社会效益和经济效益的关系,高度重视邮



政普遍服务工作。同时要求邮政各级管理人员要高度配合邮政管理局的监督管理工作,多沟通、多汇报,积极寻求管理局的支持,更好地开展普遍服务工作。

市邮政局局长王德奔对温州邮政现有工作予以肯定,对邮政目前在普遍工作中面临的困难表示理解,他同时指出邮政企业要认清当前的形势,正视存在的难题,做到迎难而上;在新的形势下积极改革创新,因地制宜地搭建好服务平台,将邮政企业定位于服务民生、服务发展,并从中找到现代邮政的发展之路。(杨越初 摄影报道)

严明一行赴瑞安调研邮务类业务

本报讯(陈雅)12月10日,市局局长严明、副局长王友宽一行赴瑞安局就2014年邮务类业务发展情况进行调研指导,并召开座谈会。

座谈会上,严明详细听取了瑞安局2014年贺卡专业、报刊专业的发展情况汇报,对目

前两大专业面临的不利形势和发展困境进行分析,并就如何开展年终冲刺提出三点要求:一是做到气可鼓不可泄。面对目前所遇到的发展困难和瓶颈,全体员工不能做逃兵,打退堂鼓,一定要鼓足干劲和干劲,增强信心,共克难关。二是重点业务要常抓不懈。对于贺

卡、报刊两大重点业务要想方法寻求新的思路和方法,充分发挥大局优势,从产品创新、服务创新入手,寻求全新的突破。三是多关心关爱员工。要继续保持优良传统,弘扬邮政家的情怀,给予员工温暖,从而更好地发挥员工的主动性,为业务发展提供坚实的基础。

我市153个邮政局基础设施全面普查

本报讯11月28日,市邮政管理局局长王德奔、副局长丁亮一行到泰顺,兵分两路对泰顺全部邮政网点基础设施及邮政服务情况进行普查和调研。

截至目前,市邮政管理局已对我市所有153个邮政局所的邮政基础设施进行了一次全面的普查,并对部分空白建局所和村邮站及住宅信箱进行了检查,对存在的问题及时提出整改意见。(杨越初 摄影报道)



王友宽对文成局报刊发行提出五要求

本报讯(夏伟光)12月3日,市局副局长王友宽携市报刊发行局相关人员来文成局就2014年报刊发行工作进行调研指导。

在听取文成县报刊发行、报刊流转额完成进度情况等方面的汇报后,王友宽就下一阶段工作提出几点要求:一是建立营销团队,增加团队凝聚力和团队宣传能力。二是让投递员学会“开口说”,增加投递员的自信心。三是制定好的营销办法,让利于营销人员。四是制定奖励措施,拉开投递员奖励金额。五是打好村邮员报刊订牌,全面完成2014年文成报刊发行任务。

瑞安局顺势调整报刊营销方案

本报讯(周立斌)12月10日,鉴于当前报刊业务的严峻形势,确保业务的健康发展,瑞安局对报刊营销方案进行五大调整。

该局一是将2014年度报刊完成率同各单位年终绩效挂钩,对部分地区实行开放收订,激活市场,对于一次性订阅《都市快报》、《温州商报》量较大的单位报社提供广告置换支持。二是其他报刊市局可以提供中邮广告、电视广告及数据库函索等业务支持。三是对企业数据请进行查漏补缺做好收订。四是严格规范收据汇总上缴时间。五是动员全局之力协助支局做好最后的大收订冲刺工作。同时投递局要统筹协调确保投递服务质量,真正做到客户满意。

苍南局四要求推进函件报刊业务

本报讯(陈正加)12月3日,苍南局召开函件、报刊业务推进会,就如何寻找“两包”客户进行业务培训,同时就报刊攻坚阶段推进进度及下阶段工作重点进行了详细的分析和布置。

该局提出:一是做好项目联动,推出组合产品,创新发展贺卡等传统业务。二是破除观望,尽早行动,在当前非常时期,要采取非常手段,不唯计划唯市场,摒弃旧观念,走市场化道路。三是寻找市场,有效出击,学会转方向、转思路、转作风,在当前,要尽量保存量,拓增量,以校园报刊市场、沿街店铺为主抓方向,重点关注报刊流转额,抓好期刊占比。四是关注金融业务发展,各支局要融合发展金融及邮务类业务,在做好年底函件及报刊业务的同时,要花大力气发展代理金融。

平阳局开展“转型、亮剑”专题座谈

本报讯(陈洁)11月27日,平阳局召集各网点负责人、理财经理及转型团队成员召开“转型、亮剑”专题座谈会。

会议就全县金融网点转型进行阶段性总结通报,表扬转型效果最为显著的昆阳、江滨两网点,也指出在转型中存在的“不够严格、没有坚持”等共性问题。会议对各网点“亮剑行动”第三阶段精准客户走访情况进行通报,同时要求各网点做好保险老客户维护工作,并加强网点存量客户走访,做好保险业务“开门红”前期准备工作。

会议指出近年来,平阳局金融队伍愈加成熟,营销能力逐渐提升,但与其他先进县(市)局仍存在差距,要求金融业务分局、各网点务必协同做好理财队伍建设,不仅要切切实实做好“亮剑行动”,还要使得客户走访工作常态化,务必深刻认识到“只有牢牢掌握客户资源这个内生动力,才能实现邮政金融的持续发展”,真正正实现金融网点由交易结算型向营销服务型转变。

飞云网点换零钱攒客户

林斌

瑞安飞云邮储网点旁边有一个镇上最大的菜市场,小商小贩多,人流密集,是个得天独厚的地理优势。网点负责人运华哥就想出了通过为菜市场商户无偿兑换零钱来挖掘潜在客户的办法。

走访第一天,我们兑换了将近1000块钱的零钱出发了。刚进菜市场,好多大叔大婶觉得我们是“不速之客”,难免产生一丝防备。运华哥就用温和的语气向他们说明来访的目的,并详细地进行自我介绍。一听提供免费兑换零钱的服务,她们都显得很开心。“我们这种做小本买卖的,最怕的就是收到大额的钞票又没零钱找,有时候要扔下摊子跑出去换零钱,真麻烦,现在可好了,银行主动上门给我们兑换零钱,省了好多事情。”白菜摊的李大姐乐呵呵地说到。换零过程中,我们还会针对不同的顾客,介绍我们各色理财业务,当然商户我们也给了我们很多建议,值得我们深思。

功夫不负有心人,通过半个多月的走访,我们慢慢融入了菜市场,现在走进去,大叔大婶都会主动跟我们打招呼,大家逐渐信任、支持我们,现在网点大堂每天都会出现很多菜贩们的身影了。



观美营业所面馆驻点营销

赵微微

近段时间,在苍南观美营业所旁的一个面馆里,总是能看到我行人员在与前来吃面的客户聊天。10月份,针对来网点办理客户减少的情况,网点开始针对性地走访面馆及理发店等低成本、高利润、无贷款的本地客户。

通过前期排查,最终我们选定一家生意最好且来店客户都是开店的小老板及家庭妇女带孩子上学居多的面馆,并在前期走访中与面店老板打好关系,老板同意我们在不影响面馆生意的情况下,在客人等待的空余时间里,宣传我们邮储存款各种理财产品。

针对不同的客户,我行人员宣传不同的产品,对于带小孩的中年妇女,我们以存小孩的压岁钱及自己的私房钱为切入点推荐中邮保险理财产品。针对开店的老板,我们推荐收益较高的理财产品,在宣传的过程当中,我们发现客户不但不反感,反而觉得我们给了他们一个不花时间、精力去了解金融理财产品的机会,对我们很是欢迎。

在持续一个月的时间里,观美邮储的人员早上7:30就到面馆开展营销,遇到合适的时间点,合适的客户我们就讲。近段时间,陆续有客户过来询问存款及保险业务。截止11月28日,从他行转入存款合计86万,保险2单,保险意向客户(压岁钱存期)51个。

我们相信,我们在做好窗口营销的同时,要走出去,把客户引进来,关注细节,了解客户的需求。根据自己网点的特殊情况不断的去寻找新的突破口,才能在竞争激烈的市场中有自己的一席之地。



走访集锦

跨年度大走访,正值春节农村外出务工人员返乡高峰期,也是邮政金融业务发展的黄金期,除了做好日常的客户维护外,针对即将返乡的潜在金额客户进行了重点走访,不仅要摸清他们返乡的时间,资金流向,还要尽可能让他们把资金存放到邮政网点。为此,永嘉局四川储蓄网点目前加大了对潜在客户留守家人的走访维护力度,根据不同客户的喜好,组织人员利用休息时间,增加上门走访的频次,大打“亲情牌”,及时了解返乡客户的信息。在与客户联络感情同时,网点还积极上门宣传“邮政存款有礼”活动,详细讲解邮政理财产品的高收益以及邮政储蓄全国通存通兑的服务优势,让潜在客户的家人自觉成为邮政金融业务的宣传者、参与者,也为春节期间的金融业务大丰收做好前期客户储备。

在金融业务跨年度大走访中虽然会有这样或那样的困难,但作为山区邮政网点,我们扎根农村,当别人都不做的时候,我们要做到;当别人做到的时候,我们要做得更好,只有不断去努力,不断去超越,成功才会属于我们。



四川网点走访注重打好“亲情牌”

吕冬婷

文成玉壶镇是著名的侨乡,现拥有旅外侨胞2.5万多人,平均每家每户都有一个华侨,分别分布在欧洲、中美等39个国家和地区。所以,平日玉壶镇上来网点办理业务的以老人居多。近段时间以来,我们注意到很多老人带着年轻人来网点转存定期存单并且更换名字,并且开户金额都在五万以上,存期为定期三个月。在询问之下,才得知公安局最近开放为国外华侨办理中国居民身份证且在办理身份证时须提供本人5万元以上的存款证明。因此,我们迅速想到临近春节应该会有很大一部分华侨回国探亲并办理身份证,于是我们立即制定了两套营销方案:一是根据普柜平时登记的欧元开户信息,分组对欧元客户进行上门拜访。二是开展“存欧元,邮礼相送”宣传活动,进一步发展客户并收集资料。

在走访客户时,我们首先电话联系客户预约拜访时间,并根据当地居民的习惯,送上山茶油和鸭子,与客户拉近关系。拜访的时候我们并没有急着宣传业务,只是跟客户聊家常,问问他在国外的生活情况,说说最近的欧元形势。慢慢熟悉后,本着邮政为人民服务的宗旨,我们及时了解客户需求为客户做针对性的业务介绍。

再小的事情,只要我们付出热情和努力,团结一致,也能从小事中找到突破,从小事中获得成功。经过有针对性的走访,支行欧元余额增加50多万,并且新增欧元新客户45户。



玉壶支行走访欧元客户出成效

汤晓芬 程园园

函件局开发“绿城·海棠湾”邮资封

本报讯近日,市函件局开发“绿城·海棠湾”邮资封,作为客户看房活动的邀请函,该封共两款,上面同时加载绿城的微信二维码为其宣传,共产生业务收入近13万元。(胡琛琛)

“紫砂画珐琅”四月收入破百万

本报讯紫砂画珐琅项目自推出以来,受到了广大收藏爱好者的欢迎。截至目前,不到四个月时间里,销售业绩已突破110万元大关,成为市邮票局收入的一大新增增长点。(严慧静)

瑞安局全面开售体彩

本报讯11月26日,瑞安局正式全面开展体育彩票销售业务,开设范围包括邮政自有网点、便民服务站、村邮站、报刊亭,业务内容包括“顶呱刮”即开型体育彩票、电脑型体育彩票。(陈雅)

苍南局完成全年保费目标

本报讯截至11月26日,苍南局实现全年累计折后保费11446.43万,完成市局下达的11400万保费目标,网点点均折前保费836万,在全省所有县(市)局排名第八。(刘青莹)

碧莲支局储蓄余额超亿元

本报讯截至11月底,永嘉碧莲支局储蓄余额达到1.01亿元,比年初净增3476万元,成为该局第9个亿元代理金融网点。(叶群燕)



动感生活

鹿城二局开展团日活动

本报讯 11月23日,市鹿城区温州和平解放谈判所在地——景德二局团支部组织20位青年团员来到寺,了解温州革命历史,缅怀革命先烈,在五星红旗下合影留念。



在位于郭溪镇的曹平山村,青年团员们拿着铁锹和铲子到田里挖红薯,着实体验了农作生活。劳作后,大家来到曹平山庄大院自助烧烤,一边品尝、一边闲聊,忘却了繁世的喧嚣与尘埃,放松心情,感悟生活的快乐和幸福。

(吴颖 摄影报道)

文成局开展户外烧烤

本报讯 12月1日,文成局组织了团队协作力和凝聚力。员工在珊溪仰山开展户外烧烤活动。

活动中,大家一边亲自动手烧烤,烹煮美食,一边欣赏青山碧水,间或谈天说地,气氛十分欢快和谐,让每个人都非常尽兴,职工们在紧张工作之余释放了压力,放松了心情,同时也促进了彼此间的感情,提升



(程园园 摄影报道)

苍南局打扫“爱家”

我爱我家



苍南局组织县局全体行政办公人员对县局大院进行大扫除,通过开展大扫除活动,培养员工邮政“大家庭”的情怀。

(邱绍荣 摄影报道)

鹿城区二局举办员工生日宴



12月5日晚,市鹿城区二局会议室举办了一场温馨而俭朴的集体生日宴,并为下半年生日的51位员工寿星们送上生日小礼物及生日祝福。寿星们一起许愿,吹蜡烛,切蛋糕,大家齐声高唱生日快乐歌,尽显家的情怀。

(吴颖 摄影报道)

员工建言

联想也去当农民

——邮政分销业务启示

●瑞安局分销业务局 周立斌

近几日,看到网上的一则新闻很有意思——联想进军农产品,于是很多人惊呼:“联想这样的科技公司也要去当农民了。”我则感慨,我们邮政也有卖农产品啊,怎么就没人知道呢?和联想对比之后,我觉得他们的宣传方式值得借鉴。

联想的宣传举措主要有:一、先声夺人。联想仅仅是在武汉农业基地成功圈地500亩,准备打造“联想农产品供应链”,就急于昭告天下,为的就是达到先声夺人的效果。二、长期、强力宣传。从2011年起,联想的这类新闻,放置在新华网、新浪网等各大主流媒体的显著位置,极大的吸引了网友的眼球;此外,他们还举办大量相关的宣传活动,联想董事长柳传志更是常在各大论坛、重大场合演讲,阐述他们的农产品理念。三、借力政府。今年,成都市政府与联想控股有限公司签署农业战略合作协议,四川省常委、成都市委书记等一众重量级领导出席仪式,并发表讲话,大大增强了宣传效果;同时作为一项符合三农精神、惠及农民的项目,也得到各类媒体的积极报道。

良好的宣传,无疑可以帮助企业提升业绩。我们瑞安市邮政局,在浙乡邮礼期间,做了大量宣传工作,在长期瑞安中邮电视报上刊登了浙乡邮礼的产品宣传页,结合各个网点、支局派发宣传手册。效果明显,很多市民通过报纸上的联系电话咨询,原本冷清的电话机顿时变得忙碌,最终也因此促成了几笔业务。

通过在邮政分销部门的工作,我认为我们的大部门产品在市场上有一定的竞争力,应向市场上的大部分公司一样,学会运用“广而告之”的技巧,长期宣传,增强产品的市场认可度,改变只靠个别营销员的推广模式,通过真正的市场竞争达到业务的健康发展。

市局迎接市级文明单位复评

基层动态

本报讯 11月28日上午,温州市文明办副主任丁国强一行到市局通过听汇报、查台账和实地查看开展市级文明单位复评。

市文明办对局文明单位创建工作给予了肯定,同时希望邮政在今后的工作中继续加大创建工作力度,加强邮政员工的思想道德建设,提升文明礼仪素质,不断扩大文明创建的范围和效果。

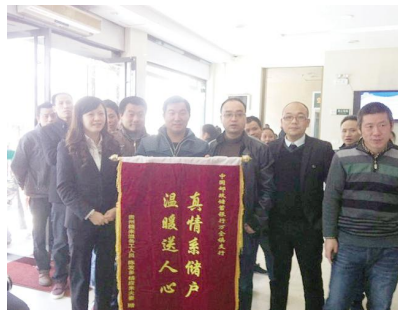
(王静)

客户送锦旗感谢万全支局

本报讯 12月1日,贵州籍来温务工人员陈发多在一群老乡的陪同下,来到平阳局万全支局赠送了一面题为“真情系储户,温暖送人心”的锦旗。

今年9月份万全支局工作人员对网点的保单到期未续保的客户进行走访,了解客户保单到期后的资金去向。当了解到客户陈发多的妻子患了癌症,手术及化疗的费用巨大,存邮政的10来万早就已经花光了,还欠债好几万等境遇后,网点员工们募集了3000元爱心款送到了陈发多的手中。

(林初剑 摄影报道)



文成局先行学习党的群众路线教育实践活动

本报讯 11月25日,文成局召开党的群众路线教育实践活动先行学习会。

会议指出,全局党员干部职工一要领会实践活动的精神实质,认真开展形式多样的学习活动,不断提高政治理论水平和

工作能力。二要紧密结合实际,以党的十八届三中全会精神为指导,促进邮政各项工作的顺利开展。三要创新思路和举措,谋划好明年的工作,不断开创文成邮政转型发展新局面。

(程园园)

乐清局客户回信表扬邮政员工

本报讯 11月28日,乐清局安保视察部邮寄了274封用户征询函,测评该局下半年客户满意度。截至12月5日,已回收105封,大部分客户对其服务感到很满意,其中有几封回信更是分别表扬了黄华分局的金宏华同志和发投分局的干阿林、刘金良同志。

(王珠昀)

永嘉局报刊大收订挺进校园市场

本报讯 近日,永嘉局组织投递员在各地幼儿园门口设摊宣传邮政报刊业务,发放各类报刊宣传资料,并精心选取《幼儿画报》、《东方娃娃》等畅销校园报刊推荐给老师、学生和家长们试读,对现场订阅的还有礼品赠送,受到学校师生的欢迎。

下一步永嘉局将集中组织投递员在各大、中、小学,幼儿园以及重点小区开展报刊上门营销活动。

(叶永繁 摄影报道)



苍南局实行网上审批

本报讯 11月8日,作为苍南局2013年底八大重点项目之一的OA网上审批制度开始试运行,审批项目包括“签报”及“材料请领”。11月25日,该局又启用“出差请假”及“派车单”网上审批。12月1日,该局顺利实现无纸化办公。

(邱绍荣)

洞头邮政开辟军营包裹“绿色通道”

本报讯 11月30日,洞头局工作人员赴驻扎部队开展“一条龙”服务,上门为退伍军人办理包裹邮寄业务。

这几年来,该局秉承“为人民服务的宗旨”主动上门服务,将优质、高效的服务带到绿色军营,为退伍老兵解决了行李托运难题。此次共收寄27份包裹,受到广大官兵的好评。

(林怡芝 摄影报道)



乐清局网点营业主管竞聘

本报讯 12月3日,乐清局面向全体员工开展营业主管公开竞聘,6名竞聘者围绕个人基本情况、竞聘岗位认识、自身优势和竞聘后的工作设想等内容,现场进行了激情演讲,并机智应答评委所提出的问题。评委根据竞聘者综合素质,结合本人实际工作能力进行了综合测评。

(余绍华)

乐清局开展十八届三中全会解析讲座

本报讯 12月4日,乐清局邀请乐清市委讲师团成员、党校沈军老师为60余邮政员工上了一堂生动的“十八届三中全会”解析讲座。

该局副局长杨琦玮要求与会人员要以“十八大”报告精神为动力,切实做好各项本职工作,抓好当前发展和谋划好明年工作,用实际行动学习好、领会好、贯彻好,推动乐清邮政健康可持续发展。

(王瑜)

瑞安局接受瑞安市考绩办考评

本报讯 12月5日,瑞安市考绩办专家组成员对瑞安局年度重点工作进行考评,对瑞安局近年来各项业务发展取得的成绩表示肯定,并希望邮政企业能够抓住机遇,逆势而上,早日完成传统业务的创新转型。

(陈雅)

优化盘活两案例省公司获奖

本报讯 近期,温州局《建一流队伍,打好网点窗口人员融合盘活两张牌》、平阳局《知难亦行求长效 平阳局开展优化盘活综合举措》两案例分获2012年度全省邮政优化盘活优秀案例评比二、三等奖。

(张寿锋 童一星)

瑞安局学习贯彻十八届三中全会精神

本报讯 12月6日,瑞安局召开党委中心组(扩大)学习会,结合实际深入学习贯彻十八届三中全会精神。

会议就下一步开展各支部开展学习活动提出要求:一要将三中全会精神作为下一阶段各支部的重要学习内容,结合各项具体工作学习好、领会透。二要发挥好支部作为企业基层战斗堡垒作用,创先争优。三要认真谋划明年的各项工作,落实好本单位、本部门的改革与发展 and 员工队伍思想政治工作。四要积极发扬基层民主,落实以制度管权、管事、做到公开、规范、透明、监督。落实上情下达,畅通沟通渠道。五要注重风险防控,确保资金、邮政、人身和车辆安全。

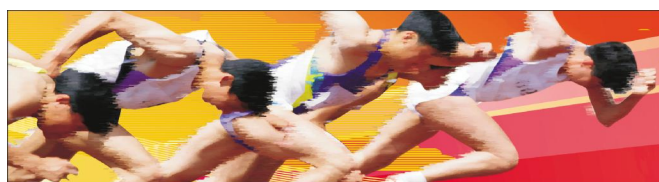
(陈琦)

洞头新城邮政用房及职工合作建房工程竣工验收

本报讯 12月6日,洞头局新城邮政用房及职工合作建房工程迎来了竣工联合验收。

竣工验收过程中,住建局代表对本次工程验收的组织形式、执行标准、验收程序表示肯定,要求建设单位对验收整改意见进行落实和反馈,以尽快实现竣工验收的顺利通过。

(赵萍婉)



我们在一线



绿地

□ 午后小憩

陈纯白/摄

闲笔话窗

窗这种事物，本来是用来透气和透光的建筑装置，因其与我们的生活息息相关，慢慢地，衍生出许多美妙的情思和连绵的遐想。

一扇窗就是一个画框，从窗里看窗外，景物就变成了画。“窗含西岭千秋雪，门泊东吴万里船”，凭窗远眺，窗外的美景近在眼前；“梦觉隔窗残月尽，五更春鸟满山啼”，可以想象，赏景的心情舒畅不言而喻。古时候玻璃还未普及的时候，基本上都是纱窗或者纸窗。“今夜偏知春气暖，虫声新透绿窗纱”，“纱窗外，斜风细雨，一阵轻寒”，在这些美妙的古诗句里，会发现窗子是诗，是画。说到纸窗，又不免令人想到窗花，白色的窗纸上贴着精美的红窗花，窗花形状各式各样，惟妙惟肖，淋漓尽致地表现了人们对美好生活的向往和寄托。

从窗引申开去，有寒窗、同窗。“十年寒窗无人问，一举成名天下知”，古时候科举时代，读书人为了考取功名，终日埋头窗下苦读，现形容长期刻苦读书。因为寒窗又有“同窗”之说，把同学称做同窗，显示了说话者之间的亲密和尊重，比说同学要亲切许多。

古时的文人因窗激发出众多灵感，留下了许多美丽的文字。现当代的文人墨客面朝窗户的时候，也是特别容易思绪万千，喜欢描写和窗有关的事物，大概透过一扇窗户，不仅是看窗外当前的景物，更是在看世情，品人生吧。记得琼瑶的成名作《窗外》，其中说到女主角——一个文学少女得不到家人理解，常常望着窗外遐想，编织自己的梦。想象一下，一个花样年华的女孩静静地靠在窗前，目光望向窗外，其实思绪已经飘向绮丽的梦幻里，是不是会引起你的些许回忆？不计《窗外》这部作品梦碎的结局，大多数女人应该都有过倚窗遐思，编织梦想的时候吧。待多年后的某天，窗前小憩的时候，是不是还会想起年少时的梦？

若要记起童年的味道，就去看看《窗边的小豆豆》。文中的小豆豆活泼淘气，上课的时候会走到窗边招呼窗外的人，被老师所不能接受。殊不知，在小豆豆的眼里，窗外的世界多有趣啊，而小豆豆的内心世界也是多么的纯净和空灵。我们儿童时代的课堂生涯，是不是也有望着窗户胡思乱想，或者发呆，或者被窗外的事物吸引的开小差，然后老师突然提问，而你结结巴巴答不出的时候？

闲下来时，不妨去看看各式各样的窗，各种材质的、中式的、西式的等等。在每个城市，总是会有那么一条街道，幽静的、古老的。走在这样的特色的街道上，抬眼看看两边的老房子，就会被那一扇扇或高或矮、或开或掩的木楞窗子吸引。有些窗子前可能摆放着几盆娇艳开放的花朵，衬着古味的窗，偶尔窗后探出一个俏皮女童的脑袋来，是一幅多么和谐美好的画面。看着这些老窗子，或许还会想象窗子背后的故事，想象在那个逝去的年代，美丽优雅的女人身着精致的旗袍，对着窗子理云鬓，贴贴花黄，要么只是静静地坐在窗前，看外面来来往往的人，看这个悲欢离合的尘世……

倚窗看景，若是下雨天，就变得很有诗意。看窗外雨雾迷蒙，听雨声滴落心间，淅淅沥沥，浸润着多少雅致的情怀或者淡淡的忧伤。隔着窗，雨点接连不断地打在窗玻璃上，似乎要冲到窗内来，可惜也只能无奈地化作窗的眼泪。如果是坐在移动的车子里，透过车窗看窗外，移步换景，就像看电影一样，会看到美丽的自然风光，会看到各种形态的建筑物，会看到各式各样的为生活奔波的世人，会看到美好温馨的一幕，也会看到蜷缩在角落里的乞丐……

又想起一首和窗有关的特别有名的现代诗，“你站在桥上看风景，看风景的人在楼上看你。明月装饰了你的窗子，你装饰了别人的梦”。世间万物相互关联、平衡相对、彼此依存。那么，什么时候，你正在窗外看风景，可会知道，在某扇窗子里，也会有那么一个人在看着你。

(作者单位：温州市邮政局综合办)

□ 王静



□ 周窈窕

故乡拾音

许是离乡太久，抑或到了心生乡恋的年纪，先前司空见惯、充耳不闻的故乡之音，如今拾起，却分外美妙、直通心底，搅动了思乡的情愫，牵引着回乡的脚步。

村里一度孩子甚多，每逢假日或晚饭前后，从四面聚拢来的追逐嬉闹声，足可掀翻全村。那“叽叽喳喳”、“哼哈哇呀”的喧嚣，极富青春活力和生命张力；欢腾跳跃，似鼓点齐敲；饱满张扬，似弯弓拉满，大有箭在弦上，便可疯狂成长的冲劲。“噔噔”的奔跑，落地有声，从村东到村西，从村南到村北，如浪潮随疾风绵延，此起彼伏、恣意荡漾，飘散着童年快乐的因子。

一到饭点，做好饭的妈妈，开始扯开喉咙，压着孩子吵闹的声浪，提高分贝、拉长声线，喊道：大毛、二毛，回家吃饭喽！急切中透着温情。至今，犹记村里二玲大婶喊孩子的尖音大嗓门，一遍不应，二遍便骂；再不回家，我拧死你！又腰、挺胸，狮子吼般的造型，如在眼前。众声中，我会清楚分辨母亲的声音，亲切、温暖，将玩兴正浓的我拽到喷香的饭桌前，开始兄弟打闹、父母嗔怪的温馨一餐。

有孩子的村庄，就有希望；有动物的村庄，倍显殷实。庄户人家的庭院，皆会养些禽畜，犹如迷你动物园，随时

两度修志逢盛世(下)

深入修志 其乐无穷

在编纂过程中，我们会发现许多有趣的故事。如下仅举三例。

其一，“大清温州邮政总局”为什么是浙江省第一个大清邮政机构？因为当时温州邮政总局归华南邮界管辖。要是它属于华东邮界管辖的话，无论从城市的规模，或与华东邮界大本营上海的距离来看，温州局创建的时间，肯定会晚于宁波和杭州。

其二，1981年邮电部发行《中国植物盆景》特种邮票。其中6-2“原柏”、6-6“翠柏”的盆景原型，就源自温州园林管理处的两个艺术盆景。浙江省邮票公司却指示这两枚邮票中的盆景，无法确认产地，不能编入邮政志。这种说法是不正确的。因为当年这套邮票发行时已轰动温州。我曾亲赴温州盆景园拍摄了这两枚邮票中的盆景实物，并将照片与相关邮票附在一起，在全国多种报刊上作过专题报道。因此该套邮票可堂而皇之地列入《温州市邮政志》。

其三，撰写涉及“世界历史文物灯塔”邮票的文章时，我就发现温州“江心屿双塔”，在1997年10月仍是全世界唯一保留完整、历史最悠久的古航标，并全票通过作为世界灯塔百强之首。1998年国际航标协会公布并出版《世界历史文物灯塔100强》，江心双塔登上亚洲篇的封面。2002年，国家邮政局为国内五处“世界历史文物灯塔”发行特种邮票，其中就有江心屿双塔，使素有“瓯江蓬莱”之称的江心屿，再次在国内外声誉鹊起。

盛世修志 秉笔直书

根据全国第一轮编志的情况来看，史

志承编者最好能具备如下三个条件：一要有志于此，二要懂相关业务，三要有写作能力。一个团队，光靠花拳绣腿的人是没有前途的。面对新业务，我们要不断学习，不断提高。什么叫能力？遇事能拿出办法就叫能力。许多人经过一轮修史编志的磨练后，不但可学到许多平时学不到的东西，而且还在不知不觉中成为一位写作高手。

志书工作人员首先要自尊、自信、自强。也许有人会说，修史编志乃“文抄公”之所为。上个月在市档案局搜集《温州市志·大事记》资料时，有人对我说，写史志只要拼拼凑凑就行，这是典型的庸人之见和无稽之谈。他那里知道大事记就是一部志书的精华之所在，由大事、要事、新事组成。除逐字逐句进行反复推敲，更要去伪存真、秉笔直书，经得起历史检验。

志书可起到“资政、教化、存史”作用。有幸肩负此圣神使命者，都要力求尽善尽美，不给后人留下半点差错和重大遗漏，以还历史真面目。

(作者单位：温州市邮政局史志办)



图为解放前邮差在温州朔门大马路交接邮件

□ 黄兴龙

凤凰印象

几年前行程匆忙的湘西浅行，让我记住了凤凰古城，无言的大美深深镌刻在我心底。深刻的印象促使我此次不顾一切再次踏入这片土地，仿佛耳边又回荡起那句充满期盼的呼唤：“为了你，我已等候千年。”

美丽的千年古城还是我想象中的样子，却又与几年前有丝丝不同。节日的小街上依然游人如织，却少了一份喧闹拥挤，多了一份古朴的宁静、梦幻的温暖，令人不由自主放慢脚步，降低音量，深恐一不小心触犯了她的平和，扰乱她的沉寂。

所谓边城风情，就是晨光中缭绕的雾里，青石板铺成的小巷间苗族少女挑水而过，若隐若现的寂寥背影宁静而清丽。古老的城墙上敲击出历史的回音，仿佛在诉说一个个古老的故事；街

边的银饰店、姜糖店、丝巾店没有商贩的叫卖游客仍络绎不绝，大包小包地拎着特产，对凤凰的喜悦不言而喻。

古老的沱江在吊脚楼的静静守护中流淌着，江边水车缓缓转动，澄碧如镜的河面上，蓬船荡漾间激起阵阵浪花。我们乘着竹排泛舟沱江之上，随波温柔地流动，谈笑间洒下的一串串欢笑，打破了沱江的宁静。眼中的一切宛如大师沈从文笔下静谧悠远的苗乡：静静的水即或深到一篙不能落底，却依然清澈透明，河中游鱼来去皆可以计数。沈老先生的故居也如它主人平和寂寥的一生般低调地深藏身于某条小巷中，参观时有游人翻阅着他的著作不自主的唏嘘与感喟；无需修饰的文字真是千年不朽令人回味。

曾经凤凰夜景是印象中最令人心

醉的景色。夜幕降临时，两岸的灯火渐渐燃起，行走在灯火中仿佛置身于华美浪漫间。沱江面平静如镜，将原本就美丽的凤凰夜景反射得更加明亮。华灯初上之时，江面一盏盏河灯被点亮，承载着一个个美好的祝福与希冀，伴着酒吧的音乐和歌声在月色中默默流向远方。三五好友小酌后，恍惚间不禁再感叹，是几世修来的福分，置身于沈从文先生笔下的小溪、白塔、人家，或是一个老人，一个女孩，一只黄狗，又何德何能贪婪地依附着这一片灯火阑珊，将所有人心思浮动，所有山川日月都在这一刻旋转、凝结、沉淀。

凤凰印象，令人神往更令人牵挂。

苗家阿哥说，冬天的凤凰白雪皑皑，是又一个人间仙境，我打算再来看看。

(作者单位：温州市邮政局商务投递局)

□ 张金刚