



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 363 期

半月刊

2013 年 8 月 25 日

农历癸巳年七月十九

星期日

炎炎酷暑送清凉 丝丝关怀润人心 裴英杰到文成、平阳局慰问一线员工

本报讯(梁 闯 彭海英) 8月15日,省邮政公司副总经理裴英杰率工会主席李志铭、财务部副经理吴文珠一行,在市局局长严明的陪同下到文成、平阳局调研慰问一线员工。

在文成,裴英杰一行冒着酷暑先后慰问了城关投递、商函集邮分局、城南营业、玉壶支行和上林村邮站,在慰问中与一线员工和村邮员进行了亲切交谈,详细了解业务发展和村邮站运营等情况。

在文成局座谈会上,裴英杰对该局在企业文化建设、平台建设、业务发展等方面取得的成绩给予肯定,并对文成局今后的发展提出了希望:一是应结合当地情况,继续贯彻省公司党组的思路,建设好新型报刊亭和新型村邮站,以信息化引领,创新邮政服务方式。二是重视绩效考核,建立以利润为导向的财务管理。三是关注活期比重,发展代理金融,抓好金融业务和两包业务。四是贯彻中央“八项规定”和党的群众路线教育实践活动。五是在持续高温的情况下,要注意安全。

8月15日下午,裴英杰一行先后来到平阳鳌江支局、汇水河路信息化报刊亭、昆阳支局封发投递组等,亲切慰问了高温下坚守岗位的一线员工。

在平阳局座谈会上,裴英杰对平阳局提出了要求:一是继续践行省公司党组思路,在原先的基础上进一步对信息化村邮站、报刊亭以及业务的拓展积极探索,争取出经验与成效,取得成功的范例。二是结合平阳局实际,加强代理金融、函件、报刊信息化管理系统的应用,丰富名址库数据。重视两包业务的发展,扩大业务的范围,将效益业务做大做强。三是关注企业利润,重视企业的损益核算

工作管理,加强资产的管理和盘活工作。四是重申中央八项规定。五是在经营、管理和账务上加强防范措施,确保安全生产。



裴英杰慰问文成局投递班



慰问文成村邮员



视察平阳信息化报刊亭



视察平阳局营业

市局开展 转型发展大讨论之 “互学互比”活动

本报讯(张 琼) 近日,市局组织开展转型发展大讨论之“互学互比”活动。该活动为期两个月,参加对象包括全局各单位,共分成7个转型小组。通过走出去、引进来,座谈学习、互相交流等方式,学习先进、寻找差距、树立典型、加快转型,努力在全市邮政形成创新求变、创先争优的发展氛围。

活动包括三项内容:一是学习考察。各单位将继续深入开展向先进地区学习活动,可拟定调研课题,组织重点单位与部门到省内外、行业内外、行业以外的先进单位实地调研,学习理念、先进的工作方法、具体项目等等,走出去、引进来,加强复制创新,学以致用。二是交流探讨。各单位将结合本地实际和各自分管工作,选择合适课题,加强理性思考,注重发展实践,认真做好准备,进一步理清今后发展的基本思路和工作重点。加强基层调研工作,全年共需完成4篇调研报告。三是互学互比。各单位之间以座谈形式进行“互学互比”。各转型小组要召开一次座谈会,由各牵头单位负责联络组织。各单位自行设定主题,轮流对单位转型的成果和下阶段转型的安排进行具体阐述,查找差距、互相学习、互相交流、互相提高。通过找好自身差距,树立典型标杆,进一步增强工作的主动性和针对性;逐步建立各部门、单位协调配合的工作机制,实现管理资源的整合利用,举一反三,融会贯通,提升管理和发展的效率。

同时,市局各单位要组织一次对省公司企业战略、企业文化的宣贯活动,发动员工撰写文章,运用OA信息、《在一线》、《浙江邮政》、《温州邮政报》、微博等载体,持续推进企业文化在基层一线落到底接地气。

利率市场化和市场的利率化

□ 本报评论员

据媒体消息,7月19日晚,央行宣布自7月20日起全面放开金融机构贷款利率管制,取消贷款利率的七折下限。表面看来,这个消息似与依靠固定利差收的邮政代理金融业务无关。但若深入分析我们会发现,贷款利率的放开将给邮政代理金融带来不可预估的深远影响,促使我们加快由储蓄银行向零售银行的转变。

第一层面,贷款利率的放开将使银行的息差收入被逐步压缩,压迫银行进一步由以贷款业务为主导的经营模式向以提供投资顾问、财富管理业务为主导的模式转变,大理财业务势必成为银行的战略资源,直接加剧邮政代理金融在大理财业务上与其他银行的竞争。

第二层面,银行将大理财业务视为战略资源进行经营发展的同时,势必更加重视对个人客户的维护和负债业务的发展,以此作为投资、理财等业务的经营基础,这也将加剧银行对民间各类闲散资金的争夺,以中、低端客户存款为主的邮政代理金融在储蓄业务上的发展空间将进一步被收窄。

第三层面,银行为加快负债业务的发展,势必会利用自身资源向储户提供优惠措施,提高储户存款的实际

收益率,使邮政代理金融在储蓄业务上的发展处于劣势地位。

更深层的影响,是贷款利率的放开标志着央行将加快存款利率市场化步骤,逐步放开对存款利率的管制。一旦存款利率被放开,银行间竞争势必进一步加剧,资金成本将进一步加大。与此相对应,企业和居民对银行产品的议价能力将得到有效提升,使金融市场实现完全利率化导向和金融“脱媒”。企业融资渠道和投资理财产品的增多,将使居民的投资理财方式进一步多元化,导致储蓄资产占社会金融资产的比重持续下降。而无论储蓄资产占比的下降还是负债业务经营成本的加大,对储蓄收入占比过大的邮政代理金融来说,无疑都不是一件好事。

那么,在利率市场化和市场利率化的趋势之下,邮政代理金融将去向何方?就温州邮政代理金融业务而言,笔者认为有两个可以应对的基本策略,也是目前市局领导所倡导和要求各个网点在做的:

第一,加大本地客户发展,坐稳储蓄银行的“底”。储蓄是保险、基金、理财等业务的发展基础,只有进一步抢占余额市场,做大储蓄余额,才能为将来利率市场化所带来的冲击做好应对。据温

州银监分局的数据显示,截至今年6月末,全市居民储蓄存款余额已达4049亿元,比年初增加204亿元;温州居民人均储蓄存款约4.4万元,且已连续6个月保持正增长。在楼市股市和实体经济萎靡不振、民间资本大量回流银行的大环境下,正是我们邮政储蓄网点加大走访力度、开发本地客户、实现储蓄余额大幅增长的大好时机。

第二,大力发展理财业务,做好存款客户的投资顾问和财富管理。网点发展理财业务,其目标不是网点要卖什么,而是客户要“买”什么。只有充分考虑客户利益,满足客户的需求,才能赢得客户的信任,增加客户对网点服务的“黏性”。根据普益财富银行理财数据库统计,银行理财资金余额(8.5万亿)已超全国个人可投资资产的八分之一。而温州由于惯往投资方式的影响,银行理财还处于起步阶段,只要我们做好这一方面的服务,让客户感到满意,理财业务就大有可为,就能通过“马太效应”而聚集更多的优质理财客户,提前抢占理财市场,做大理财业务的规模。并通过理财业务收入的提升,来逐步降低邮政代理金融对储蓄业务收入的依赖,以应对利率市场化所带来的储蓄业务萎缩风险。

本报讯(朱蓓蓓) 8月23日晚,市局举办第二批次的投递营销培训课,特别针对投递员营销“开口难”等问题,课题为《开口是金》的培训。王友宽副局长出席了此次培训会。培训讲师通过讲述具体案例,提升投递员对营销的认知,并结合现场模拟互动体验,鼓励投递员利用已有的人脉关系,“多说一句话”,主动开口营销、熟悉简单有效的活术、提升对用户的服务等。

据了解,投递营销培训是温州邮政推进报刊专业化改革和落实投递营销经理制的一个重要举措。市局将对2014年报刊大收订实行“收投合一”政策,通过实行属地管辖和改变考核机制,鼓励投递员做好本区域范围内的报刊营销工作,加快对报刊市场的深入拓展。投递营销培训作为此次专业化改革的配套措施之一,市局利用晚上的时间,按照投递站区域情况共分成六批次轮流为全局300多名投递员作开口培训并详细解读报刊收订激励考核办法,“既给政策又给方法”,来实现投递营销从“被动到主动”转变,最终达到“一份工作两份收入”的效果。

既能走出去 又能说得出口 市局举办投递营销培训



市局考察团赴福建泉州局考察学习



参观晋江商函中心

本报讯 8月8日-10日,由严明局长为首,王友宽副局长以及市局综合办、市场部、函件局、电子商务局负责人,相关县(市)局分管局长等共12人组成的考察团,赴福建泉州局考察学习。

考察团主要学习了泉州局在贺卡业务发展、便民服务站拓展、营销体系建设、科技兴邮、国内小包业务发展以及企

业文化建设、新闻信息工作等方面的经验。还重点了解了晋江局在贺卡商业化运作以及整体活动方案设计、项目联动、与新媒体创新融合发展上的经验和案例。其间,考察团参观了泉州开元寺邮局、天湖邮局以及晋江局的商函中心,并现场观摩了晋江局承办的万达广场周年店庆活动项目。

(朱落落 摄影报道)

王义跃副县长调研平阳邮政

本报讯(彭海英)8月21日,平阳县王义跃副县长到平阳县邮政局进行调研。王副县长认真听取了平阳局对目前邮政概况、2013年上半年工作总结和下一阶段工作思路的汇报,还深入到营业窗

口、封发投递等一线场地调研。王副县长对平阳邮政的工作给予充分肯定,同时也希望平阳邮政继续积极融入地方工作,深入推进邮政普遍服务项目,不断提升服务水平和能力,为平阳经济发展贡献力量。

乐清淡溪空白乡镇邮政所开业

本报讯(陈茜茜)8月19日,筹备多时的乐清淡溪空白乡镇邮政所开业,淡溪镇政府和乐清局相关人员参加了开业庆典。

庆典仪式上,淡溪镇陈海琦副镇长表示淡溪邮政所的开业不仅具有经济效益,更具有社会效益。乐清局仇斌兵局长表示淡溪邮政所的建成开业离不开乐清市发改、财政及淡溪镇政府的大力支持,今后将不断叠加更多的业务,让广大农村朋友享受到“家门口、零距离、不出门”的便捷服务。淡溪镇黄爱丽镇长与仇斌兵局长共同揭开了印有“淡溪邮政所”匾额的幕布,标志着淡溪邮政所正式对外营业。

据悉,开业当天,吸引了不少周边群众办理话费充值、水电费预缴等邮政业务,迎来了开门红。

永嘉村邮站扩展服务与村邮员报酬挂钩考核

本报讯(郑文光)为有效解决村邮员办理村邮站扩展业务干好干坏一个样的问题,日前,经县政府同意,永嘉局在全县三类村邮站实行村邮站扩展服务与村邮员工作报酬挂钩考核。该局把村邮员的工作报酬分为基本补贴和扩展服务酬金两部分。基本补贴按村邮站所覆盖村的服务人口为标准计酬,扩展服务酬金则根据站点月点均交易笔数分档计酬,并按月发放。该考核办法的实施,激发了村邮员办理扩展业务的积极性,全县三类村邮站扩展服务交易量、月点均收入、月点均交易笔数近期都有较大提升。

瑞安局实现保费破亿

本报讯 截至8月15日,瑞安局2013年代理保险业务系统保费达到10044.48万元,中邮占比38.70%,折后保费达到14578.97万元,系统保费成功攻破亿元大关。(陈雅)

文成局开发“邮优惠”明信片

本报讯 近日,文成局抓住文成县第一届观瀑节活动开幕和文成旅游直通大巴开通的机遇,与文成县旅游局成功签约制作首批4万枚“邮优惠”邮资明信片,实现业务收入8万元。(夏盛理)

永嘉局保费首次破亿

本报讯 截至8月21日,永嘉局代理保费规模达到10003.02万元(折后),首次突破亿元大关,系统保费同比增长109.26%,完成市局全年目标的96.18%。(仇微曦)



信息广角

7月银保收入急刹车 骤降38%

短短一个月风云突变。北京商报记者拿到的一份同业市场数据显示,7月银保市场新单保费收入单月环比下滑38.3%,而在6月这一数字是环比上涨47.6%。38.3%的月度降幅也是今年以来最差的表现。

数据显示,6月的银保市场新单保费为468.4亿元,而7月却降至295.8亿元,环比减少38.3%。对于银保保费出现的上述过山车式表现,北京工商大学保险系主任王绪瑾在接受采访时坦言,7月保费鲜明的反转变化与6月各家保险公司冲年中业绩造成数据虚高不无关系。

虽然有部分保险公司对外宣称银保渠道的业务重点在期缴类产品,但是期缴产品占比仍旧未见好转。数据显示,7月期缴保费占银保新单保费的比例仅为6.7%。事实上,期缴产品在银保市场的占比一直处于劣势。据统计,除今年1月期缴占比超过一成外,其他几个月的占比均未超过10%,而4月期缴产品的占比仅为5.4%。

问题不仅如此。北京商报注意到,除占比比较少外,期缴保费的逐月下降也是不争的事实。上述数据显示,今年以来银保期缴保费已经连续7个月同比下滑,其中今年2月下滑最为严重,同比减少23.5亿元。

显然,趸缴保费在新增保费中的占比依然居高不下,而这与保监会鼓励保险公司发展期缴产品的方向背道而驰。“一味地开发趸缴产品来冲保费,为了报表好看却破坏了结构调整的步调,改变了业务经营方向和战略定位,很难持续性健康发展。”原国寿总裁杨超的话目前来看并没有引起保险业足够的重视,保险业的产品调结构之路依然漫长。(北京商报)

瑞士邮政推出网购包裹退货服务

日前,瑞士邮政推出了一项名为“pick@home”的网购包裹退货服务,作为其服务组合的新内容,为在线零售商提供更广泛的服务以及为收件人提供灵活方便的投递服务。

瑞士邮政客户可从家里、工作场所或其他地方退回包裹,无需去邮局退回货物。客户可免费登陆Login Swiss Post网站在线订购此项服务,指定在家里、办公室或另一地址揽收包裹。在线注册后,揽收地址、提货日(星期一到星期五)、签收方式(是否到日)等均可立即登记。瑞士邮政将在指定日期揽收物品。(国家邮政局)

我们一直在行动

——瑞安局“亮剑行动”进行时

□ 张海维

盛夏七月,瑞安邮政全体金融从业人员不惧艰辛,不怕酷暑,坚持走访,取得了突出的成绩。据统计,在“亮剑行动”第一阶段走访行动中,瑞安局共收集各项信息1691条,其中村委会社区信息197条,店铺、企业信息448条,各类市场信息59条,合作伙伴信息272条,竞争对手信息84条,意向客户信息631条,信息收集量在温州地区名列前茅。活动初显效果,第一阶段走访新增余额333万,保费1119万,理财42万。成绩的取得与全局上下对此次走访行动的重视和付出的辛勤努力是密不可分的。

一、及早谋划,抢占先机

温州市局布置“亮剑行动”后,瑞安局第一时间成立了以耿学坚局长为领导的专项小组,及时召开亮剑行动走访排查启动会,统一认识,强调走访工作的意义与重要性,明确第一阶段排查摸底的目标。局领导每周关注走访进度及信息收集情况,定时召集市场部及金融局相关人员座谈,商谈如何解决网点在走访工作中遇到的困难,及时有效地对下步工作思路和方式进行梳理和部署,抢占先机。

二、创新形式,因地制宜

在本次“亮剑行动”中,各网点大胆创新,结合地方特色,走出一条条适合自己发展的走访路子,可谓八仙过海,各显神通。

西南片马屿网点是在该局转型团队带领下第一个开展社区排查工作的网点,也是本次行动中成效最显

著的网点。马屿网点利用员工亲属人脉资源再结合员工居住地片区进行划分,同时根据各片区特色灵活安排走访时间,进行定时走访。上午6点到公园,等大妈阿姨晨练活动结束后上前介绍我们的理财产品;上午10点到菜市场门口,向来往顾客介绍反假币知识;下午18点在老人公寓前设摊宣传邮政代缴业务,充分挖掘了客户资源,取得了一定成效。第一阶段下来,马屿新增余额150余万,保费30余万。

城区的安阳邮储创新客户走访形式,寻找高温天气带来的机遇,抓住网点毗邻市府广场,而市民为避开高温习惯到广场晨练的特点,在广场设置免费凉茶摊,用一杯凉茶搭建与潜在用户沟通的桥梁,在与市民拉家常式的交流中了解用户需求,在潜移默化中起到走访当前用户、发展潜在用户的作用。活动开展10天以来,已经取得代理国债10万、揽储近百万的业绩。

东片的韩田网点坐落在一个村庄里,网点成立一年不到,还缺乏稳定的客户群。最早开始走访时,客户常疑惑邮政怎么还有银行的,不是只有邮寄包裹和订报纸的吗?通过挨家挨户走访、宣传,客户渐渐认可了邮政业务,越来越多的客户转变了观念,来到邮政存钱了。此外,该网点还借助本地投递员的力量接触到了当地老人协会工作人员,经过多次接触拜访,成功拿下了当地菜市场年度租金储蓄这一大单。

三、强化支撑,助力发展

走访开展以来,各职能部门积极指导帮助各网点落实走访工作,提供了强有力的后台支撑。市场部加强督导,行动伊始,下网点了解各网点走访工作开展情况。金融局作为专业局,加强技术指导,针对不同客户群出台制订不同走访流程方案,使各网点在工作中少走弯路,提高效率。同时安排专人下网点召开走访行动宣讲会,反复强调走访工作的意义与重要性,并进行工作辅导,为各网点顺利开展工作领跑起航。在一阶段的活动中,金融局还注重做好经验的总结,氛围的营造,要求网点每天上报走访排查小结,及时了解各网点走访动态,同时对走访行动进行点评,指出不足之处,提出有参考价值的走访建议及意见,并在OA系统设置专栏进行信息公开。此外,金融局还每周定期出编辑“聚焦亮剑”期刊,不定期利用短信平台发布走访信息激励员工,在全局营造你追我赶的良好氛围。

在“亮剑行动”第一阶段活动中,瑞安局虽然取得了一定成效,但是在创新突破及如何结合金融营销系统,更深入更细致地完善前期收集的信息方面还存在不足,这也将是瑞安局第二阶段重点要突破的工作之一。风正劲足,吾辈自当扬帆破浪;任重道远,我等更需扬鞭奋蹄,只有坚持不懈走出去,才能让员工在走访中逐渐走向成熟,才能在酷暑之后迎来秋天丰硕的果实。

路虽远,行则必至,我们一直在行动!

慢递也叫做写给未来的信,它是一颗“时光胶囊”,包裹着寄信人最宝贵的回忆和憧憬。

在8月13日农历七月初七这一天,洞头邮政就借这颗“时光胶囊”为参加第六届洞头七夕民俗风情节的游客们记录下珍贵的记忆。

在海岛洞头,农历七月初七不单是“情人节”,也是儿童节,成人节,更是祈求安康的传统节日。这天,第六届洞头七夕民俗风情节在东屏街道东岙村盛大开幕,洞头局积极参与此次活动,设立了幸福慢递临时邮站,为游客们准备了2000份“海上桃源?百岛风情明信片”和2000份七夕活动纪念邮资封,并创新性地推出“写给七年后的信”活动,让游客们记录七夕的心情和情况,或者要告诉七年后的自己或是他人的话语。

幸福慢递,写给未来的自己,写下的是孩子们最开始的纯真,是少年们最初的梦想,是父母们最真诚的期盼,是伴间最珍贵的回忆。游客们对“写给七年后的信”活动产生了极大的兴趣,纷纷投入到写信活动中来。“宝贝,此刻的心情怎样?”“开心!”“那现在最想做的一件事是什么呢?”“我要喝饮料。”“最想要的礼物是什么呢?”“钻石!”“最想对爸爸妈妈说什么?”“我爱你们。”一问一答式的写信格式,吸引了众多的小游客,这些就是孩子们脱口而出的答案。

当然也有很多游客提出疑问:写给七年后的信是否能真正寄达,如果未来的地址发生变动了怎么办?在这一点上,洞头邮政通过预留寄信人手机、QQ等多种渠道,届时与寄信人联系,确认收信人信息以完成投递。洞头邮政对用户承诺:七年后的今天,不管您是否还记得七年前自己的心境或模样,我们都将帮您重新拾回当初的自己。

洞头邮政的幸福慢递,不仅向广大游客展现了洞头农历七月七的民俗文化,更将海岛邮政人民的热情、邮政企业的良好形象呈现给了广大用户。



写给七年后的信

洞头邮政带您幸福慢递

□ 赵淳婉

市局与瑞安东岙村结成文明共建对子

本报讯 8月16日,市局孟一兵书记带队赴瑞安市曹村东岙村,在该村举行“双结对共建文明”签约仪式,并就文明共建进行了座谈。

座谈会上,孟一兵代表温州市邮政局与该村签订了文明共建协议,并提出结对双方要从长远角度考虑,要从农村经济建设和村民的利益出发,不断丰富共建活动的内容、创新共建的载体,将结对帮扶工作落到实处。

随后,孟一兵一行参观了村容村貌和该村村邮站,并送上了共建帮扶资金。

(叶会洲 王静 摄影报道)



苍南局工会顺利换届

本报讯(邱绍棠)8月23日,苍南县邮政工会一届一次会员代表大会暨第五届职代会召开。

会议选举产生了苍南邮政工会第一届工会委员会和经费审查委员会。大会号召全体员工抓住机遇,加快发展,全面完成各项工作任务,进一步提升企业的核心竞争力,为实现企业发展新跨越做出新的更大的贡献。

洞头局参加无偿献血

本报讯 8月14日,洞头局组织职工积极参加无偿献血活动,用实际行动展示了洞头邮政职工无私奉献,热心社会公益事业的精神风貌。(赵淳婉)



函件局员工配置二维码胸牌

本报讯 8月15日,市函件局为全体员工配置了统一样式的工作胸牌。胸牌背景为传统的邮政绿,上面有每位员工的姓名、部门、职位等具体个人信息。尤为特别的是,在胸牌右侧印有二维码,凭手机扫描二维码,会直接跳出相应工作人员的手机号码,并可直接拨通。此举体现了邮政员工的工作创新意识,不仅便于营销员在工作中营销自己,更展示了企业的形象和管理水平。(叶瑶瑶)

苍南局排除用电隐患

本报讯 8月21日,在“谭美”台风来临前夕,苍南局对县局各用电设施进行检查,排除潜在的隐患。同时到矾山支局,对其低压配电屏及断电保护器进行整改,消除隐患,确保各部门、生产单位在台风期间安全用电。(邱绍棠)

商务投递局举办营销培训

本报讯 8月20日晚,商务投递局全体人员集中市局培训中心进行营销知识培训,向员工们讲解了沟通技巧与服务礼仪,强调“开心工作、快乐营销”的重要性,并分析了投递渠道的营销优势,有针对性地为大家做了业务推荐。培训课上,讲师们采用互动形式,以案例分析切入主题,提高了投递员的营销兴趣,取得了良好的效果。(周翥宽)



陈丽丽,2008年大学毕业进入温州市邮政局,先后当过见习营业员、营销员;2010年,她选择转型成为网点主任,毅然挑起雪山营业部的发展重担。

知难而进 始于营销

“一年的见习期结束后,有些人选择了在营业、储蓄岗位定岗,我选择了到营销岗位锻炼。虽然已经有心理准备,但遇到的困难却出乎意料”,谈起经历,丽丽不胜唏嘘。“面对客户一次次的拒绝和不认同,使我感到非常痛苦与懊恼,一度心灰意冷。但是我不甘心就这样认输,坚持一遍又一遍地拜访客户,慢慢地我的努力有了回报”。

拜丽德服装公司贺卡业务的开发便是其中精彩的一笔。在温州众多的服装企业品牌中,拜丽德公司无疑是佼佼者。进入营销岗2个月后,年度贺卡营销战开始了,陈丽丽提前联系拜丽德公司商谈,多次电话联系却屡遭拒绝,直接登门造访也遭遇“闭门羹”,最后动用了亲朋的关系才得以面谈。碍于朋友情面,拜丽德公司答应定制小批量明信片。但丽丽并不满足于此,再次面谈时,她精心准备了各式精美的贺卡样本进行推介,从档次和品位上说服其放弃普通明信片,而改为制作5.5面值贺卡,并邀请拜丽德公司企宣部门负责人到局里浏览数据库里的全国名址信息,让其感受数据库的强大优势。最终,拜丽德公司决定大幅增加定制贺卡的数量,把贺卡业务作为年末品牌宣传的主渠道,签订了2万元的贺卡业务合同。

“一年的营销岗经历,不仅仅锻炼了我的营销能力,更培养了我的团队意识和团队合作、共赢思维,为我走上营业部主任岗位积累了宝贵的经验”。

带领团队 身先士卒

雪山营业部以前存在员工服务意识、工作积极性相对较弱的弊端,陈丽丽深知“火车跑得快,全靠车头带”的道理,只有以身作则、身先士卒才能将团队带好。

俏也不争春

——小记温州邮政雪山营业部主任陈丽丽

□ 张寿峰



“从历史题材影片中常看到共产党军队打仗,部队指挥官在冲锋陷阵时,常说的命令是同志们‘跟我冲’啊,而不是‘给我上’。”走上雪山营业部主任的岗位后,陈丽丽俏皮地用“跟我冲”作为自己管理网点和带领网点发展业务的要求。

国际包裹寄递是雪山营业部的主要、特色业务,但是国际包裹经常会受到寄递国家文化、海关、节日等影响而延误,有些客户不理解,多次跑到营业部查询并要求营业员解释。“和她解释过很多遍了,现在包裹没收到不是我们收寄的问题,是对方国家海关检查的问题,一遍遍地跑来问,真烦。”有员工这样向丽丽抱怨。丽丽总是耐心地服务好客户,又

安抚好员工的情绪:“客户寄递到国外的,不仅仅是物品,更是一份沉甸甸的越洋亲情,我们要站在客户的角度,去理解客户。”

每年的报刊大收订,雪山营业部非常忙碌。“打铁还需自身硬”,为了抓好报刊征订工作,陈丽丽不懂就学,一页页地翻阅报刊目录,积极钻研报刊目录的书籍,不断增强自己的业务知识、熟悉各种报刊的特点和适用人群,针对读者经济收入、文化程度、兴趣爱好不同,有重点、有目标地指导营业员向客户推荐合适的报刊。“党报党刊往往有许多党和政府的动态和三农政策等,掌握这些政策,对于有投资三农建设意向的客户就大有裨益”,陈丽丽如是说。

俏也不争春 深信厚积薄发

2010年,雪山营业部完成业务收入220万元,2012年,完成业务收入283万元,连续两年实现两位数增长。贺卡、思乡月、报刊收订等都超额完成了上级部门下达的计划。

“温州邮政工会积极分子”、“温州邮政第二届优秀员工”、“温州邮政先进集体”、“温州市巾帼文明岗”、“温州邮政局先进生产(工作)者”等诸多荣誉在她的头上闪闪发光。面对荣誉,陈丽丽一脸淡定,她认为自己不过是一名普通的网点负责人。

有人问陈丽丽:“很多大学生都已经竞聘到了市局管理岗,你的条件都符合要求,为什么不去参加竞聘呢?”“我还是觉得要在基层淬火、多接地气,我相信天道酬勤,厚积薄发。”

俏也不争春,只把春来报。待到山花烂漫时,她在丛中笑。陈丽丽的兴趣爱好是绘画,“我还年轻,我想沿着自己用画笔勾勒的梦想步伐走下去,每一步都为邮政增添一抹绿意”,这就是她自信的承诺。

全市邮政信访联席(扩大)会议召开

本报讯 8月20日,全市邮政信访联席(扩大)会议在市局召开。市局纪委书记、副局长黄国静参加会议并作讲话。会上,通报了2012年以来全市邮政信访工作情况,市局人力资源部对近期的信访诉求作了政策层面的解释,与会人员还进行了座谈。

黄国静对下一阶段全局信访工作提出三点要求:一是破除马车现象,提高认识,切实增强信访工作的使命感,树立“保稳定就是抓发展”的意识。二是以落到底的作风,突出重点,找准抓好信访工作的切入点,做到“二要二不要”:一要依法行政,不要任意妄为。二要心系职工,不要置若罔闻。三是用信息化的手段,强化措施,牢牢掌握信访工作的主动权。(叶会洲)

泰顺局食堂喜开业

本报讯 近日,泰顺局职工盼望已久的职工食堂终于开业了。职工们满怀喜悦的心情,在装修一新的职工食堂井然有序地用餐。该局为解决职工就餐难问题,多次到县内其他机关单位食堂进行实地走访,结合自身实际制定出了一套可靠的食堂运行方案,克服了经费、场地等不利因素,经过两个多月的筹备,泰顺局职工食堂终于如期开业。(曾鼎力)



平阳局举办投递营销培训

本报讯 近日,平阳局分期举办了投递员营销知识培训班,全局共80名投递员参加了培训。培训课向投递员讲解了

2014年度报刊收订业务,介绍了各类分销产品、金融理财产品以及投递员成功营销的案例。通过培训,使投递员全面了解了邮政营销产品,激发了他们开展多元化营销的热情。(黄晓英)

永嘉局第三台离行式ATM机开通运营

本报讯 8月20日,继张堡、沙头离行式ATM机投入使用后,永嘉局第三台离行式ATM机落户县城上塘镇城北并开通运营。

城北离行式ATM机的开通运营,不仅为周边商户、城镇居民与外来务工人员提供了便利服务,同时扩大了邮政金融服务范围和影响力,成为提高邮政金融市场占有率的有效举措。此外,永嘉局将于近期出台离行式ATM机运营管理办法,规范操作运营,提升客户对邮政金融自助服务的满意度。(叶丽)

市局首期投递特训营开班

本报讯 8月22日晚,市局首期投递特训营在瓯海区局开班。来自区局投递站负责人及投递人员共计50多人参加培训。

来自瑞安的温州邮政内训师张海维结合生活中营销的例子,告诉投递人员营销首先是从寒暄拉家常这些最简单的人手,然后到赞美人家,再到切入点,要求投递人员复杂的事情简单做,简单的事情重复做,重复的事情持续做,到最后就是满满的收获。期间,学员们进行了互动,培训氛围热烈。(林鸿)

文成公安、银监对邮政进行安全评估

本报讯 8月21日,由文成县公安局、银监分局组织的检查组对文成邮政局进行了安全评估。检查组检查和考评了城南营业所、计算机房、ATM机、消防安全及“防电信诈骗”等工作现场,查看了资料和台账,对该局安保工作扎实、措施有力给予肯定,同时对检查情况进行了反馈。(陈建明)

金融局财富中心九鲤溪户外拓展

动感生活

本报讯 近日,金融业务局财富中心组织优秀理财经理赴九鲤溪小白鹭开展户外拓展活动。



大家体检了抽板过河、飞檐走壁、携手并进、凌空漫步等13个挑战自我、体味人生的户外运动项目,真正融入大自然,充分展示了邮政员工表勇敢、顽强、合作的精神面貌。(翁逸余 翁正孟 摄影报道)

SHOW 出我的邮政梦 市局举办主题大学生定岗会

本报讯 8月16日,市局举办“SHOW 出我的邮政梦”主题大学生定岗会,对2012届1名研究生和13名本科毕业生进行定岗。

此次定岗,2012届大学生自制了集体flash展示了在工作和生活中的点滴,围绕“我的邮政梦”这一主题,以“我们现在在哪里?我们要到达哪里?我们需要走哪条路?我们需要如何走?”为主线,自行制作PPT,对自己实习一年来的工作及成长情况、在工作中的收获和思考、自我职业生涯规划、对温州邮政发展的建议进行“立体化全方位”展示,用实际行动为自己的定岗加油。同时,由实习所在部门和相关部门负责人现场进行点评,指出大学生在工作中存在的不足,并对其在温州邮政的发展提出建议和要求。



此次定岗会为大学生提供了“面对面、心与心”交流的平台,通过沟通和交流碰撞出了思想的火花。通过定岗会,14名大学生将分别被确定在见习管理员、函件营销、区局综合营销、电子商务业务营销、分销业务营销、硬件维护、见习支局长(支行长)等岗位。

(张寿峰 张琼 摄影报道)



我们在一线

绿地



南塘紫莲

张琼摄

信的故事

我生自思念之中，
来自千年之前。
我有一个简单的名字——信，
它承载了人们太多太多的情感。

这片大地上的人儿深爱着我，
正如我深爱着他们一样。
虽历经千年，人世变迁，
但他们那无尽的语音充满了我的身体，
他们那真情挚意的情怀构筑了我的灵魂。

千年转瞬飞过，
世界出现了科技和网络，
他们的华丽和光芒夺走了人们对我的爱。
慢慢的我被人们冷落了，
我害怕、我惶恐，我是那么深爱着人们。

我向科技和网络呐喊，
“帮帮我吧，帮帮我吧，让我继续传递信息的使命。”
他们终于被我的坚持打动，
为我打造全新的形象，
我慢慢学会创新、学会转变、学会适应。

这就是我的故事，
我在历史的长河中勇敢前行，
哪怕再走千年也无所畏惧。
因为我坚信，
以信为本、韧者常青。

(作者单位:瑞安市邮政局)

周立斌

●职工子女习作——

打水仗

今天我可高兴了，我们要去磐安的花溪打水仗了！想着我手持大水枪，把别人喷得落花流水，成为小溪中的焦点人物，那个神气！可最后搞成了个啥样，就请大家来看一看吧！

到了花溪，我在水枪摊上把每把水枪仔仔细细地打量了半天，没有一把我特别满意的，只能买了一把中等大小抽拉式的水枪，于是我那“手持大水枪”的想法算是破灭了。

我们走在山间的小路上，看见了卖鱼兜和水桶的人，爸爸就给我买了一套，还顺便买了几双草鞋。不一会儿，我们就从岸上到了小溪里。我用水枪抽起了满满一水枪的水，“吱！”把水喷向了一个叔叔的儿子，他被我激怒了，用自己的水桶，舀了一大桶水向我洒来；我也不甘示弱，把水枪丢给爸爸，用水桶舀水给了他一个“大礼物”；后来，他的爸爸也来为他添砖加瓦。“啊啊啊！”我大声尖叫着，狼狈地逃跑了。你看，不是我把别人喷得落花流水，是别人把我喷得落花流水。

不过，“焦点人物”我倒是当成了。我们在水上玩秋千的时候，爸爸和一个阿姨正在“斗争”，我想帮爸爸一把，于是舀了一桶水，尽可能地朝阿姨走近、走近，然后，在最关键的时刻，“哗啦！”一声把水倒在她的背上，“哈哈！”大家都笑了。

回去的路上，我看见了卖娃娃鱼的，想买一条，于是用草鞋换了娃娃鱼。可是妈妈对我说：“骐骐，娃娃鱼是国家二级保护动物，我们要爱护它们。”我听了，就把娃娃鱼放了。

我的想法虽然只实现了一个，但我放生了小动物，还是很开心！

(作者单位:乐清市乐成镇一小二(4)班)

蔡骐泽

江南多湖泊，鱼蟹莲藕多。夏天的藕，脆嫩亦美白。清美食家李渔曰，“藕有诸多妙处，不单单可目、可鼻、更可人之口”。藕生在有机淤泥中，长在湖泊碧水中，自有一种天然原生态水灵气。如今，一些蔬菜水产因生产方法不同，肥料养料不同，无季节性，味道全变了，而藕却迥然相反，味道亘古不变。藕无须种植养护施肥，连收获的方式都是天然的，靠人力来挖，任何机械化挖掘工具都枉然。

每年夏，湖塘荷花初展，淤泥中的藕也便长成，只是这时节藕还没有完全成熟，一个字——嫩。由于逢荷花开放，嫩藕美白如冰似雪，蕴着一种出水芙蓉清香，江南人把这时挖出的藕叫花香藕，听这名，蕴着花香，太吊人胃口。

藕生熟皆可食用。生吃，味道甘甜、水分足，入肺，有雪梨之滋润；和糯米、蜂蜜、红枣一起煮，粉红透明，软糯清润，是江浙地区夏秋美味消暑小吃；江南的老家喜欢用藕和猪骨或腊味炖汤，藕与猪骨长时间文火炖煮，藕吸收了骨髓的味道，变得柔和

翁俊安

粉糯。一碗上好的藕汤，既有肉的醇香，又有藕的清甜。咬一小块粉粉的藕，嘴边几根细细的藕丝缭绕着油润的唇角；再喝一口滚烫的浓汤，顿觉五脏六腑都滋润，大快朵颐。江南人热衷于喝藕汤，就像广东人喜爱早茶一样，骨子里的一种惦记。

“冷化雪霜甘比蜜，一片入口沉痾痊”。夏日季节，正是鲜藕上市之时，此时天气炎热，吃藕菜喝藕汤，有养阴清热、安心益神作用。鲜藕除了含有大量人体所需碳水化合物外，蛋白质和各种维生素及矿物质含量也很丰富，经常食用，有明显的开胃清热、益血补气功效，能增强人体免疫力。因藕之灵气凉血脉，通经络之作用，在江南老家，有“夏喝莲藕汤，来年不生疮”之说。

藕有很多种做法，譬如藕夹、藕片、藕丸、藕粉、卤藕等，蒸炸炒煮，无一不可；在一棵小青菜，一只茄子都能烧出与众不同味道的年代，用冬寒春暖磨砺出来的腊货炖出来的藕汤，饱满着岁月沉香，充盈着生态原香，其味怎不入骨？

累，并快乐着

“我们出发了！”随着一声亲切而热情的口号声，投递员们载着满满的报纸与信件踏上了投递路程。

我们奔波在邮路上穿街过巷，忠实地履行着邮政普遍服务义务；我们坚守与付出，实践着邮政“信达天下 韧者常青”的宏愿。

一封信一股暖流，一封信一种寄托，我们珍视每份寄托；一封信一份信任，一封信一份爱心，我们珍藏每份信任。我们按时将信件送到用户手中。在高温天气中，几个小时下来，大家挥汗如雨，皮肤被灼得生疼，汗水混合着刺眼的阳光涩得眼睛发花。但我们依然默默无闻坚守在邮路上。投递一个班次回来，顾不上休息，衣服还没被风晾干，又出去接电商小包了。

叶春雷

我们在电商小包客户上进行了深度挖掘，辛苦劳累已经渐渐取得成效。目前，我们天河小包揽收量已超过了1100件！其中，投递员黄余游成功揽收了一个大客户，小包量达到400多件。平日里不善言辞的他，利用休息的时间拜访客户，洽谈小包细节，最终赢得了客户的信任。成绩的取得，令我们的疲惫一扫而空，大家满怀喜悦，以更饱满的工作热情投入到工作中去。我们将继续发挥坚韧不拔的毅力，克服所有困难，保持积极性，以真诚的服务拉近与客户的距离，以更高的工作效率创建天河投递团队。

骑在摩托车上，风依然呼呼吹拂而过，午后的阳光还是这样毒辣，我们奔走在投递路上，累，并快乐着。（作者单位：温州市邮政局龙湾区局）

大美新疆青山无处不道场

——游新疆杂记

蔚蓝的天空时不时有山鹰在翱翔，银装素裹的雪山，黛绿色的西伯利亚落叶松和雪岭云杉，淡绿色的草原点缀着无数黄色和紫色为主的小花，白色的毡房，棕色的骏马，五颜六色的羊群，黑白相间的奶牛，甜甜的奶酪，美味的烤羊肉，忠诚的猎狗……大自然赠与新疆那拉提大草原的这些美好和自由深深吸引我们远道而来的游客。触目所及皆是一望无际的辽阔草原，只让人感到无比畅快，畅快！

新疆给我们感触最深的是大和美，凌晨12点从飞机上俯瞰乌鲁木齐，霓虹灯道纵横交错蔓延好几十公里，仿佛到了美国的拉斯维加斯。虽然我们仅游览了乌鲁木齐，昌吉，吐鲁番，阿勒泰4个地区，已领略了新疆的大和美。乌市的千里绿堤，昌吉的麦田，阜康辽阔的田野和牧场，克拉玛依的百里油田，石河子的棉田，乌鲁木齐的“魔鬼城”，库勒勒的风蚀雅丹地貌五彩滩，喀纳斯的观鱼台，三道湾，月亮湾，白哈巴的图瓦人村落，天山天池的高山冰川和森林峡谷，吐鲁番的葡萄沟，交河故城，坎儿井……没有人不被这大美的风景陶醉、痴迷、征服。除了大和美，就是近——零距离接触。我们不仅是看到美景，还确实实实在走近美景，走进美景，尝到美味。比如在观鱼台看到远处阿尔泰山区覆盖着葱郁的原始森林以及山脚下的那拉提草原，心想到了那里该多好啊。没想到第二天我们真的到了那里，进了哈萨克的毡房，吃了美味的烤羊和油馕子，喝了甜甜的酸奶，看到了松树林与白桦林，看到了五颜六色的羊群，牛群，马群，还有骆驼。无论在那里，满眼皆美景。就连天天陪伴我们，随时一抬头就看到的银装素裹的天山之巅，你总觉得遥不可及了吧，但在回温州的飞机上，我们与天山之巅是如此接近，顶上冰川历历在目，旁边白云朵朵漂浮，天山群峰在云蒸霞蔚的晨光中依依向人，我们恍如置身仙境。

我们到了中哈边界——大峡谷，看到了岗哨和铁丝网，看到了中国版图林，大家纷纷在5号界碑旁留影。

我们还走进了素有中国西部第一村、第一哨美誉的白哈巴，切身体会到我们邮政的普遍服务。白哈巴邮政所是全中国最西最北的邮政所。在新疆你可能找不到建设银行，招商银行，交通银行，但你绝对不会找不到邮政所。而且最漂亮的建筑可能就是邮政所。也许是新疆人喜欢邮政绿吧？

吐鲁番的葡萄，库勒勒的香梨，哈密的甜瓜，英吉沙的甜杏，天山的乌梅，我们来时正是杏子

和桑葚丰收的季节，也是哈萨克人一年中最好的时光。高山上既无蚊蚋，空气又清新，短草寒溪，松青白云。遇有婚嫁吉日，举行赛马角力，歌手尽情歌唱。

沿着喀纳斯河边的木板栈道独步，欣赏变化无穷的喀纳斯河美景是多么闲逸的一件事。河水倒映着两岸的森林，一步一景，一时一景。只有登上观鱼台，你才看到喀纳斯湖的全貌，震撼于喀纳斯的美。

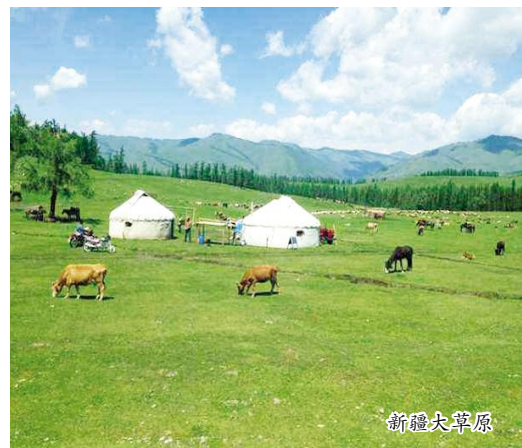
天山天池浓缩了自然与人文之美，尤其是瑶池神话和道观文化，民族民俗文化增添了景区文化底蕴，使得天山天池更加魅力无穷，闻名中外。

我们吃到了唯一一流到北冰洋的额尔齐斯河里的冷水鱼。我们近距离体会到了最热——火焰山和交河故城的地表温度达到50度；最低——艾丁湖低于海平面157米；最甜——吐鲁番的葡萄；最香——鄯善的甜瓜；最宏伟——坎儿井是一项利用北高南低地势，不需动力将地下水引出地表的地下水水利工程，是与长城、大运河齐名的我国古代三大工程之一；最悠久——据说新疆有8000年的历史，交河故城历经1500余年，至今仍较完整，傲然屹立。在这里你可以看到300年的野西瓜。吐鲁番是世界四大文化体系的交汇点，是华夏灿烂文明进程的活化石。

新疆之旅另一印象深刻的是日照。北京时间22点，乌鲁木齐的商业街温州街还是艳阳普照，北京时间23点30分，布尔津的河堤看上去像傍晚。大家都说值，一天当一天半。大美新疆尽显经世之智勇，开拓包藏永恒之心胸。

(作者单位:温州邮件分拣局)

陈旭铭



新疆大草原