



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 357 期

半月刊

2013 年 5 月 25 日

农历癸巳年四月十六

星期六

严明要求常抓不懈发展金融业务

本报讯(杨佩文)5月21日,市局召开2013年全地区邮政金融经营会议,传达2013年全省邮政金融经营工作会议精神,通报和分析全地区邮政金融2012-2013跨年度营销竞赛活动情况,就下阶段重点工作进行了布置,同时还表彰了保险开门红活动的先进集体和个人。

市局局长严明对现阶段工作提出四点意见。一是发展金融业务要形成“常抓不懈、重抓不懈”的思路,要做强金融的规模,尽可能做大金融的总量。二是一流的渠道和一流的队伍是立足之本,邮政金融的优势要在两点上得到体现,下阶段这两项工作要加快节奏。三是以创新的思路和创新的手段寻找业务上新的增长点,将发展外市业务做成部分网点的特色业务。四是跟进科技步伐,走出“马车现象”,充分运用信息化的手段,不但要利用好现有的信息平台,还要学会用最佳的信息化途径提升工作的速率和成效。客管系统的使用潜力还要进一步挖掘,利用微信增强信息流通的快捷,拓宽发展业务的思路。

副局长黄国静在会上强调,一是养成以客户为中心的理念,要明白只有客户资产的增加才能带动金融整体规模的发展,尤其提升本地客户的数量和质量才能促进企业持续良性发展。二是走访活动要常态化,总结前期走访

的成败得失后,复制成功案例,借鉴杭邮和义乌局的先进做法,树立起客户分层分级管理制度,用不同的服务手段和维护方式,使成功率和效益得到最佳的结合点。三是客户转介客户

的工作思路还要加强和创新。同时他指出下阶段要以“春雷行动”和“惠聚-盛夏”两个活动为抓手,以网点转型为契机,用信心和决心发展业务,发展好温州邮政金融业务。(陈志川/摄)



母亲节,给妈妈寄张明信片! 温州局助力母亲节主题慈善公益活动

本报讯(张琼)“妈妈,我长大了,也当妈了,祝你母亲节快乐!”这是一位带着小女孩的女士在“母亲节”明信片上写下的一句话。5月11日,由温州鹿城区慈善总会、温州市邮政局联合开展的“感恩母亲 弘扬孝道文化”暨母亲节邮票首发慈善公益活动在温州市松台广场举行。

此次活动向市民免费发放5万封印有康乃馨及爱心图样的母亲节明信片,通过书写母亲节明信片的形式,向母亲表达感恩情怀,市民填写好给母亲的祝福语,可直接投递进邮政部门设置的邮箱内。当天同时也是中国邮政发行《感恩母亲》特种邮票在温州地区的首发活动,活动现场还设立《感恩母亲》特种邮票系列邮展,供市民参观、购买、邮寄。

据悉,松台广场是此次活动的首发站,下阶段温州局将以各大院校为主阵地,将“感恩”和“孝道”的红旗传承下去。活动通过书写明信片来传递对母亲的感恩之情,让人们拒绝冷漠,把爱说出口。此次活动覆盖面非常广泛,活动方式简洁明了,无论男女老少都能够非常容易地参与到这项活动中来。(樊维茹/摄)



市局党委书记孟一兵(左)与相关领导一同为《感恩母亲》特种邮票温州站首发揭幕

严明在大客户中心营销培训会上指出 从业务和能力两方面实现营销人员的专业化

本报讯(李文伍)5月23日,市局首次召开大客户中心营销培训会,就区综合经营部及市本级营销队伍建设现状、下一步工作要求及队伍建设进行分析,就大客户中心营销队伍建设、营销员能力提升、营销员日常行为的规范管理三个方面进行阐述,同时对营销人员进行团队建设、项目推广、CRM客管系统运用、数据库运用等方面的培训。

市局局长严明在会上指出:一是区局的营销队伍组建要走营销专业化的道路,要对岗位进行梳理,解决基层的职责分工问题,让专业的人做专业的事。大客户中心的工作要从业务和能力两个方面来实现营销人员的专业化,改变营销员营销靠关系的错误观念。二是人才队

伍非一朝一夕能培养而成的,各部门需共同努力营造良好营造团队氛围,培育人才成型的温床。市局将会提供政策与薪金上的支持,以吸引更多人到营销岗位来,通过大浪淘沙的方式留住人才。他引用拿破仑的名言“在我的字典里没有不可能”结尾,表达了他对营销团队构建的信心。

省公司安保视察部莅临永嘉局检查指导

本报讯(肖代儒)5月16日,省邮政公司安保视察部经理何率队对永嘉局的安保视察工作进行检查指导。

检查组一行先后对城南网点、岩坦支局、两包处理中心、远程集中监控中心和城关营投部门进行了现场检查,并查阅了营投基础管理、规

范服务台账资料,对金融安全、消防安全和邮件安全检视等制度落实情况进行了详细了解,此外,就两个安全标杆管理达标活动开展与远程集中监控中心运行情况进行具体检查。

检查中,何柏华一行充分肯定了永嘉局安保视察工作,同时也指出了存在的不足,并对

下阶段工作提出要求:一是进一步细化安保视察工作。二是落实好两个安全标杆管理达标活动。三是及时跟进远程监控运行效果分析。四是严控违禁物品进入邮政流通渠道。五是规范员工安全培训工作,切实将各项应急预案落到实处。

全市邮政职业技能鉴定应知考试顺利举行

本报讯5月25日晚,来自市局和8个县(市)局邮、速、银共1265名考生参加了2013年度全省邮政职业技能鉴定应知考试。

据悉,此次全市共设温州、乐清、瑞安、苍南4个考点45考场,各考点均派有省市局的巡视员,其中,温州、洞头、永嘉局及速递和银行646名考生在温州考点参加了考试。

省邮政公司对各考点均派出了巡视员,市局副局长黄国静亲临现场巡视督导,考场纪律严明,考生认真参考,秩序井然。

(胡召舟 摄影报道)



温州局要求6月份实现全年三类站建设目标

本报讯(雷艳艳 杨越初)日前,温州局在省公司信下达信息化村邮站年底要达到40%以上占比要求的基础上,自我加压,要求各县(市、区)局早行动、早落实,确保在6月底之前全面完成建站任务。

该局一是要要求各局积极向当地政府沟通汇报,争取政策的配套支持,制定出台相关支持或奖励政策,加快村邮站信息化改造提升工作。二是在继续拓展水、煤、电视、公交IC卡充值等公用事业代收服务的同时,重点拓展助农取款、助农保险、体育彩票、村邮网购四项业务。三是加大对村邮站的宣传,引导群众来村邮站办理便民业务。扩大村邮站影响力,让群众感受到村邮站的便利。四是及时对村邮站、村邮员的业务开展情况进行指导和管理。五是市局普服办要加强对重点工作的督办力度,建立周报制度,每周通报各局的建站进度和运营情况。

截至5月25日,温州市已建成村邮站2384个,其中信息化村邮站756个,完成计划78.59%,占比达到31.78%。市本级龙湾区局(负责龙湾区、经济技术开发区的村邮站建设管理工作)信息化村邮站占比达到100%,瑞安局、文成局、泰顺局和洞头局已经提前完成了信息化村邮站的建设任务。

倪志平就机要通信工作 提出四要求

本报讯(朱曼)5月24日,温州局召开全市机要通信工作会议。

市局局长助理倪志平强调四点意见:一是认真落实省机要通信会议精神,按照省公司党组提出处理好“四大关系”的总体要求,将省邮政公司总经理鞠勇提出“纪律、实证、焦虑”三个核心行为要素和市局开展邮政转型发展大讨论举措融入到机要通信工作中,做好机要通信各项工作,确保通信质量安全的万无一失,继续保持质量安全“二十四连冠”。二抓住重点,加强管理,机要工作要警钟长鸣,市机要分局在管理好自己工作外,要加强对县(市)局监督检查。三是邮运工作是机要通信工作不可缺少的一部分,是非常重点的一个环节,直接关系到机要通信质量,邮运部门要指定专人负责安全质量检查工作,确保机要文件运输安全。四是提高人员素质有计划组织业务培训和保密知识教育,关心关爱机要员工。

市机要通信分局局长叶国胜对2012年机要通信工作进行了总结,并对2013年全市机要通信工作提出要求和重点工作,要求今年机要工作要以“邮政服务质量提升年”为目标,坚持机要人员“先审查、后任用,先培训、后上岗”的原则,继续牢固树立机要通信“通信质量第一、政治服务第一、社会效益第一”思想。

温州局开办代理 体育电脑彩票销售试点

本报讯(黄世亮 雷艳艳)5月15日,温州局正式与市体育彩票管理中心签订首批代理电脑彩票销售合同,确定瑞安、乐清、苍南、永嘉、平阳、鹿城区二局等局的6个网点作为首批开办体育电脑彩票销售试点单位。

据了解,该业务是今年该局与市体彩管理中心的重点合作项目,首批试点包含邮政自营网点、报刊亭、村邮站等不同类型网点,初步确定6月中旬正式开业。试点成功后,该项业务还将陆续在温州全地区网点全面铺开。

苍南县电视台 采访村邮站建设工作

本报讯 5月20日,苍南县电视台对苍南龙港镇柳南村邮站运营情况进行了实地采访,通过现在拍摄、用户采访、村邮员访问等形式全方位报道了村邮站的实际运营效果及村民对村邮站的反响。

据了解,1-4月份,苍南累计提供便民服务交易量138581笔,累计金额达1893.03万元。信息化村邮站点均交易笔数达377笔,全省73个县(市)局中排名第3。下一步该局将继续叠加村邮网购、代理保险等便民服务,并将继续移植已有的助农取款机具(商易通)至村邮站,解决村民基本的服务需求,达到一站式服务标准。(邱绍荣 摄影报道)



永嘉局借助微信公众平台 提升邮政服务品质

本报讯(陈蕾琦)5月15日,永嘉局碧蓬支局成功启用微信公众平台,借助该平台向客户宣传邮政业务,提升邮政服务品质。

据悉,微信用户可通过搜索微信号blpost010,或者扫二维码查找支局公众平台加关注后,不仅能够方便快捷的获取各项邮政业务介绍,查询邮政各类资费情况以及金融理财类产品信息,而且能够及时、有效地接收该局最新的活动信息进行互动。

借助微信平台辅助片区开发是永嘉局启动网点转型工作后在碧蓬支局一次全新尝试,在实践中摸索出有效的片区客户开发模式后,该局还将在全县进行推广。

瑞安局部署 下步金融经营工作

本报讯(林旖旎)5月22日,瑞安局召开邮政金融经营会议,总结“开门红”活动情况,并表彰了先进单位。

该局局长王友宽肯定了今年“开门红”的成绩,也指出了存在的不足:一是观念没有转变,一些网点员工没有站在客户的角度去思考。二是马车现象普遍存在,忽视了对中小稳定型客户的维护和开发工作。三是信息化程度普遍不高,客户营销系统仍未在实际运用中发挥作用。四是走访仍存在形式化,过程的监管存在不足。

会议提出三点要求:一是彻底改变营销观念,真正树立起以客户为中心的服务营销理念。二是坚决抵制“马车现象”,不断学习先进营销模式进行金融产品深度开发,最终达到高效、专业、合作的最佳营销效果。三是咬定目标,一以贯之,全力以赴完成5月底和6月份的余额竞赛目标。

永嘉局基层损益与利润 目标挂钩考核初见成效

本报讯(方显杰)日前,永嘉局首次尝试的利用基层损益系统数据对各经营单位实行利润目标挂钩考核工作在温州邮政第二季度财务会审会议上获得肯定。

年初以来,永嘉局严格按照省公司构建以利润为导向的财务管控体系为出发点,由原先单一重视业务“规模”向现在既要“规模”又要“效益”转变,以基层损益系统数据为依托,制定出台了经营单位利润目标考核办法。该办法以各经营单位2012年实际完成利润为基础,并根据2013年业务收入、人员变化等情况,确定本年度利润目标,将基层单位损益结果与利润目标挂钩考核,并在员工月奖和年终绩效中加以体现。

从目前的运行看,各经营单位利润目标完成情况较好,基本上能全额拿到10%的挂钩月奖。

苍南邮银录入市民卡 19.26 万户

本报讯 截至5月13日,苍南邮银双方合作成功录入市民卡19.26万户,其中邮政方录入近15万户,占全地区的38.10%。目前苍南局为该县4家拥有市民卡发放权银行之一。(邱绍荣)

泰顺局村邮网购展销火爆

本报讯 5月17日,泰顺局在大安社区村邮站举行首场“村邮网购”现场展销会,当天成交金额达1.8万余元,体彩销售2000余元,电力缴费卡1200元。(吴奕知)

龙港城北联合村邮站水费代缴业务调试成功

本报讯 5月22日,苍南龙港城北联合村邮站水费代缴业务系统调试成功。该业务定于6月1日正式上线,龙港百姓缴水费将更加便利。(林巧)



市局就二季度财务工作提出四要求

本报讯(陈力)5月21日,全市计划财务部“凭证送审”及2013年二季度财务工作会议在市局召开。

会议通报了2013年一季度总体财务状况及财务重点工作完成情况,强调今年财务工作的重心是夯实基础,以基层损益核算系

统应用为抓手,建立利润导向财务核算体系。

会议就二季度地区财务工作要求:一是全面开展2013年本地区基层损益系统核算应用工作,各局都要根据净利润预算目标,出台基层利润考核办法。二是完成利润预算

目标,有效收入率目标及基层损益系统相关目标等二季度财务重点工作。三是按规定时间制定2013年深化内控目标实施办法。四是开展邮政企业往来款专项财务检查,及时清理往来账务,保证企业资金安全。

鹿城区二局提出下阶段工作思路

本报讯(吴颖)5月15日,鹿城区二局召开4月份经营分析会,并提出下阶段工作思路。

会议要求,一要克服“马车现象”,及时

学习新经验、新模式,加速推进各项业务的发展。二要突出重点,做好“一金两包三村邮”等重点工作,要强化走访,加快发展代发工资以拉动余额发展。同时也要重视日常营

卡与端午粽两项营销活动。三要加强管理,提升服务,通过落实“五个上墙”促进局务公开。

永嘉局“汇聚激情”开展六大走访

本报讯(阮晓东)5月20日开始,永嘉局将开展为期一个多月的“汇聚激情”综合客户大走访活动。

活动主要实现六项走访目标:一是全县走访客户数(收集客户信息)达到2160户。二是6月30日,实现全县邮政储蓄余额15亿元。三是6月份日均余额较5月份日均余额正增长。四是新增“两包”协议客户70家,总数达到140家。五是完成“端午粽”销售目标。六是保险、分销、“两包”等业务发展和便

民服务站建设进度得到明显提升。

该局还对活动期间各经营单位的业务发展、客户走访、活动组织、加分项目等四项进行考评,并根据考评得分情况实施奖罚。同时要求各经营单位:一要做好存量客户文章,将代理金融中高端客户,特别是余额资产在万元以上的存款客户以及在本单位发生保险、函件(电商小包)、报刊、分销等业务的大客户为主要走访目标。二要融合各专

业人员组合的模式如“金融人员(邮务类人员)+投递员”进行重点走访。三要充分利用金融营销管理系统,创造性地开展走访工作,提升工作效果。四要认真制定走访计划,结合各单位实际情况确定每周、每日走访目标,有计划、有目标的实施走访活动。五要实行挂钩联系制度,要求各挂钩职能部门积极指导走访活动,挂钩小组参与挂钩单位走访活动不少于12人次。

瑞安局重申严格 执行验视制度

本报讯(陈雅)5月17日,瑞安局针对近日安检不合格邮件数量提升,对严格执行验视制度进行重申。

该局要求,一是各支局要对营业收寄人员进行全面禁限寄业务知识、业务文件的培训及安全防范意识的教育,再次组织人员学习《邮件安全管理与规范操作》电教片。二是营业员必须严格按照规范操作做好收寄验视工作,邮件收寄过程务必全程在监控下操作,达到无缝隙,做到眼同封装。特别是对于按航空寄的EMS邮件务必重点检查,是否存在安检不合格物品。三是监控中心每日要对窗口收寄验视制度的执行及规范操作进行仔细跟踪监控,发现违规操作的要立即反馈支局,并进行上报。

乐清局出台转型网点 考核办法

本报讯(吴丽敏)近期,乐清局结合辖区内柳青、白象、白石等已转型网点的经验教训,制定出台《乐清市邮政局转型网点考核办法》,鼓励引导网点人员主动参与网点转型,充分发挥个人主观能动性,群策群力,配合乐清市转型执行小组共同完成转型流程导入与固化工作。

办法结合乐清本地实际的转型验收标准,对网点转型导入期、固化期及长效机制分别进行分类考核,考核对象主要针对转型网点全体人员和市转型执行小组成员,实行重心下移,责任到人,力求达到“千斤重担人人挑,人人肩上有指标”。同时,对转型固化期之后,如何确保长效管理也进行了细化规定与考核。

新闻 传真

本报讯(叶永繁)5月23日,永嘉局第一个新型报刊亭正式落户瓯北镇并投入运营,实现了永嘉局报刊亭零的突破。

该新型报刊亭一改传统的经营模式,除报刊零售,办理水电缴费、话费充值、体育彩票、长途车票和飞机票销售等代收代缴代售业务,还具备LED广告宣传功能。

下阶段,永嘉局将在瓯北镇全面推广新型报刊亭,并依照“建好、管好、用好”新型报刊亭的要求,加快拓展叠加信息化服务项目,着力打造“代收代缴代售+邮政业务办理”的便民模式,实现便民服务“一站通”。

永嘉局首个新型 报刊亭落户瓯北



5月10日,位于温州市新城蒲源路的商务投递局城东服务部正式投入运营,为周边用户提供体彩、电销保单、国内小包、阿里巴巴、银企对账单和同城重要商务函件等优质的个性化配送服务。目前该部拥有生产车辆13辆,配送员13人。(周窈窕 摄影报道)

本报讯(吴侠)5月20日,平阳首家邮政便民服务站正式入驻一鸣工业园区,跨出了邮政便民服务进企业的第一步。

据悉,位于昆阳镇沙岗村的一鸣工业园区占地面积近100亩,有700多名一鸣职工在这里工作生活。随着邮政便民服务站入驻,职工可直接在厂区内进行电费、话费的缴费充值,以及汽车票的代购、报刊订阅、邮票销售等便民服务项目。便民服务站的出现方便了职工的日常生活,深受职工的欢迎,真正实现“一站搞定千般事,便捷就在家门口”。

平阳首家邮政 便民站入驻企业

5月12日“母亲节”,平阳局代理金融网点开展“浓情五月天 鲜花赠母亲”特色活动,为当天前来代理网点办理业务的女性客户赠上一朵自制的康乃馨,并对客户表示感恩之心,祝愿她们健康快乐。收到鲜花与祝福的女性客户们对邮政的温馨服务感动不已。(彭海英 摄影报道)



动感生活

瑞安局素质拓展打造理财经理队伍

本报讯 5月18日,瑞安局和太保公司联合举办理财经理素质拓展活动,全局20名理财经理参加了活动。

活动通过空中抓杠、信任背摔、5分钟团队合作、毕业墙等一系列的具有思想性、挑战性的户外活动项目,来拓宽参与者的思维、挑战自我以及更好地培养团队合作精神。一天的素质拓展使参与者不仅在体能上得到了很好的锻炼,更加开拓了视野,成功的挑战了自己,对团队合作精神也有了更深的认识。(陈俊 摄影报道)



文成局“挑战自我 勇攀高峰”登山

本报讯 5月18日,文成局在县城猫狸播岭举办“挑战自我,勇攀高峰”职工登山活动,全局近80名职工及职工家属参加了登山比赛和“寻宝”大行动两项活动。

(吴冰清 摄影报道)

永嘉局重病员工获40000元互助保障金

我爱我家

本报讯 5月21日,永嘉局工会看望并慰问了该局患病员工戴仕益,并将40000元员工重病医疗互助保障金送到他手中。

戴仕益是该局2008年参加浙江省邮政员工重病医疗互助保障会以来,因重病住院获得互助金额最多的一位会员。在感谢的同时他表示今后更加努力工作来回馈邮政企业。

截至目前,永嘉局入会人数达223人,25名员工共计获重病医疗补助123384.36元,有效减轻了员工因患病造成的家庭经济负担。(谷秋月 摄影报道)



感恩母亲 集邮活动进大学

基层动态

本报讯 5月12日,市集邮协会联合温州医科大学集邮协会举行“感恩母亲 弘扬孝道文化”集邮活动,同时免费提供母亲节系列明信片,为同学们提供了一个表达对母亲感恩的平台。(狄冬梅 摄影报道)



南田支局创新金融营销模式

本报讯 5月16日,文成南田支局针对当前金融市场与支局存在的短板问题,推出小组化营销模式,并重新制订考核与客户维护办法,将最大的决定权下放到小组中去,努力通过这样一种灵活的营销模式,扭转支局传统的营销方法和营销思维,力求余额有一个全新的拓展。(王文广)

龙港镇支行启动网点转型

本报讯 5月20日,苍南龙港镇支行网点转型工作启动,这是该局继灵溪镇支行后,第二个开展转型工作的代理网点,预计此次金融网点转型工作将历时28天。(刘青澄)

平阳局职能部室驻点服务

本报讯 5月10-21日,平阳局开展职能部室人员驻金融网点服务活动,要求职能部室人员在该局社保、居保资金发放办理高峰期到金融网点进行驻点,参加网点晨、夕会,协同网点利用宣传页及礼品制定相关营销措施,督促网点采取“笑容营销、窗口滞留”方法,以服务留住客户,有效保障储蓄余额,形成沉淀资金,全力打好二季度“余额保卫战”。(彭海英 摄影报道)



雁荡支局“存款送端午粽”

本报讯 从5月12日母亲节起,乐清局雁荡支局开展“存款送端午粽”活动10天来,共发放宣传纸1800份,送出百合粽子45份,新增用户38户,余额新增120万。活动在在该镇老百姓中产生了良好的社会效应。(林郑华)

荣誉录

★近日,温州市蝉街集邮专卖店被中国集邮总公司评为三星级专卖店。(樊维茹)

★近日获悉,在4月20日举办的全省机要业务技能操作比赛中,温州局荣获机要业务同工种竞赛团体第四名。(朱曼)

★5月19-21日,“中国古镇·宁海前童古镇”邮票首发仪式暨首届浙江省现代集邮展览于在宁海县举行,温州10部参展邮集全部获奖。(狄冬梅)

周小海:做全能的“营销员”

榜样力量

□朱蓓蓓



在温州局函件局,有这样一位传奇人物。他自1995年进入邮政系统,曾担任过邮政营业员、经营部主任、函件局市场部负责人、营销团队负责人等等岗位。

他只是高中学历,但是凭着一股韧劲和拼搏精神,自学成为营销的多面手和电脑技术方面的专家。

多年来,他带领金融营销团队精耕细作,拓展市场,业绩不断攀升,从2009年的280多万,至2012年业绩将近1000万,其中他个人业绩累计达到了500多万。

他,就是刚刚提任为温州邮政函件局局长助理的周小海。

“小海是实力派,不是偶像派”、“像函件这样需要无中生有的专业,很需要小海这样的人才,思路很活跃,很让人出其不意。”、“在电脑方面,比专业还专业”、“很认真,原则性特别强。”这些都是同事们对他的评价。

函件局局长杨晓乐对他也是赞不绝口,这次局里干部提拔,他就推荐了周小海,让他担任函件局局长助理。“交代给他的事情,我很放心。而且,他总能在岗位上发现问题,思考对策并最终提出最佳解决方案。用脑去工作,这是周小海最大的优点!”

刚刚30出头的周小海,早就从一名派遣制员工转为在岗职工,这些年还相继获得浙江省邮政系统先进个人、全国邮政系统“营销创优”优秀营销团队负责人、省优秀员工、全省“十佳营销员”、全省营销能手等荣誉,并多次被温州市邮政局评为优秀生产工作者、优秀员工、营销能手等。

营销:我做的是真正的市场营销

谈起做营销,周小海似乎并不觉得累,也找不出一个历经千辛万苦才拿下大单的案例。举重若轻如他,对自己从事的营销工作,有着这样的理解,“我做的是真正的市场营销”。的确,他从事函件营销这么多年,凭借着自己良好的心态和不断提升的专业能力,在温州这个主要靠人际关系的圈子,走出了一条属于自己的市场营销路。

“市场营销,就是专业的人做专业的事。专业的人容易获得客户的信任。要把自己塑造成专业的人,用专业来打动客户。其核心就在于用产品去解决客户的问题。”为了更好地做好市场营销,让自己更专业,他精通专业知识的同时,拿到了DMA直复营销证书,更学会了WORD、FOXPRO定位打印、EXCEL服务器编程、CDR平面设计等专业

技能。

2011年,适逢温州邮政与银燕快递公司抢夺账单市场。9月初,小海与鹿城农村合作银行接洽,该行要求9月底将3季度的6000多份账单全部设计制作完毕。由于账单制作涉及设计、打印程序编程、客户科技对接等方面工作,往往需要设计、美工、营销、技术等方面人员一同完成,各方面对接需要大量时间。但是,小海却凭着自己各方面都精通的专业能力,一个人负责到底,在半月内完成了账单制作,10月初成功签下了合同。客户对小海竖起了大拇指,“你们邮政真是专业!”。今年,该银行又增加了每月一次的重点客户账单,年收入已经达到了30多万元。

在银企账单内部处理中,他通过对EXCEL表格VLOOKUP函数的熟悉应用,仅用一张表格就反映了各个批次账单投递、反馈情况,改变了原先报表繁多的状况,让客户一目了然。凭借着这一设计,小海又一次成功地在银燕公司手中夺下了温州银行账单的邮寄业务。这些年来,他还成功开发了平安银行银企账单、宁波银行银企账单、福建海峡银行银企账单。

他的专业营销,还体现在客户的维护上,拿他的话说,就是“与客户做朋友,让客户觉得是互惠互利的关系”。一天晚上8点多,温州民生银行渠道部负责人让小海帮忙做业务产品宣传图片的设计,第二天一早要用。小海二话不说,连夜加班做了宣传图片的设计。对于客户的事情,他都很用心,他直言说,客户在关键的时候能够想到我,就是对我专业能力的信任,更是下一次合作的基础。

这些年来,他的营销业绩也在直线上升,2012年,他的个人业绩已经达到了200多万,看似庞大的数据背后,却都是60多笔小单积累而成的,最大的也不过几十万。他说,他的客户中没有关系户,这样反而基础更加扎实,每年的客户只增不减,新客户成为老客户,老客户变为大客户。

创新:不喜欢做重复的事情

从最初的小海程序(国际邮件面单打印程序)、函件经营管理信息化系统,再到“邮优惠”平台、生活邮礼组合产品的开发,自走上工作岗位以来,周小海已经开发了多个创新系统和多种产品。但是,不管是工作中的创新还是产品上的创新,他总是有自己的一套程序,即“执行--反思--完善--与市场对接--再反思--再完善”。在执行时不犹豫,一边执行一边总结完善,才能把灵感火花转变为现实成果。

说起开发函件经营管理信息化系统,小海的初衷很简单,“不想做重复的事情。因为每个月要手工计算团队成员的业绩和酬金,费时又费力”。的确,早在2009年函件经营管理信息化系统开发初期,目的就在于自动化计算各项营销员业绩。经过多年完善,该系统现在已经具备了营销管理、欠费管理、数据分析、名址处理预约、设计预约、制作流程监控等一系列的函件内控管理功能。近期还要增加制作物料的进销存管理功能。该系统还获得

了2011年度浙江省邮政企业创新成果三等奖,并且被列入2012年、2013年度浙江邮政信息化引领重点项目工程,在全省逐步推广。

此外,他在业务拓展中发现,函件专业的转型必须要与信息化的潮流相结合,必须要契合客户的需求。于是,2012年,他提出了“邮优惠”方案,即通过在邮政明信片上搭载商家优惠券,在邮政网点销售,拓展日常贺卡业务。自开发第一家鑫乐影城的邮优惠项目至今,已经逐步形成了“邮优惠”商户联盟平台的概念,并先后开通了微博、微信公众平台、电子地图等等,而“邮优惠”商户联盟也从“线下”转移到了“线上”,产品形式更加多样化。“生活邮礼”则是他今年3月份刚刚开发的,集合“日常贺卡、旅游门票、邮优惠二维码、YOYO蛋糕卡、国内小包邮寄”等业务为一体。并且已经成功营销了第一笔业务,温州建行小南支行购买了100份,作为客户维护,而且客户反映还不错。据他介绍,这两大产品主要解决的是客户基本需求即“产品推介、客户维护、员工关怀”,市场空间很大,尽管目前来说两大业务的收入并不多,但却是今年函件局主推的两大增长点。

团队:做好团队的领路人,大家一起进步,才是真正的进步

作为函件局金融营销团队的领路人,他在严格要求自己的同时,不断追求更高目标的同时,时刻不忘对团队成员进行“传帮带”。因为在周小海看来,提升团队整体作战能力,大家一起进步,才是真正的进步,才是真正有战斗力的团队。

2009年3月,他担任金融营销团队的负责人,7名团队成员的年龄跨度从20多到40多,文化水平也参差不齐。为了尽快带领团队,提升专业能力,开拓市场,他总结出了三个“法宝”。

一个是晨会。为了提高每位队员的听说读写能力,每天8点40分的晨会由每位队员轮流主持。同时,小海会定期讲解一些营销小知识,比如比尔盖茨的成功经验,营销员的致命缺点等等,至今已经为队员讲了60多篇经验和案例。

第二是策划。他还经常性地设定一些主题,让团队队员进行走访。比如刚推出邮优惠项目时,他就要求团队队员以该项目为新课题,对新客户进行走访。

第三是找信心。信心很重要,他还会帮助队员树立信心。团队队员遇到难以解决的问题时,他会帮助他们出方案,一起去跑客户,想方设法帮助他们突破瓶颈。针对一些刚刚入行的营销员,在初期,他会带着他们跑客户,还会将自己的单子给他们做,“让他们练练手”,尽快让他们树立信心。

尽管2009年金融营销团队才刚刚成立,但是,当年金融团队就完成了收入285.2万元,到如今,团队营销业绩将近1000万。

今年3月份,他刚刚提任了函件局局长助理一职。现在的小海,正在负责给一组7人的新进局大学生营销员做营销培训。采访的时候,他正要准备第二天上午给大学生培训的课件。他把自己这些年来的营销经验都毫无保留的传授给他们,希望他们在营销中少走弯路,更希望他们能够尽快地走上岗位,发挥自己的作用。



我们在一线

绿地



船儿悠悠 吴颖摄

凤凰涅槃

□ 叶明旭

在老家的村子里，曾有过一株美丽的梧桐树。树就种在一个叔伯家的门前，矮矮的只有一层楼高，树冠却是蛮大的样子。晚风徐来的时候，那枝叶便会沙沙地作响，如一首催眠的曲儿，还不时地摇落几片漂亮的黄叶在乘凉人的身上。

记得那时，我总喜欢顺着那光滑的树干，爬上那纵横交错的枝杈间，倚着做一张惬意的床。居高临下地，对着地上乘凉的人们。那时还很年轻的老父对我说，良禽择木而栖，凤凰非梧桐是不落的。为什么？不是很明白。只是老父后面的一句话，却是让我至今还记得的。他说，人啊，就要和凤凰一样，有一种坚忍的信念，有一种执著的追求，这样的人，活一辈子才不会辜负了自己。

人，要做到不辜负自己是并不容易的。比如老父，因为出身甚是寒苦，又遇上贫穷动荡的年月，再加上要养育我们两个男孩子，一生基本上都是在辛劳中度过的。以我的眼光看来，他曾经追求的什么，又曾经坚守的什么，大抵，是在生活的奔波劳碌中都一应的付之东流了。也许，对于父亲来说，他的改变是缘于生活的压迫，更深一层地说，是因为了对我的母亲、对我们两个孩子的爱。至高无上的亲情，让他甘心情愿地违背了自己的意愿，改变了自己一生的初衷。

所以，要坚持自己的信念、执著于自己的追求是艰难的。面对社会以及种种不如意的情境，我们不得不选择改变自己、适应环境。但是，对于另外的一些人来说，也许改变自己却是更加得艰难的。

比如凤凰，比如让这传说中的神鸟来到我们现在的这个年代。在找不到任何的一棵梧桐树的情况下，凤凰该做些什么呢？神州大地，虽广袤万里，但任你凤凰多大的神力，也是无法找到一个落脚的地方了。那么，是选择在别的树木上栖脚以求后策，还是继续无望地在高空飞翔，直到耗尽自己生命的最后一丝力量？

这是一个两难的选择。每一种选择，都将会改变凤凰的初衷，乃至会让她付出自己的生命。

如果，我是凤凰，我会选择飞翔、选择追寻。

追寻的结局必然是倒下，但是倒下并非就是一种失败。在追寻信念的征途中倒下，对于追寻自己信念的勇士们来说，将是人生莫大的幸福和尊严。

即便信念，也必定会在我们倒下的那一刻悄然幻灭。但是我们将会凝练为一种精神，激励我们的后人坚持于自己信念的不懈追寻。我们前仆后继地倒下，涅槃，然后重生。我们将构建社会最强大的精神，这种精神将没有妥协或改变的身影。

也许我们的选择并不会如失去了梧桐树的凤凰那般艰难。有许多的人，会为自己的善于选择、善于适应而庆幸。比如金钱、比如地位、比如美色、比如饥饿、比如忧伤乃至死亡，会或者艰难、或者轻易地让这些改变自己的信念。因为改变，所以得到，但是这些人恰恰没有想到的是，改变意味的就是人的精神、追求、信念、灵魂的缺失！

一个纯真的、善良的、平和公正的人，是不会丧失自己的追求和信念的。

所以，一个功利社会，一个明哲保身、尔虞我诈的社会，也必然是一个缺失了追求和信念的社会，是一个没有精神和灵魂的社会。

所以，我们的社会才会充斥如此众多的欺诈、势力、淫贱和不公。

所以，藏民们的虔诚膜拜，才会是我们永远的棒喝；西藏的那一方净土，才会是我们终极的向往，是我们永远的香格里拉。

儿时的那棵梧桐树，在多年以前被当作柴火烧掉了。远在杭州的我，似乎听到从那树上传来的一声悲凉的风鸣。

没有梧桐，凤凰何以栖脚？

没有凤凰，天下何以清平？

我渴慕梧桐的清风，我期待凤凰的重生……

(作者单位：洞头县邮政局)

周末闲暇在网上看了一期《鲁豫有约》，深深地为里面的故事所感动，只是故事的结局让人感到遗憾，甚至有些伤悲。

81岁的强明老人在长达60年的漫漫岁月中，始终固守着自己心中的那片初恋情怀，终其一生去回忆、去想念。最终无法抑制内心强烈的愿望去寻找自己一生的爱恋，为的是向对方倾诉自己这么多年来思念和心中压抑许久的不足为外人道的苦楚。

老人的一生命运多舛，可她是那么的坚强和坚韧。镜头中的老人从容优雅，挺秀的身姿、清雅的面容、淡雅的装扮，无不昭示着曾经的风华绝代，仪态万方。

60年前，清纯少女遇到了自己的初恋，随后在一起相伴度过了四年的美好时光。可相爱容易相守难，生活的琐碎和家庭的矛盾渐渐消磨了曾经炽热的深情，直到有一天，男人转身离去。此后，她用了整整十年的时间去舔舐伤口，却再也未能愈合。以后的岁月里，她的心里被曾经的他填的满满当当，再无心思去欣赏身边的风景，因此，错过了那么多优秀的追求者，幸福的大门由此关闭。四年的幸福时光就此定格成了宿命的永久的追忆。

孤独的老人最终孑然一身。最常做的事就是翻看那些发黄的老照片，那里有关于她青春和甜蜜生活的全部记录。

当看到故事的结局，老人的初恋情人终于被找寻到，却不假思索的回答不认识一个叫强明的人，而且一口回绝见面的请求时，我开始深深的痛恨时光的无情和残酷。他偷走了年华，偷走了青春，偷走了美丽的容颜，

依稀记得两年前的一天，刚从学校毕业不久的我，加入了邮政分拣局这个大家庭，开始了人生新的篇章。

一个月实习期后，我被安排到地址库做维护的工作。刚开始维护工作的时候，令我印象最深的一幕是第一次信件开机分拣的时候，大家带着愉悦的心情来进行信件的自动分拣，然后看着一封封信不停地往拒识的格口“前进”，只有少数的到了自己正确的格口，场地顿时静了下来，大家的脸也沉了下来，有些人不信，继续打了一批，结果还是一样。最后不知谁说了句，还是回去手分吧，这样的破机器还不如手分得快，不要浪费时间了。回去的路上，我从他们脸上看到了失望的表情，当时我的心情也非常失落，虽然这次是初识，地址库维护也才进行了几天，但这样的结果令大家都不满意。

至此以后，我们加紧了对地址库的修改，同时加入新的地址，每天至少进行一次上机试验，错信拿回来找原因，拒识继续修改。在这期间，我发现我不是一个人在“战斗”，而是身后有兄弟姐妹跟我一起在“战斗”，同时感受到这大家庭的温暖。作为分拣新人，我有很多地址混淆和不知，我每次去问这些地址的时候，前辈们都会不厌其烦地告诉我这地址应该注意的地方、和其它地址的区分，有时不止一次去问同一个问题，他们还是很耐心地告诉我。有地址磨棱两可的时候，班长都会打电话给其投递站，再告诉我确切的地址投递，并告诉我宁愿多问下，也不要造成二次分拣；有时我忘了饭点，他们都会叫上我一起去。局里的领导也很关心我们的维护工作，有空就会与我们交流，了解我们的工作进度和遇到的困难，帮我们排忧解难。

大约半个多月后，要进行正式的机器分拣了，这次分拣的结果让人满意，因为我听到有人喊到：“把那车的信推过来机器分拣，不要手分了，上机的快！”听到这句我觉得我们的付出都是值得的，辛苦没有白费，一家人的“心事”都可以放下了。

未来要走的路还很漫长，我希望可以跟分拣局的同事们一路走下去，因为在这个家里，每一位成员都不可或缺，我们也同样深爱着它！

(作者单位：温州市邮政局邮件分拣局)

我与信函分拣机的情缘

□ 周承继

新邮赋诗

□ 周星槎

·中华全国集邮联合会第七次代表大会·

邮海领航赢掌声，春风五度庆年丰。
承前启后圆新梦，情系邮人写振兴。

·齐心协力抗震救灾·

地裂山崩祸雅安，九州挽手共驰援。
无疆大爱齐天力，重绘新图挺铁肩。

·感恩母亲·

养育之恩比海深，春晖百报不为勤。
人生能有几回孝，莫待思亲梦里寻。

·中国古镇(一)·

浙江宁海前童镇

江南古韵乡村画，溪水潺潺绕户流。
诗礼名宗才辈出，儒风文气占鳌头。

云南腾冲和顺镇

西南绝胜小苏杭，化境桃源福一方。
水秀山清生态美，柴门频出读书郎。

重庆合川涪滩镇

禅宗宝地得先机，城堡长街古韵奇。
石刻摩崖工艺绝，涪滩八景各成蹊。

广东珠海唐家湾镇

百年古邑文明镇，俊杰精英代有人。
祠堂民居中外誉，康庄海陆客如云。

福建邵武和平镇

黛瓦白墙村美观，古街九曲十三弯。
豪门巨宅星罗布，进士之乡薪火传。

四川宜宾李庄镇

川南重镇李庄盛，水运码头商业兴。
殿阁祠碑皆绝唱，传承文化举红旗。

河南淅川荆紫关镇

荆紫雄关三省通，明清古宅妙天工。
南阳贸易繁华地，文保精华平浪宫。

山西灵石静升镇

傍水依山居晋中，王家大院规模宏。
层楼叠阁匠心巧，独特人文万象荣。

相见不如怀念

□ 张寿锋

偷走了记忆，连曾经那最纯真的悸动的情怀也了无踪影了。

这也让我看到了二人之间鲜明的差别。八十高龄的强明却清楚的记得曾经一起约会地点，甚至于座位号都那么清晰。她在追忆那段青春岁月时，脸上不时浮出羞涩和幸福的微笑，可以想象，这么多年她的精神世界是多么的单一却富有，她多么陶醉于记忆中的那短暂的幸福时光，甚至还在心里期许着什么。也许，很多女人都是这样，当自己执守于已经过去的刻骨铭心的岁月时，总以为对方的心里也永远为自己保留着一片圣地，供自己随时去游览，回味。可是，岁月是

个无情的东西……

最后连老人自己也表示了极大的失望。几经辨认，才将画面中的老翁和自己心中的初恋的影象对接上，此时的他已至暮年，头发花白，身材佝偻，早已不是自己心中高大帅气的形象，气质更是不复当年。

虽然故事的结局让我感到哀惋、遗憾、甚至在心底悲伤起来，但老人忠于自己梦想和内心感受的执著精神让我动容和敬佩。

也许，连老人自己也在后悔这一路的找寻了，只有封存记忆才能留住永恒的美丽。纵使相逢应不识，相见不如怀念……

(作者单位：温州市邮政局人力部)

圆一个邮政梦

□ 吴同旺

我想，不管是领导的还是普通员工，大家都会怀有这样或那样的美好梦想，可现实和梦想总是有差距的，正因为有差距，所以人们才会憧憬梦想；正因为有差距，所以人们都会努力去实现它。梦想是一个人奋斗的动力，梦想是一个人动力的源泉，作为一名新时代的邮政人，就应该有梦想，有追求！

做一名合格的邮政人，首先要敢于有梦。

“功崇惟志，业广惟勤”。梦想指引人生方向，信念决定事业成败。没有梦想信念，就会导致精神上“缺钙”。作为新时代的邮政人，应该把“振兴邮政”作为自己的崇高梦想。

做一名合格的邮政人，要勇于追梦。

当今社会，信息技术的进步正悄悄地改变着人们的生活，尤其对邮政传统业务的发展产生了极大的影响，“烽火连三月，家书抵万金”的时代一去不复返，传统函件业务正在逐渐萎缩，邮政的未来将何去何从？难道我们就这样默默地等待死神的宣判？不，绝不！因为我们是新时代的邮政人。我们要与时俱进，加强学习，学习是进步的阶梯，让勤奋学习成为我们远航的动力；实践是提高本领的途径，让增长本领成为青春搏击的能量，我们必须练就过硬本领，以信息化为引领，实现邮政业务转型发展，跟上时代的步伐，我们要做勇敢的追梦人。

做一名合格的邮政人，我们还要勤于圆梦。

生活从不眷顾因循守旧、满足现状者，从不等待不思进取、坐享其成者，而是将更多机遇留给善于和勇于创新的人们，我们是邮政企业最富活力、最具创造力的群体，理应走在创新创造的前列，用自己的实际行动积极践行省公司提出的“一个引领，三个转变”工作思路，正确处理好“四大关系”，圆一个邮政梦。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。人生的美好梦想，都离不开脚踏实地的艰苦奋斗，梦在前方，路在脚下。自强者强，自胜者胜。我们要立足本职，埋头苦干，从自身做起，从点滴做起，用勤劳的双手，一流的业绩成就属于自己的人生精彩。

邮政梦，是我们大家的梦，我们要做一名敢有梦、勇追梦、勤圆梦的邮政人。

(作者单位：平阳县邮政局函件集邮分局)