



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 362 期

半月刊

2013 年 8 月 10 日

农历癸巳年七月初四

星期六

高温下的坚守

——“快节奏”的转运组

□朱蓓蓓

温州邮区中心局转运组现有转运员工 16 人,年龄跨度 20-40 多岁,是清一色的男性。转运实行两班制作业(7:30-17:00,17:00-7:00),值二休一。现在是业务淡季,日邮袋处理量达到 1.1 万件,到下半年旺季时,日处理量将高达 1.5-1.7 万件。

如果说投递员的投递工作是一场场马拉松式的长跑,那么邮政转运则是由一次次“快节奏、高强度”突击战组成的持久战。特别是在盛夏酷暑时节,这种转运的持久战打得特别辛苦,伴随着高温、闷热,转运组的男子汉们,个个挥汗如雨,衣服湿了又干,干了又湿,只为邮件“抢时间”……

8 月 1 日白天,是林周标一组当班。中午 12:10,地表气温已经达到 58℃。一辆来自杭州的 5 吨绿色大邮车满载满满一车的《人民日报》到达温州市邮区中心局,停靠在装卸月台。这意味着中午时段的“快节奏”装卸突击战马上就要开始了。转运组必须要在 13:00 之前,完成卸包、初分、装车等工作。因为《人民日报》在重点城镇要实现当日见报。

这就要求大家通力合作,流水作业,把自己的分工做好,给运输和投递节约时间。正午,车厢内的温度超过 48℃,没有空调和风扇,但是汪水华和另一名转运员的任务,就是要到车厢内,快速将总包搬到传输带上,由下一环节的人员进行初分和装上推车。林周标是转运班长,更是转运的主力,身体健硕,眼疾手快。长达 20 多年的转运生涯,让他练就了好本领,几乎一秒钟就可以初分一个总包。林周标说,“转运工作节奏特别快,大家都在赶时间,如果速度不加快,传送带上的邮件就会马上积压。”

12:50 左右,1000 多个报纸总包全部初分完毕。地上、推车上,都已经堆得满满当当。紧接着,大家又进入了下一个环节,两人一组将

邮件装上趟车,还要将邮件码放整齐,为最后的装车节约更多空间。

12:58,一场“卸、装”大战终告一段落。大家

的衣服已经全部湿透,豆大的汗珠顺着脸颊一颗颗滴落。据调度管理中心的鲁祥飞说,装卸从上海、杭州来的大车邮件,是时间最紧、强度最大的工作,通常都要求在 40-50 分钟内完成任务。

13:10,分销局的德国黑啤运到,大家又开始新一轮集中作战。不一会儿,一车的黑啤“消灭”完毕。

13:30,大家终于迎来了一个短暂的休息时间。几个大男人就坐在开放式的茶水间,多喝水、聊聊天、发发呆、玩手机,再打个盹。他们说,等到下午 14:00 市内趟车一到,又要忙开了。



被邮件包围



邮车内温度 48℃



邮袋和“我”一样大



小凉一会儿 叶会洲/摄

市局高温慰问 邮政报刊亭

本报讯 8 月 6 日下午,市局王友宽副局长带队开展暑期高温慰问活动。

慰问组一行来到鹿城路、雪山路等报刊亭进行慰问并送上慰问品。王友宽详细询问了信息化新型便民报刊亭业务发展和经营情况,勉励经营户继续利用便民平台为市民做好服务、规范经营,并注意做好高温下防暑降温工作。

此外,慰问组还到鹿城区城市管理和行政执法局进行慰问,并与该局局长就邮政报刊亭相关工作进行了商谈。(夏国靖)

永嘉局为一线员工 “送清凉”

本报讯 7 月 30 日,永嘉局为一线员工送去“清凉礼包”,并把省公司工会的问候和关爱带到了高温下奋战在一线的生产员工。员工们手捧“礼包”感激不已,表示将更加努力工作,为企业创造更大的效益,为客户提供更优质、高效的服务。(谷秋月)

平阳局高温慰问 投递员

本报讯 7 月 30 日,平阳局领导再次走访慰问奋战在高温下的投递员,为他们再次发放高温慰问金,嘱咐班组长要根据天气情况进行合理排班,避开一天中的高温时段,并鼓励投递员再接再厉,做好近期社保账单与高考录取通知书的投递工作。(彭海英)

市局“思乡月” 营销突出本地特色

本报讯(朱蓓蓓) 7 月 26 日,市局召开 2013 年“思乡月”启动会,结合市场特点,因地制宜对“思乡月”营销进行布置。

据了解,今年“思乡月”营销打好本地特色牌。一是“月饼+黑啤”,打好产品组合牌。将当前温州市场炙手可热的德国黑啤,纳入“思乡月”组合营销范畴。同时,还将有机大米、橄榄油、葡萄酒等分销产品作为附属产品,让不同的客户有更多选择。二是各有重点,抓好重点客户和团购市场。在市签月饼企业选择上,实现高、中、低端相结合,推出各档次月饼产品。比如将本地传统特色的苍南桥墩月饼纳入了供货范围。针对温州地区民营企业的低端团购市场,推出了价格在 38-48 元的铁盒月饼等。三是信息引领,实现线上线下销售相结合。在实物营销的同时,推出礼品券、YOYO 卡等产品,并大力推介邮乐中秋专区,实现线上线下销售统一步调。

省公司安保视察部 到温州开展金融安全评估

本报讯(陈滨军) 8 月 5 日-8 日,省公司安保视察部周国勇经理助理率检查组一行到温州局开展金融机构安全评估和两个标杆管理复评。

检查组先后到乐清局、永嘉局、温州市局和市分行、县支行的金融网点、业务库、运钞进行检查,同时对邮件收寄、邮区中心局进行了抽查,并对检查情况进行了反馈。通过听汇报、看资料、查现场、调阅监控等,检查组充分肯定了温州邮政金融机构安全评估和两个标杆管理工作所取得的成效,认为温州邮、银能够积极合作,做到工作有布置、有检查、有整改、有通报,同时对检查中存在的问题提出了宝贵的意见和建议,希望温州邮政再接再厉,确保经营健康、安全、稳定发展。

市局黄国静副局长、市分行赵智春副行长、乐清局、乐清支行、永嘉局、永嘉支行的分管领导,以及市局、市分行等相关部门负责人及相关人员参加了反馈会。

市局召开全地区网运工作会议

本报讯(单挺) 8 月 8 日,温州全地区网运工作会议召开,市局、各县(市)局相关人员参加了会议。

会议分析了温州网运的现状,对全地区邮路优化调整方案和包状邮件实施散件交接方案进行审议,并就国内小包浙沪对接、网运系统分拣到段、包裹分拣机改造安排等下步工作进行布

置。

会议要求各单位一是要提高认识,充分认识到此次调整的重要性,从全网出发,从大局着手,及时贯彻落实,进一步促进流程优化,逐步消除无效劳动,加快邮件在区内的传递速度,做好对竞争性业务的支撑服务。二是调度中心要总结分析各单位的意见和建

议,在满足时限要求的前提下,进一步完善实施方案。三是包裹分拣机改造工作至关重要,各单位要早谋划、密切配合,制订好改造期间的作业流程,满足邮件限时分拣处理的作业标准。四是要加大全地区相关网运业务知识的培训力度,提升网运整体管理素质和能力。

全市投递工种技能赛圆满结束

本报讯(王静) 8 月 6 日-7 日,市局举办了 2013 年邮政投递工种技能竞赛,来自各县(市)局、区局、投递局的 12 支代表队 36 人参加了比赛。赛前,各单位积极组织员工参与学习演练,并通过组织开展选拔赛,选拔业务素质好的选手参加全市比赛。

竞赛分函件批改退、按线路图排信、套报数报三个项目。赛场上,选手们充分发挥所长,将平时工作中的点滴积累和前期训练效果一一展示。经过紧张有序的比赛,共评出 9 个单项奖、3 个全能奖及 6 个团体奖。其中,瑞安局的彭祖雪获个人全能第一名,投递局的黄炎海、苍南局的温作营分获第二、第三名;瑞安局获团体一等奖,市邮政投递局二队、永嘉局获团体二等奖,市邮政投递局一队、乐清局、苍南局获团体三等奖。赛后,市局对取得优异成绩的选手和单位颁发了奖



状,并要求选手们将积极向上、认真负责、要求进步的工作作风带到各自的工作岗位中去,带领身边的员工共同进步、岗位成才,全力推动温州邮政创新转型发展。

严明对泰顺、文成两局提出要求

本报讯(毛长春 梁 闯) 近日,泰顺、文成局相继召开全县干部会议,宣布陈奕为、刘正敏同志任职决定。市局严明局长出席会议并提出要求。

严明肯定了泰顺、文成两局所取得的成绩,就下阶段工作提出要求,一是要认真学习《“好思路”如何“落到底”》这篇文章和全省邮政半年度工作会议精神,加快省公司“信息引领、文化养人”总体思路接地气、落到底,增强

新业务发展趋势,运用内控系统和信息化统筹思路;二是要按照全市半年度工作会议要求,关注“执行力提升、专业化引领、创新突破、正能量引导”五大关键词,不断提高经营管理水平;三是要资源整合,抓住重点业务,在金融业务扩大规模和邮务业务转型突破上取得新成效;四是要团结一心,强化管理,文化润心,廉洁务实,确保企业平安、高效、和谐、可持续发展,打造幸福泰顺、文成邮政。

孟一兵到鹿城二局和西站投递站调研

本报讯(叶会洲) 7月29日,市局党委书记孟一兵到鹿城二局和西站投递站调研慰问。

在鹿城二局,孟一兵了解了生产经营状况,指出要全力做好金融这一吃饭业务,加大小包业务的发展力度,打好几大战役,要挖掘藤桥等有较大发展潜力的区域,不断创新工作,为完成全年收入计划做出贡献。针对党支部工作,孟书记提出要使组织生活规范化、正常化,并结合生产经营活动,发挥党员的先锋模范作用,加强班子建设和员工队伍建设。

在西站投递站,孟一兵详细询问了投递员的出班情况、电瓶车质量情况和存在的困难,叮嘱投递员务必做好防暑降温工作,错开高温时段进行投递,时刻注意人身、车辆等安全。对



员工提出的问题,孟一兵表示将和相关部门研究解决。

全市 16 名邮政内训师选拔产生

本报讯(冯玲林) 近日,温州局举行内训师现场模拟授课评比会。

此次内训师选拔受到局内员工的积极响应,经过前期资格审查共有 40 人参加选拔,选手们在 PPT 制作、模拟讲课、着装等方面都做了精心准备。选拔现场,在模拟授课过程中,选手们充分展示了自己的风采,向在座评委及观众展现了自己的实力。如有些选手从 PPT 制作、教学组织及互动性等方面以视觉感的图片开场并渐入主题,引起在座的评委及观众的共鸣,赢得好评。

在场评委人员就表述生动与互动性、语言感染力、讲课技巧、等方面对选手进行评分,经



过一天时间的激烈角逐,市局函件局周小海等 16 名员工获得温州市邮政局“内训师”称号。

高温迎战『大档』收投 机要分局

本报讯(朱 曼) 近日,市局机要分局高温迎战大学生档案的收寄传递并顺利完成该项工作。

据悉,今年是大学毕业生最多的一年,需要传递的大学生档案比往年更多,日最大收寄量达 994 件,投递量达 1046 件,封发量达 57 袋,接发量达 40 袋。时值持续高温天气,“大档”量大时间紧,机要分局员工克服困难,主动承担责任,按省机要局的要求对封发量多的市、县局建立了“临时直封”关系,严格执行制度,又快又好地完成了“大档”的收寄传递工作。

本报讯(林怡芝) 近日,洞头局以“亮剑行动”为指针,以邮优惠项目地区联动为契机,成立大走访活动小组,分片区在全县范围内开展“专业联动营销客户大走访”活动。

活动启动后,各小组对自己所负责的片区均已完成了排查摸底。目前已有多个商家加盟邮优惠项目,并对这种以明信片为媒介、辅以二维码手段的推广方式非常感兴趣。另外,代发工资、卡类业务和网银等金融业务也取得了收获。

洞头局启动 “专业联动营销” 大走访

乐清局对 新入大学生员工 提出要求

本报讯(王 瑜) 7月25日下午,乐清局召开大学生座谈会,对新入职大学生提出要求。

该局要求新入大学生要热爱邮政事业,忠诚于邮政事业,培养良好的工作责任心;在学习工作中要认真踏实,边学边悟,不断提升自我学习意识与工作能力;要树立“三心三干”,为邮政企业的发展带来活力、带来发展;要将个人职业生涯与乐清邮政的发展紧密结合起来,尽快融入到大家庭血脉中。

本报讯(林 鸿) 7月30日,瓯海区局召开投递综合营销再动员大会,布置下阶段营销工作。

会议肯定一季度投递营销取得的成效,总结了营销经验,着重布置下半年报刊收订、邮优惠、思乡月等重点营销项目,要求全体投递员“脚要勤”、“嘴要甜”、“心要诚”,充分发掘邮路的资源优势,全力打好下半年营销战役。

与会人员还共同学习了《单臂鸿雁铺就温情邮路》、《乡邮员兰速文的漫漫投递路》短片,通过道德教育活动引导员工提升自身素养和服务水平。

瓯海区局投递综合营销再动员

省公司项目办调研 苍南局村邮站建设

本报讯(吴克田 邱绍荣) 8月6日,省公司项目办王强副主任一行赴苍南局调研村邮站建设和运营情况。

调研组一行现场查看苍南县村邮站,听取汇报后,充分肯定了苍南局村邮站建设及运营所取得的成绩,同时提出了几点要求:一是要好好利用村邮站平台,做好叠加业务,努力解决最后一公里投递问题,把信件及时送到老百姓手里;二是要做好村邮站宣传、报道工作,让地方政府和上级看到取得的成绩;三是要做好空白乡镇补建局所资产验收、移交等工作,使其能长期无偿使用。



永嘉县建立村邮站 运营管理长效机制

本报讯(郑文光) 近日,永嘉县政府出台《村邮站运营管理办法》,明确了村邮站运营管理、服务功能、业务操作流程、业务管理职责、监督与考核等要求。

《办法》规定,各镇政府(街道办事处)作为村邮站运营管理的责任单位,落实专人负责村邮站日常管理,并纳入年度政府目标责任制考核。邮政部门作为村邮站运营的业务管理部门,与政府部门形成有效对接机制,并通过设立村邮管理员和协管员,依托信息化平台,建立对接网点与村邮站的信息系统,实现村邮管理工作有章可循,有据可依,推动村邮站各项管理工作制度化、规范化。

此外,永嘉局制定村邮站运营管理制度,将采取量化村邮服务目标管理考核、明确村邮站代办业务酬金支付标准、订立村邮站扩展业务代办协议等方式,确保村邮站稳定运营和长效发展。

瑞安局下发村邮站 日常运营管理办法

本报讯(陈 雅) 8月2日,瑞安局下发村邮站日常运营管理办法。

该办法规定 2013 年村邮站建设要以“规范、提升、发展”为主题,通过加强日常管理、提升运营、强化发展、完善考核,建立运营管理的长效机制。该办法对村邮站日常管理的组织架构进行规范,对各部门职责进行明晰,还对村邮站业务准入原则以及邮政后台支撑各项职能做出具体说明。

市邮管局 对区局进行普查

本报讯(黄晓东) 7月25日,温州市邮政管理局王德奔局长、丁亮副局长率队分两路对鹿城区一局 13 个邮政网点进行了普查。

市邮政管理局普查组通过现场察看方式对鹿城区一局各支局、所的邮政营业场所进行了实地核查,并在鹿城区一局召开了座谈会,就进一步完善各个网点普遍服务功能交流看法和建议。此次普查对促进城区邮政服务网点增强合规经营意识起到了积极作用。

永嘉局评选“金靴奖” 力促亮剑行动

本报讯(胡旭霞) 近日,永嘉局在亮剑行动期间开展“金靴奖”评选活动,以促亮剑行动取得实效。

活动将根据网点在亮剑行动四个阶段的完成情况进行评比排名,取每个阶段的前三名分别授予流动金靴奖、流动银靴奖、流动铁靴奖,最后一名授予流动“布鞋”称号。评选活动最终结合网点走访目标达成积分,对总分排名前三且完成一项以上亮剑行动走访目标的网点分别授予金靴奖、银靴奖、铁靴奖,获奖网点每位成员则奖励相应价值的鞋子一双。排名最后且未完成两项走访目标的网点被授予“布鞋”称号,而该网点成员需自己出资购买警示性“北京老布鞋”一双。

永嘉局此举旨在通过树立标杆、表彰先进、鞭策后进,鼓励网点积极走访外拓,使亮剑行动真正走出实效。

信息广角

● 余额宝规模破 150 亿 第三方平台抢食基金

基金和第三方的合作将愈发密切,传统销售渠道会日益褪色。短期内银行等渠道的地位还无法撼动,不过 10 年后呢? 谁知道又会发生什么?

备受关注的余额宝规模近期再次突破 150 亿元。随着基金和第三方平台合作的日渐深入,更多的第三方平台意欲分食基金这块“大蛋糕”。日前有消息称,苏宁也将于近期进入基金领域。

“第三方机构与基金公司的合作从本质上看其实就是一方提供资金,一方提供管理的合作方式。”万博基金研究中心总经理马永谱 8 月 7 日告诉《国际金融报》记者,双方在合作上有天然优势。

上海某家基金公司在接受《国际金融报》记者采访时表示,他们一直在和各类电商平台接触,苏宁此番“出基”也在意料之中,对于基金公司而言,多一些渠道肯定是利好。因此,他们在未来肯定不排除和苏宁的合作。

天弘基金相关人士 8 月 7 日告诉《国际金融报》记者:“互联网金融是一大趋势,未来货币基金功能的创新会在此背景下展开。”她透露,天弘基金正在深化和阿里巴巴、阿里小微集团旗下的平台合作,设计推出新的互联网基金产品。天弘基金副总经理周晓明坦言,下一步将主打互联网基金的品牌。

“基金和第三方的合作将愈发密切,传统销售渠道会日益褪色。”上海某券商分析师在接受《国际金融报》记者采访时坦言,短期内银行等渠道的地位还无法撼动,不过 10 年后呢? 谁知道又会发生什么? (国际金融报)

● 芬兰邮政成立电子商务公司 拓展网购服务

为进一步提升自身在网购物流服务领域的地位,近日,芬兰邮政专门成立了电子商务公司,并开始运营,为网购提供一系列服务,包括经营、数据系统、电商软件、包装和投递等服务。

今后电子商务的重要性将日益凸显。芬兰电子商务公司表示,最重要的任务之一是加快发展,帮助各种规模的公司寻找电子商务提供的发展可能。(国家邮政局)

发挥多渠道宣传 提升邮储知名度

——藤桥支行利用冷饮店宣传小记

□周克南

7 月份,藤桥支行在“亮剑行动”走访过程中,充分利用当地冷饮店宣传邮储业务,提升邮政品牌,取得了实效。

在大走访中,藤桥支行通过店面、企业大排查,发现藤桥北街有一冷饮店生意非常火爆,且地理位置优越,经过调查日均客流量达 300 人以上。于是支行营销人员通过到店里消费,与店老板拉家常,多次公关洽谈等方式,成功令该店成为藤桥支行业务宣传点。

通过在该店放置宣传图片和店老板的主动介绍,短短几天时间内,就产生了预想的效果。经店老板介绍的先后有 5 个客户到网点购买保险和定期存款。而这部分客户均属网点新增客户。此后,陆续有该店介绍的客户到网点办理业务或咨询理财产品。

本次借助冷饮店的有效宣传,让网点人员体会到:在走访过程中,不能只注重走访数量多少,更重要的是细心观察走访过程中的细节问题,善于创新、分析,不放过任何一个对我们有利的宣传机会,勇于尝试新思路和新方法。

苍南局签下首单“邮优惠”

本报讯 8 月 7 日,苍南局与温州丁源兴食品有限公司成功签订“邮优惠”定制合同,制作“邮优惠”明信片 10000 枚,形成业务收入 1.4 万元,实现苍南局“邮优惠”项目零的突破。(林海燕)

文成玉壶支行签下“年年好”大单

本报讯 7 月 29 日,文成玉壶支行在“亮剑行动”大走访活动中利用基层投递员营销优势,与大客户进行营销沟通,成功签下中邮“年年好”保险 83.4 万大单。同时搜集有效客户资料 60 余份,吸储 100 余万。(廖丽琼)

永嘉局完成“惠聚-金秋”目标

本报讯 7 月份以来,永嘉局完成保费 1349 万元,提前三个月超额完成“惠聚-金秋”代理保险目标。截至 7 月 31 日,永嘉局全年累计实现折后保费 9652 万元,完成全年保险目标的 92.8%。(叶群燕)



动感生活

全市首届邮政职工游泳赛成功举办

本报讯 7月25日上午,温州地区首届邮政职工游泳比赛在苍南隆重举行,来自全地区的9支代表队共计64名运动员参加了比赛。经过紧张激烈的角逐,苍南局代表队获得团体第一名,市局、乐清局代表队分别获得团体第二、三名。市局局长严明到现场参观并为获奖选手颁奖。

(邱绍荣/文 金文斌/摄)



文成局参加“全民健身日”活动

本报讯 8月7日,文成局组织职工参加文成县“全民健身日”——健身跑活动。文成局员工身着统一服装,轻松、饱满地跑完了全程,展示了良好的身体素质和精神风貌。

(梁阔)



永嘉乌牛网点开展党员志愿活动

本报讯 7月25日,永嘉乌牛储蓄网点联合埭头社区、乌牛卫生院、社保等多家单位在乌牛皮服城开展“夏日送关怀”党员志愿活动。志愿者们向周边居民免费提供茶水、西瓜、防暑药品及量血压服务。乌牛网点还向居民们赠送了夏令用品并积极宣传“来邮政,万元存款有礼”活动,受到群众欢迎。

(陈聪聪)



洞头局“八一”前夕慰问驻岛官兵

本报讯 7月26日上午,“八一”建军节来临之际,洞头局领导一行到雷达所、人武部、消防局、边防大队、海防一连等驻岛部队进行节日慰问,送上了慰问品,感谢他们一直以来对邮政事业的大力支持。

(赵淳婉)

文成局节前慰问驻文部队

本报讯 7月29日下午,文成局局领导一行来到县消防大队、武警中队进行节日慰问,为驻地官兵送去了节日的问候和慰问金。同时表示,希望驻地官兵继续督促和指导邮政消防工作,加强双方沟通交流,共建“美丽文成”。

(程圆圆)

洞头大门网点开展桌面演练

本报讯 7月29日晚,洞头局大门邮储网点组织员工在会议室进行了“防范持枪、持刀抢劫”桌面演练。通过演练,一定程度上提高了一线员工对突发事件的应对能力,增强了员工间的配合默契程度。

(朱建群)

苍南局开展“八一”慰问活动

本报讯 7月29日,建军节来临之际,苍南局组织相关人员前往县空军驻军部队开展慰问活动。向官兵们致以节日的问候和亲切的慰问,送去了慰问金,并表示今后将继续做好官兵们的用邮服务,发扬拥军爱民传统,共创军民一家的好典型。

(黄运浦)

汤家桥支行开展“八一”专题活动

本报讯 7月30日,汤家桥支行联合绣山社区到新成消防大队开展夏日送清凉慰问活动。向消防战士们送上夏日避暑用品,同时,网点工作人员积极热情地向他们宣传金融理财知识。本次活动既为网点今后的业务发展拓展了客户资源,也宣传了邮政“拥军爱民”的品牌形象。

(李芳)



泰顺局举办“村邮网购”现场展销

本报讯 7月30、31日,泰顺局在南院社区、左溪社区举办“村邮网购”现场展销会。现场琳琅满目的商品,品牌及优势的性价比,引发了众多村民的购买欲望。据悉,日用品、家用电器、本地土特产更受村民的热捧。

(吴奕知)

永嘉局慰问驻永部队

本报讯 “八一”建军节来临之际,永嘉局领导到县消防局、武警中队等驻永

部队进行慰问,向官兵们致以节日问候,并送上慰问金,感谢他们一直以来对邮政事业的关心和支持。(胡文)

苍南马站支局为“白血病”学生捐款

本报讯 7月30日,马站支局倡议全体职工为患“白血病”的马站小学学生黄欣悦募捐爱心款。员工们纷纷伸出援助之手,献出一份爱心,此次共筹集了3000元爱心款。

(黄运浦)

永嘉四川支局高温慰问村邮员

本报讯 8月6日,永嘉四川支局对所辖32名村邮员进行慰问,感谢他们在高温下仍能坚守岗位,配合支局做好信件、报刊投递工作,并送上防暑降温物品。

(谢蓓蓓)

洞头局开展集邮营销知识讲座

本报讯 8月7日上午,洞头局举行集邮营销知识讲座。邀请市邮政局黄湘如、江圣峰讲课。讲座以讲授集邮知识为主要内容,介绍了邮票基础知识、新邮预订、个性化邮票、委托承制、形象年册等业务。此次讲座为该局下一步集邮业务的开展进行了预热,同时提升了该局团队营销水平。

(赵淳婉)

平阳局经警护卫队开展体能演练

本报讯 8月8日,平阳局组织经警护卫队员顶着炎炎烈日在东门山进行体能演练。登山训练中,队员们充分发挥勇于攀登,不气馁、不放弃的精神,展现了邮政员工团结向上、努力拼搏的良好风貌。

(施维康)

员工秀场

陌拜,顾名思义就是陌生拜访,指没有经过预约,没有特定对象的拜访,有时需要挨家挨户地敲门。因为许多人都排斥陌生人的到访,营销员往往会遭遇不友好的对待,“陌拜”成了营销中最难啃的一块“硬骨头”。但“陌拜”却是姜玲玲的强项,这是因为她态度真诚,有超强的亲和力。

“什么领导不领导,我忙都忙死了。”这句姜玲玲N年前讲的“名言”,让原温州龙湾分局李武局长——姜玲玲的伯乐,现在回想起来还十分感慨。李武说,当年自己刚调任龙湾分局,那天去营业厅视察,正值业务高峰,有一位同事告诉姜玲玲领导来了,姜玲玲当时在处理很紧要的事,就头也不抬地说了这句话。

这句话让在场的领导有些尴尬,不过也就是这句话开始,让李武看到了姜玲玲的专注和与众不同。

姜玲玲的与众不同在于她善良、耿直的品性,就是这种品性使她成为了“陌拜”的高手。姜玲玲说,陌拜,关键是用端正的心态建立彼此的信任感。

在营销过程中少一份功利,多一份关怀,“己所不欲,勿施于人”,多站在客户的利益角度看问题,客户回馈给你的也会是一份温暖。

温州有个公益慈善饭馆——素食馆,里面干活的人都是义工。一次,姜玲玲发动网点的同事为素食馆募捐,大家将一袋袋大米、食用油送到馆内,也一并帮他们做了宣传。邮政人的热情服务给素食馆的人留下了好印象,一位义工就向姜玲玲介绍说,近日“杨府殿”落成仪式,要搞千人聚餐活动,她愿意把姜玲玲推荐给杨府殿负责人,届时可以到现场宣传。

“我们来给你们送祝福,送新春礼,邮政年底有活动,你们都要来看看噢!”信佛的人都喜欢有一个好彩头,在现场,网点人员给大伙送上了一个个“大礼包”,里面有对联、有邮政的宣传单、有大大大的“福”字,送出去祝福,收获了好感。“一定,一定。”“谢谢你们!”温馨的话语瞬间拉近了彼此的距离,更有客户现场就咨询了办理金融业务相关事项。

姜玲玲说,陌拜,首先是倾听而不是讲述。

“陌拜”高手 ——记温州局龙东营业所主任姜玲玲

□杨佩文

有很多营销员,与客户首次见面时,过于紧张和急切,连珠炮一样滔滔不绝地介绍自己的产品,而没有去倾听客户的话,致使客户反感。其实倾听很重要,通过倾听你可以了解客户的需求,发现客户的喜好。

姜玲玲在陌拜之前做了充足的演练,有一次准备去一家企业攻关代发工资业务。当姜玲玲在做产品介绍时,老板显得不是很耐烦。他说,代发工资的业务我有所了解,其他的银行也推介过,这事我尊重员工的意见。

既然老板这么说,这次姜玲玲就改变以往攻关财务人员和老板的方法,改为攻关企业员工。她说说服老板要来了车间主任的联系方式,首先与车间主任联系,组织员工带着毛巾等小宣传品,对企业员工进行民意调查,逐个向员工发放宣传单,并讲解说明在邮政代发工资的便捷及优惠政策。员工感受到了邮政对他们的重视,非常高兴,都表示愿意在邮政开卡。

当姜玲玲拿着员工的民意调查表给老板看时,老板笑着说:“你们的服务我看在眼里,你们的工作激情让我感动,希望你们的工作态度能感染到我的员工。我同意由你们网点代发工资!”

姜玲玲说,陌拜,卖产品不是唯一,通过服务结交朋友更重要。

“陌拜”的成功率不如朋友引见,因为朋友在营销中会起到沟通桥梁的作用,往往事半功倍。所以,让“陌拜”形成良性循环的法宝就是用服务广交朋友。

姜玲玲介绍:通常她会先让自己成为客户的朋友,多聊聊工作和生活情况。等熟悉之后再了解他是否有金融业务方面的需求,即使没有,依然可以常来常住,千万不要只把眼睛盯

着对方的口袋上。

有一位灵昆的老伯,本来是温州龙湾扶贫开发一家摩托车配件公司的会计,之前姜玲玲去买摩托车,老伯问,你这车是买给谁的,她说是给公公买的,他每天上班骑自行车比较累,给他买辆摩托车轻松点。老伯听了非常感动,觉得姜玲玲很有孝心,得知她在邮政上班后,就与企业老板商量将公司的部分周转资金存到了姜玲玲所在的网点。后来,老伯退休回郊区老家,按通常的业务关系来说,姜玲玲与老伯的关系也该淡化了,但她逢年过节依然会带小礼品去看望老伯。老人家非常高兴,久而久之把姜玲玲当成了女儿,还帮她向自己的亲戚朋友发展了近百万元的存款,平时逢人就说:“存款找我闺女玲玲啊!”

一个让陌生的人都会认同你、喜欢你、相信你的人,一定是一个热情有爱心的人。在生活中,姜玲玲就是这样一位“博爱”的人。

“我死心塌地跟着她干!”——一位员工如是说。

2010年,姜玲玲在龙东网点当负责人,当时有一位劳务工做做柜工作,生长在单亲家庭。由于家里比较拮据,想离开邮政出去奋斗,但一直苦于没有本钱,于是姜玲玲借了几千块钱给他,并叮嘱他一定要常联系。两年时间过去了,姜玲玲知道这位同事在外并不如意,也有重回邮政的意愿,于是姜玲玲向领导作了推荐。

在外打拼了两年,这位同事办事更加成熟、周到,出于对邮政的感激,他做事更加专注、负责。家离单位很远,但是他从来不迟到早退,业绩也节节攀高,现在已经当上了综柜。

姜玲玲用自己的真情关怀着同事,也用



“谢谢你,姜阿姨!”小女孩说。

多年前,姜玲玲跟着星火义工队到泰顺去扶贫,在一所山间小学校认识了12岁的小女孩晶晶,小女孩跟着80岁的爷爷奶奶生活,爸爸很早就去世了,妈妈也远走他乡,造成小女孩性格内向、自闭。姜玲玲得知小女孩的成绩不好,当场就拿出几百块钱,并决定长期资助她。姜玲玲与小女生约定,只要她期末成绩在80分以上,就带她到温州乐园玩。在美好的愿望激励下,小女孩真的取得了好成绩,姜玲玲也信守承诺,将小女孩和她奶奶接到自己家里,带她们买衣服、买吃的,带她们去温州乐园玩。“不计较个人得失,尽自己所能付出”,这就是生性善良、满怀爱心的姜玲玲。她热爱生活,爱交朋友,爱着身边的人,也被身边的人喜爱着。她充满阳光,给了团队强大的正能量,在她的带领下,龙东营业所连续四年被评为温州局先进集体,搬迁新址后一年时间新增储蓄余额9000万元。





绿地

□ 庭院深处春风至

陈琦/摄

与大海亲密接触

——游福建白水洋大京沙滩

夏日当下,为了缓解压力、交流感情,单位组织了青年团员赴福建游玩白水洋、大京沙滩。

一路上,我们无比雀跃,经过4小时多的车程,到达首站大京沙滩。金闪闪的沙滩,层层的海浪映入眼帘时,我们的情绪再次沸腾,换装行动一触即发。

当双脚与柔软微暖的细沙相吻时,一股热情和源源不断的期待向我涌来。温和的海风抚摸着我们的发梢,迎面而来的层层浪潮拍打着沙滩,激情澎湃的浪呀成为我们释放青春因子的催化剂……

有游泳的,有捡贝壳的,有纯跟着浪跑的,有抓到人就猛拍照的,平时的文静,严肃全都消失殆尽。当然,Beach Volleyball 更是不能少,随着一句“COME ON”,大家立即集中到排球场上。赤脚在沙滩上快速移动,双手时刻准备着拍击对面飞来的排球,每一次的发球,回球,无论好与坏总能引起全场的欢呼。“把球传我!”“这球是我的,谁都别抢啊!”“啪!啪!”球

是接住了,就是来了个满怀抱,大家顿时轰然大笑。休息片刻,男生们又来了四人一组的拔河比赛,两边谁都不认输,场上场下一齐鼓劲。我们肆意又狂野地挥洒着汗珠,击球声、欢呼声、笑声、海浪声、照相机的咔嚓声在海风的带动中汇集成一支生命交响曲。美丽的大海见证了大家在一起的美好时刻!

一天就如此匆匆而过,经过一夜的休息,大家又是神采焕发地向白水洋出发。可谓好事多磨,居然下起了大雨,白水洋水位过高,已过安全警戒。大家都很遗憾,但是“安全之上,责任第一”嘛。大家非常配合地就地玩耍、拍照,还显得超自我陶醉,为我们的集体出游画上了完美的句号, FIGHTING!

在欢声笑语中,大家踏上了回温之路。虽然只有短短两天,可大家的感情却迈进了一大步,集体使命感更强了。再见了大京沙滩,再见了白水洋……

(作者单位:温州市邮政分局)

□ 颜花鸟

狗尾巴草的夏天

窗台上的花,耐不住高温,都已枯萎。倒是一株狗尾巴草,不知是客,长得欣欣向荣。

读过一篇写狗尾巴草的文章,说它是很贱命的草,耐干旱,耐酸碱,耐践踏,只要有点泥土,哪怕在墙头、砖缝,也能长得欣欣然,没有丝毫委屈。在“落草为寇”的童年,我也这样认为。如今,我已改变看法,那不是“贱命”,而是坚韧、务实,还有一些小顽劣。

我的童年在乡下度过,那还是农耕时代,也是狗尾巴草的天堂。入了夏,雷雨一赶,它们便纷纷钻出泥土,扑棱棱向上长。村庄、墙头、屋脊、路旁、沟渠、田间……就像撒欢的狗,到处都有它们撒欢的身影,埋着头,扬着尾巴,不遗余力地饕餮风雨和阳光。

我纳闷,为什么声势浩荡的庄稼,总打不过狗尾巴草?那时,正热映游击队。我就想,它们肯定是游击队!大人却不管,庄稼是他们的命根子!就像我们,在庄稼地外咋疯都行,就是不能到地里,糟蹋庄稼!狗尾巴草肯定玩疯了,竟撅着屁股跑到庄稼地里了!

天一放晴,大人就下起“追杀令”:拔草。不得已,我们这些玩孩子,也成了“壮丁”,赤着脚丫,跟在大人屁股后。锄禾日当午,汗滴禾下土。谁知心中话,句句喊辛苦。骄阳下,汗水奔,对狗尾巴草的同情,也蒸发殆尽。我们变得如狼似虎,成为大人的得力助手。

我们把拔掉的狗尾巴草,一抱抱扔到地头。放心,它们不会死,只相当于搬一次家。过几天回

来,它们还会向你摇尾巴,一点也不记仇。现在想想,狗尾巴草真得像乡人!坚韧、顽强、坦然。人和草一起生活久了,难免会相互学习、彼此影响,有了对方的属性。

田家少闲月,暑期人倍忙。那时,没有补习班,我们的补习是干活,比如割草喂牛。吃过饭,我们就吆喝着,呼朋引伴地去割草。到了地里,就原形毕露,逮蚂蚱、偷西瓜、掰棒子、烧红薯……后来,学到“落草为寇”,我一下就想起那段蛰伏在狗尾巴草下的时光。

由于总是“玩过头”,该回家了,草袋还空着。这难不住我!狗尾巴草长得亭亭玉立,我割一抱,往袋里一竖,草袋就鼓囊囊满了,我背回去交差。这招能蒙骗过父亲,却骗不了牛!那点草不够牛打牙签的!牛饿得咩咩叫。父亲看看空槽,举起拌草棍,把我赶下地。

母亲说我,属狗尾巴草的,不仅脸皮厚,还赖皮。我不知她是夸我,还是损我?虽然晒得炭黑、蓬头垢面、手脚伤痕不断,但我却活得生龙活虎、天天向上。倒是现在,生活在城里,没有风吹日晒,也不用割草,身体却亮起红灯,要靠草木的中药,调息、疗养。

陈年风霜籽,晨露土中发。霖铃摇狗尾,临风望天涯。

这个夏天,站在一株狗尾巴草前,我依稀看见,时光深处,我像一株狗尾巴草,雄赳赳地摇着童年的尾巴,穿过风,穿过雨,穿过骄阳,穿过夏天……从我身边擦肩而去。

□ 葛亚夫

再热也要坚守

盛夏8月,瑞城笼罩在滚滚热浪中,最高气温已攀升至40℃。到了下午2点多,马路上地表温度最高达66℃,对于投递员来说,骑行在路上,车轮胎都要被粘住了。就是在这样的“烤”验下,投递员们不畏酷暑,仍旧干劲十足,坚守在烈日下,按时准确投递各类邮件。

33岁的周建国每天要跑5个小区,投递300多个点,早上六点到,他已经在局里整理一天要投递的邮件了。八点半,他载着满满一袋信件和报刊,顶着烈日出发了。这一路,头上太阳炙烤,脚下路面烫脚,还要时常爬楼梯,周建国的布鞋已被磨得破旧不堪,皮肤也被灼得生疼,刺眼的阳光更是让眼睛发花,汗水流到眼睛里,更是涩得难受。“我投递的都是小区住户,很多都是白天上班家里没人的,所以我都会在中午去投递。大热天,住户中午基本都会在家午休,这样一醒来就可以看到报纸,妥投率最高。”说着,周建国擦了把汗,可汗水早就湿透了他的衣服,但久经“烤”验的他一脸无所谓,打趣道,“天热是挺

难熬的,但这还可以享受免费的日光浴呢”。瞬间,笔者被这份乐观和执着深深感动。

39岁的投递员余少隆每天要负责投递上百封名址广告及其他沿街广告的投递,任务要比其他投递员更加复杂艰巨。然而面对高温,余少隆丝毫没有怠慢,盯着烈日走街串巷。入夏以来,他的投递量非但没有减少,反而有所增加,单单7月份个人名址广告投递量就达到1500封,市区沿街广告投递量达到5900封。余少隆上班前都用大杯子接满单位烧的伏茶,随身携带,“大热天的,出去投递,一定要防止中暑,不然是倒下了,就误事了。”面对高温酷暑,余少隆想到的不是自己的辛苦,还是在操心工作啊。

周建国、余少隆只是小小的缩影,像他们这样坚守在投递一线的人员还有千千万万。烈日之下,可爱的投递员用无私的坚守保障了用邮质量和邮件安全,此时他们为用户传递的已不仅仅是邮件,而是夏日里清冽的“甘泉”。(作者单位:瑞安市邮政局)

□ 陈雅

福州云顶之旅

夏日炎炎的周末,同事们相约去游福州云顶。车窗外,茂盛的林木山岗稻田如一幅绿色长卷逶迤展开,一路相伴,润泽了在都市中干涸了的眼。未到目的地,大家就兴奋起来了,叽叽呱呱,热闹异常。

旅程的第一站是福州森林公园。道旁笔直参天的树木遮住了天空,满地的奇花异草散发着阵阵清香,令人神清气爽,暑气全消,真的仿如走进原始森林,难怪福州人将此作为避暑胜地。一不小心将手搭在旁边树干上,导游拼命叫“别碰”!原来这树叫“白千层”,树皮层层薄如酥油饼,一动就脆得掉下来,算是一大奇观。第二个令我们惊奇的是园内的“榕树王”,相传是北宋年间所种,至今已有上千年历史,竟然高20多米,冠幅1300余平方米,简直遮天蔽日,独木成林。看到此树我们不由自主想起“初者常青”四个字,纷纷在树前留影。令人讶异的还有竹类观赏园,各式各样的竹子争奇斗彩,居然有竹竿是嫩黄色的,映衬着满园翠绿,煞是好看。

三坊七巷是福州的一张名片,这里至今保存着一些自唐宋以来形成的坊巷,而且还出过很多历史名人,如林则徐、严复、冰心等,是中国十大历史文化名街之一。我们漫步在石板街上,穿梭在店肆之间,仿佛回到了古时市井。突然发现有个古色古香的邮局,大家更是兴奋莫名。

午后我们到达青山之巅——云顶风景区。据说这里是“福建的香格里拉”,平均海拔1000米以上。山顶有个花海梯田,云雾缭绕中一层层从山脚盘旋而上直到山头。可惜这个季节没

有花,只有零零星星的雏菊散落在绿草中,倒是别有风味。若是花开季节,蓝天、白云、青山相辉映,定是无限浪漫之地。我们拾阶而下,在云中田间驻足,揽花抚草,恍入仙境,流连忘返。晚上我们入住山顶QQ蛋居,这是很有创意的酒店,全球独有,一百多个蛋型外观的独栋客房散落在山野,分金窝、银窝、喜窝、彩窝、乐窝,居内为榻榻米设计,小巧玲珑又温馨。大家互相串门,倚门聊天,还原史前原住民的山居生活。

次日凌晨天公不作美,下起了濛濛雨,导游带我们游天池景区。非常吃惊,在高山之巅竟有这样一汪面积达12亩左右的碧水,四季不干。原来是亿万年前火山喷发后形成的,池中有两个直通地心的泉眼,汩汩不停地冒水,难怪。天池灌溉了周围的山头,形成北国草原一般的万亩草甸,人称“南国天山”。在这辽阔的“草原”上,几只狗儿欢快地奔跑嬉戏,令人羡慕,而我们只能披着雨衣远眺云山雾海……

当我们游览七彩瀑布时,天放晴了。从山顶往下走,七条大小不一、造型迥异的瀑布隐匿于深山峡谷之中,带给我们丝丝凉意。每隔一段山路,都有一个路标,分别写着“八十腿飘、七十腿摇、六十腿抖、五十腿晃、四十腿颤、三十腿软”字样。我们讨论“颤”与“抖”到底有什么区别,也争不出个究竟来。山路难走,但清冽异常、充满负离子的林中空气,洗涤了我们的肺腑,洗尽了佛家所言“108种人世尘埃”,给了我们新的胸怀。

到了山底,便是红河谷了,这里的河床以

红为主色调,像红地毯,两边都是茂密的原始森林。见到一些皮划艇,大概可以漂流。我们只沿着小溪边的栈道行走,弯弯曲曲,连绵不尽。拐角处展望,栈道竟然是在悬崖上开凿,擎在空中,下面就是深渊,够惊险,也够搭本的。翡翠谷潭多,一个连着一个,潭水翠绿幽深,旁边有千万年前形成的冰川遗址——冰臼,还有古梯田。陌然见到路边树上挂着许多野兽头骨,

还有一座斜摆的怪屋,前有远古图腾,原来到了野人山寨。我们童心大萌,在怪屋里钻来钻去,好不有趣。

我们乘索道回到山顶,看茫茫山岗,满眼翠绿尽在脚下,感觉飞人一般。回程车上,更有幸看到云雾朵朵缠绕在青山山间,如梦似幻,美如画,蓦然领悟,何为“云顶”,真是名不虚传!(作者单位:温州市邮运局)



福州森林公园“榕树王”

李培科/摄

□ 徐敏丽