



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 365 期

半月刊

2013 年 9 月 25 日

农历癸巳年八月廿一

星期三

坚守六个“气” 同心协力加快发展

徐建华到瑞安局调研指导

本报讯(陈雅) 9月10日—11日,省公司副总经理徐建华一行在温州市局局长严明的陪同下到瑞安局调研指导工作。

徐建华一行相继到瑞安马屿镇双桥村邮站、马屿邮储网点、莘塍局房、莘塍邮储网点,瑞安安发分局等地调研视察。在双桥村邮站,他与村邮员亲切交谈,认真了解村邮站当前开办的各类便民服务情况,查看了水费代缴的台帐,并鼓励村邮员要继续为广大村民做好服务。在马屿邮储网点,徐建华听取了网点大走访活动的举措和成效,了解了网点理财经理的日常工作情况,并勉励网点人员再接再厉,争取余额规模再上一台阶。

在员工座谈会上,徐建华听取了温州市局以及瑞安局发展情况汇报,充分肯定了市局、瑞安局在业务发展方面所取得的成绩,并对温州地区相关数据指标进行分析,指出发展中的不足。他对温州地区金融业务发展作专题解析,要求温州地区进一步加快金融业务发展,特别要加快余额发展力度、加强渠道建设力度和抓好风险合规管理。他要求温州地区要加快队伍建设,建立“狮子型”的干部队伍,带领员工冲锋陷阵,勉励全体员工要做到六个“气”:一是要有坚守理想的志气;二是要有好学上进的朝气;三是

要有敢打硬仗的锐气;四是要有坚持原则的硬气;五是要有求真务实的心气;六是要有清正廉洁的正气。徐建华要求领导干部要“听得准、听得到、听得进”,要善于发现和解决问题,善于解决难题,善于着眼长远,同心协力加快邮政的发展。



徐建华在瑞安马屿网点



徐建华在瑞安局



视察瑞安投递



调研瑞安双桥村邮站

市局布置“两节”期间安全生产工作

本报讯(张琼) 日前,市局对中秋国庆两节期间邮政安全生产工作作了相关布置。

市局提出,要把抓好当前安全生产工作纳入重要议事日程,做好以下工作:一是提高认识,增强责任意识、安全意识,遵循“谁主管、谁负责”的原则,深入贯彻落实“安全第一,预防为主,安全发展”的方针,全面落实安全生产责任制,把安全责任层层落实到每个环节、每个岗位和每个职工,做到有令必行,有禁必止。二是加强对邮政业务库、运钞、储蓄网点、离行式 ATM 机、邮政营业、邮件处理场地、信息机房、远程集中监控室等重要部位管理。在节前要对邮政生产场所进行一次全面的自查自纠活动,防止各类事故发生。三是要求一线员工不断提高自身安全防范意识,切实履行岗位职责,严格执行安全生产各项规章制度,确保中秋、国庆两节的邮政资金、邮件收寄验视、车辆、消防、信息网络安全和职工人身安全。四是加强值班工作,严格请示报告制度,确保两节期间信息畅通,完善和落实应急预案,切实做好快速应对工作,确保安全生产工作万无一失。

市局助力“我的梦·中国梦”中小学书信文化活动

本报讯(张琼) 日前,市局联合市委宣传部、市教育局、团市委、市少工委在全市中小学开展“龙湾农商银行杯——我的梦·中国梦”中小学主题书信文化活动。

据悉,此次文化大赛面向全市中小学生,设小学、初中、高中三组。中小學生可以采用书信或绘画形式,以“写给 2021 年自己的一封信”或“写给 2049 年祖国的一封信”为题目,也可以围绕主题自定题目,统一在组委会提供的专用明信片上进行书信、绘画创作。组委会将对参赛作品进行评选和表彰。目前,此项活动市本级实现业务收入 20 余万元。

坚定信心 突出重点 做好旺季生产经营

市局对下阶段工作作出部署

本报讯(朱落蓓 李远一) 9月18日,市局召开8月份经营分析会,总结分析今年1-8月市本级经营发展情况,部署下阶段工作任务,为业务旺季快速发展奠定基础。

会上,市局局长严明针对业务生产旺季提出四方面要求:一是要坚定信心,全力以赴,以最佳的精神状态,投入到旺季业务发展中。信心比黄金更重要,不能被温州外围的经济环境所吓倒,温州仍然有市场、有消费、有需求,像电子商务、个人消费市场及政府合理性支出还有巨大的开发空间。市场在改变,业务发展的思路也要随之改变。要把握好节奏,有一浪接一浪的活动气势。经营单位要善于策划,善于组织内部之间的交流和PK,善于动员员工参与活动,让员工有参与感,才能提高满意度。要全力以赴盘活资源,要有超前意识,敢于算大帐、算提前帐,破除“藏藏掖掖”小家子气。要更加关注窗口资源的合理利用。二是要突出重点,创新引领,努力攻克发展中的难题。要重视客户的分层维护,要提高服务能力与效率。要积极借鉴其他地方的创意和作品,创新使用。要攻克难题做到三个层面,要让不专业的人成为专业的人,要让专业的人做专业的事,要把专业的事做到极致。三是要深刻领会徐建华副总经理来温调研时的讲话精神,做“狮子型”干部。要做到六个“气”:坚守理想的志气、好学上进的朝气、敢打硬仗的锐气、坚持原则的硬气、求真务实的心气、清正廉洁的正气。四是抓好旺季和年底前的安全生产工作。要时刻把握好安全生产这根弦,警钟长鸣。最后,严明鼓励大家,在这个外界环境最为困难的形势下,我们只要度过温州经济发展的冬天,就能迎来灿烂的春天。

市局党委书记孟一兵对近期工作做了强调,一是针对当前村邮站开办率不高的情况,要求区局引起重视,采取有效措施,提升开办率。二是近期要召开创建省级文明单位的启动大会,各单位要以文明创建为契机,提升网点服务水平,把服务工作做扎实。最后,他还指出温州深层次的金融危机即将到来,从现在开始,我们的发展必须迈实步,不停步,创新发展,才能在经济危机中实现突围。

用积分整合网点营销

□本报评论员

目前,邮政有些产品和服务本身缺乏足够吸引力、邮政传统业务和邮政金融业务混业经营在一定程度上影响了网点专业形象等都是事实存在的问题。那么随着网点转型的进一步铺开和深入,我们该如何解决这些问题,固化网点转型的成果,既实现优化客户消费体验的目的,又提升邮政全业务的销售业绩?

其实,传统邮务和代理金融的混业经营虽然专业力度不足,但从客户消费体验的角度来说,也可以是一种优点。因为任何一个客户都是希望能在最短的时间和最小的距离内满足尽可能多的消费需求的。邮政网点涵盖工作、生活各方面的产品和服务,是能够满足这一需求的,但关键在于我们如何将这些产品和服务整合成一个体系,并引导客户实现我们网点的消费。

当然,光靠在大堂陈列各种产品或者在墙上张贴各种海报,是无法整合业务并激发客户的消费欲望的。我们必须要有个有效的触点。这里,移动公司延续多年的

消费积分政策给了我们一个很好的启示。

关于积分奖励政策,这些年我们是做过很多尝试的,但终究都因为储蓄系统不支持、积分管理太困难等诸如此类的原因而半途而废。其实,这是我们自己把积分返券复杂化了,也是因为没有良好的大堂销售流程。现在网点转型在实质上是给了重启积分奖励政策的一个机会,而积分返券则是我们整合营销的最好触发点。试想一下,客户办理业务,我们当场返券。不需要客户上网去激活,也不需要客户用短信去查询,直接把代表积分的点券送到客户的手上是最直接、也最直观的一种回馈。客户有券在手,自然是想着要把它用掉。那么这时我们的大堂陈列、海报宣传以及销售人员就起作用了。根据网点的实际情况,客户可以用手中的点券买邮票、寄贺卡,也可以订报纸、买机票,可用之代缴电费或给手机充值,也可用之给远方的家人汇款、寄包裹。当然,用户也可以选择到另外的邮政网点去消费,或者把点

券积累起来准备一次更大的消费。总之,只要在邮政网点,用户就可以用点券来购买邮政所能提供的一切产品和服务。

为什么说这是最好的触发点?原因有三。一是积分返券可以让客户的消费得到增值,优化客户的消费体验,吸引客户更多地到邮政网点来办理各项业务,可以增加网点的客流量。二是可以把邮政的产品和服务形成一个以积分返券消费为中心的体系,实现闭环销售,将客户挽留留在邮政网点之内,增加客户的滞留时间,为大堂销售提供更多的机会和客源。三是有助于网点构筑以客户为中心的服务和销售体系,能够让客户以更小的代价在短时间和小范围内享受更多的服务,当然也可以提升客户的消费体验,增加网点的吸引力。

我们实施网点转型的目的是什么?就是要提升客户的消费体验,增加网点的销售业绩。利用积分返券这个触发点,既能够实现网点转型的这两个目的,又可以整合销售邮政业务的其它产品,何不尝试一下?

对接信息时代

——温州局开发“邮优惠”项目纪实

□朱蓓蓓

8月23-29日,温州市“邮优惠”商户又加盟了5家,成功定制明信片9单,实现收入5.02万元。这是自6月温州局在全市推广“邮优惠”项目以来取得的又一个新进展。

2012年8月,为践行浙江省邮政公司信息化引领的总体思路,加快传统函件的转型发展,温州局以函件产品为载体,对接二维码技术,整合了邮政网点等各种资源以及潮流的微信、微博,开发“邮优惠”项目。短短一年间,“邮优惠”已成功定制明信片90多单,实现收入70多万元。

一个多渠道平台

“邮政有许多资源没有利用起来。‘邮优惠’就是要整合这些资源,并与信息化时代进行对接,打造一个多渠道推介平台,提高传统函件产品的实用性,给客户带来更大的价值。”作为“邮优惠”项目的开发者,温州局函件局局长助理周小海如是说。

据周小海介绍,最初开发“邮优惠”,仅定位于开发贺卡的实用性,在贺卡上叠加二维码商家优惠信息,来打破贺卡发展的瓶颈。到目前为止,“邮优惠”已经形成了一个系统的“线上+线下”互相联动的宣传平台,而它的定位早已设定为平台经营。

要让明信片更有实用性,必须要建立二维码优惠的商户联盟。为此,温州局函件局打出了“免费牌”,吸引商户加盟。只要加盟商户给出优惠力度,该局将免费统一设计成“邮优惠”二维码,供全市函件产品定制客户自行选用,并且还有机会获得第三方赞助,让第三方为商户免费做宣传。这一方式,也让加盟商户从最初的5家发展到目前涉及各大行业的100余家。

在宣传渠道上,除了贺卡邮寄渠道外,还可以为商户进行线上、线下的同步推介。线下,整合了全市100多个邮政营业网点与68个报刊亭资源,利用网点与报刊亭的LED文



“邮优惠”明信片

字屏幕和摆放展架,做宣传推广。线上,开通“邮优惠”的新浪微博、公众微信平台,及时为客户优惠信息作推介,引导粉丝转发微信、微博免费索取贺卡,实现“病毒式”的复制传播。据了解,新浪微博公众平台的粉丝已经达到了2360多个,活跃率达60%以上。微信关注也已经达到了500多个。

在支撑上,温州局函件局还专门成立了项目组,由周小海总负责,另一名员工负责网络编辑、答疑等工作,每天发布现有“邮优惠”项目的产品图文信息,对关注转发索取“邮优惠”明信片的客户地址、姓名、手机号码进行温州函件系统客户登记,并打印邮寄,以此获得有效的客户数据库。

今年6月,“邮优惠”已经在全市进行推广,各地的成功案例纷至沓来。

一个跨行业产品

“邮优惠”是一个行业跨度大,而且产品形式可以随着客户的需求而不断改变的产品,能适应不同的客户群和不同的客户需求。

从最初开发电影行业以来,“邮优惠”已经开发了KTV、餐饮、金融、旅游行业,目前正着手公关汽车行业。“邮优惠”的产品形式也逐步多样化。温州局函件局为乐逸KTV制作了5000枚明信片,还加入了电子地图技术,随机挑选了目标客户,为其寄递明信片。为配合温

州民生银行的手机银行现场活动,该局开发了1万枚的刮刮卡“邮优惠”明信片,客户现场就可以兑奖,鉴于良好的效果,民生银行后来又追加了5000枚。该局还开发了针对“六一”儿童节推出的巧虎涂鸭贺卡、温州兴业银行的停车卡等,都取得了良好的市场反应。

为了打破发展瓶颈期,温州局函件局还提出了以第三方赞助的产品形式,即“邮优惠”项目组将加盟商户的优惠内容做成“虚位以待”的准明信片模式,为第三方赞助商提供以“小礼品”植入广告(商户优惠)为概念的产品推广。产品一推出,让“邮优惠”有了更广阔的市场空间。邮储银行温州市分行、温州民生银行的节日贺卡就加载了十分客观的客户优惠。第三方赞助方案,让赞助方、商户的宣传需求得到了满足,客户也得到了实惠,实现了多方共赢。

据统计,目前温州局“邮优惠”明信片项目的回收率在10%~40%之间,其综合效果远高于数据库商函2%的回收率标准,是传统数据库商函的5~20倍。

随着商户联盟的加盟商户越来越多,微博、微信粉丝的不断扩大和“病毒式”传播,平台的黏合度、知名度会越来越高,有更多的商户愿意选择用“邮优惠”产品来实现市场推介,“邮优惠”的平台规模效应也将会越来越好。

信息广角

●合肥“幸福邮局”受关注

8月16日《人民日报》第14版《体验·转型中国基层影像》栏目刊登了题为《邮寄幸福》的报道。报道中,《人民日报》记者来到安徽省合肥市幸福邮局,亲身体验“幸福定时递”业务,图文并茂地展示了品种丰富的“幸福”产品,称赞幸福邮局满足顾客多元化的需要,是对邮政产品一种全新的体验。

缘于今年合肥被央视评选为“中国最幸福城市”,5月,幸福邮局应运而生,它突破传统业态,围绕“爱情、亲情、友情”开展业务,主要包括邮政类和代理类产品两大类。该报道特别记录了“幸福定时递”这项业务,指出这是对邮政寄递业务的创新,“使过去的‘定点投递’丰富为‘定时定点投递’”。

自开业以来,幸福邮局始终围绕主题特色,创新产品与服务融入合肥幸福城市建设中。目前,幸福邮局实体店已经销售爱情护照2500本,各类幸福主题明信片1.2万多枚,受理“幸福定时递”业务1000余笔。此外,幸福邮局与“送喜专家”、“思乡月”等项目合作,开发青春、毕业等主题的明信片与“幸福月饼”产品。幸福邮局还利用微博平台,在七夕前夕联合当地婚庆机构开展“微营销”,致力于打造一个集交友、纪念、联络情感等多种服务于一体的融合函件、集邮、报刊发行、电子商务、分销等各项业务的现代化邮政平台。

(中国邮政报)

●巴西邮政开设首家混合邮件处理中心

近日,巴西邮政开设首家混合邮件处理中心,向数字时代迈进。

该混合邮件处理中心的建立能够使公司以电子方式接收客户数据,然后生成纸质邮件,方便客户进行投递。新混合邮件处理中心平均每个月能够扫描并生成450万封纸质邮件,服务范围覆盖巴西北部及中西部地区。

(国家邮政局)

永嘉局率先完成全年总保费目标

本报讯(仇微曦)截至9月12日,永嘉局完成实收保费8382.316万元,折后保费10423.7万元,完成市局下达全年计划的100.23%,其中中邮占比31.44%,成为温州地区首个全面完成全年保费目标的县局。1-8月份永嘉局实现代理保险业务收入236万元,同比增长83%,收入占比超11%。

今年以来,永嘉局紧紧围绕“调结构、增效益、促转型、强能力”的整体思路,多措并举,扎实推进代理保险业务快速发展。一是激励到位,以“开门红”、“惠聚盛夏”、“亮剑行动”等竞赛活动为抓手,组织网点开展保险营销PK赛,设立优秀组织奖、个人贡献奖,有力推进保险业务持续发展;二是督导到位,以实时通报为手段,每天将网点及个人完成的保险业绩通过短信发送到每位柜员的手中,形成你追我赶的发展氛围;三是营销到位,以保险片区拓展为要点,坚持做好售后服务,利用金融营销管理系统,做到主动营销挖掘,并实现通过老客户推介带来新客户;四是能力建设到位,以网点转型为契机,优化网点内部管理与对外营销模式,组建专业理财经理队伍,实现营销机制专业化、流程化,为保险业务的发展提供内生动力。

温州局“思乡月”营销告捷

本报讯 截至9月12日,温州地区累计完成“思乡月”销售额1909万元,实现业务收入667万元,完成率为109%。(张琼)

洞头局完成国内小包计划

本报讯 截至9月15日,洞头局国内小包全年计划完成率达到118.28%,成为全地区第二个全面完成“唱响春天”两包营销活动目标计划的单位。(洞头局)

瑞安局“思乡月”营销创佳绩

本报讯 9月16日,瑞安局累计完成“思乡月”销售额475.47万元,完成率高达130.98%,超额完成市局下达的竞赛计划。(周雷)

市局完成全年保费确保目标

本报讯 截至9月21日,市局累计保费达到9.34亿元,完成全年确保目标的100.17%,提前三个月完成全年确保目标。(张琼)



乐清局布置2014年度报刊大收订

本报讯(徐洁)9月16日,乐清局召开2013年度投递工作会议,全面部署2014年度报刊大收订工作。

乐清局2014年度报刊收订考核较往年有了较大的变化。一是突出“奖励”,设置了宣传推广奖、组织奖、个人进度奖、个人贡献奖、个人特殊贡献奖等,并辅以相应的年终绩效和个人履职分,奖励金额较往年有了大幅提高,以此鼓励员工特别是投递人员做好投递区域范围内的报刊市场的拓展。二是突出“管理”,加强报刊收费收据的管理,落实专人负责报刊收订及账务的处理,实行账、款分开,确保资金安全。三是突出“时限”,奖励政策与报刊收订进度和报刊款上缴挂钩。

本报讯(李芳)9月15日,中秋佳节来临之际,鹿城一局邀请辖内网点50万元以上的大客户参加“感恩中秋 真情回馈”邮储大客户答谢会。

此次答谢会特邀温州市中医院董飞侠主任医师专场讲授中医养生保健知识,给大家带来许多易懂好记的健康知识和理念,到场的大客户们纷纷与董大夫交流,纾解疑惑。答谢会最后,鹿城一局还为每位客户送上具有邮政特色的礼品,祝福各位大客户欢度中秋佳节。现场,该局适时向客户们推广宣传了邮政新业务。

本次客户答谢活动参与率高、氛围温馨活跃,受到了客户们的欢迎,达到了预期效果。

鹿城一局 中秋感恩回馈大客户

市局国内小包投递质量稳步提升

本报讯(范长安)自市局通过“五强化”开展市本级国内小包投递质量提升活动以来,国内小包投递服务质量稳步提升。截至9月12日,市局主城区当日妥投率88.6%,较8月份提高了近12%,三日妥投率98.15%,较8月份提高了2.5%。目前两者均已达到省公司要求的当日妥投率80%,三日妥投率95%的要求。

下一步,市局一方面将进一步加强妥投率的管控,对用户电话预约、上门投递进行监督,杜绝预约次日投递或不送货上门等行为,一旦发现问题将严格按照质量考核标准进行处理。另一方面加大日常检查通报,确保考核达标,确保小包投递当日妥投率能顺利达到考核标准。



借中秋佳节之际,市局各网点开展了别开生面的“感恩中秋 真情回馈”诗句竞猜活动。在营业厅悬挂含“月”字的诗句,要求填出诗句的下半句。新老客户纷纷兴致勃勃地参与,营业厅里一片欢声笑语。

(胡绿丹 摄影报道)

平阳局对下阶段生产经营作出布置

本报讯(彭海英)9月17日,平阳局召开全县8月份业务经营分析会,对1-8月份业务发展与整体收入进行简单回顾,重点对下阶段经营工作作出布置。

平阳局鼓励各单位要克服宏观经济与国家政策的影响,努力做好以下工作:一要分析形势,制定应对措施,稳定发展邮务类业务。业务发展要逐渐从公款消费向民营企业、个人转变,报纸向期刊发展,传统贺卡向校园、商家及邮资封等日常贺卡发展;要做好国内小包收寄与支撑工作,做大业务规模;要做好“自邮一族”客户信息收集工作,扩大业务类别,提升抗风险能力,以新型业务补充传统业务发展的缺口。二要持续进行客户走访,做好风险管理工作。金融网点要坚持本地客户大走访活动,各支局与科室挂钩人员要重视并进行督导,注重时效,确保“亮剑”行动效果;并要做好“两个标杆”、“网点安全评估”等风险管控工作,提高金融人员持证率,确保合法合规经营。三要切实做好中秋、国庆双节期间安全生产工作。各单位要把节假日期间安全生产工作纳入重要议事日程,增强责任意识,遵循“谁主管、谁负责”的原则,深入贯彻落实“安全第一,预防为主,安全发展”的方针,加强对金融网点、通信、车辆等重要部位管理,确保节假日期间平阳局生产安全。

市局为普邮投递员配备手机

本报讯(李文伍王永聪)9月17日,市局举行普邮投递员手机发放仪式。此举将为顺利实现投递收投合一新模式提供有利的通讯条件。市局副局长王友宽出席发放仪式。

随着市场竞争的不断变化,投递服务已经从以往的投递到点向投递到人模式转变。此次市局与移动公司合作,针对邮政投递特殊需求,选择适合投递的专用话费套餐,为市本级普邮投递员配备通讯工具。据了解,市局共为290名普邮投递员配备了手机,覆盖市本级全部投递范围,以期增进投递员在投递过程中主动联系客户的积极性,提高妥投率。

新闻 新传

基层动态

市局检查永嘉局损益核算

本报讯 9月10日,市局计财部相关人员到永嘉局检查基层损益核算以及统计台账基础工作。

检查组采取座谈会的形式分别对永嘉瓯北分局、城关支局和函件集邮分局的损益报账流程、费用分摊依据、分摊的合理性以及原始台账等方面进行了检查,认真听取了各单位对损益核算工作的意见和建议。市局检查组对永嘉局基层损益核算工作给予充分肯定,同时对费用分摊的合理性和可操作性方面提出了意见和建议。(郑晓艳)

省机要局到瑞安局检查

本报讯 9月11日,省公司机要局组织检查组到瑞安局开展机要业务的检查。检查组采取现场检查和审阅形式,检查了瑞安局机要室现场、业务档案和台账资料。(朱曼)

乐清局中秋营销进老年社区

本报讯 9月12日,乐清局长虹储蓄所来到位于柳市镇的颐乐山庄开展金融知识进社区和中秋敬老爱老活动,为居住在山庄的老年客户上了一堂通俗易懂的“人民币甄别和防诈骗”讲座,并收集到本地客户资料62份。(徐洁)



苍南局营销走进房产开盘

本报讯 9月12日,苍南局利用苍南天和家园二期开盘销售的机会,组织多个业务部门联合灵溪邮储支行在售楼摆摊宣传现场宣传邮政业务。

针对现场参与购房的群众,金融业务的宣传侧重于高收益的理财基金产品,向用户宣传邮政储蓄“中秋、国庆”办业务有礼活动。同时,如客户在现场填写资料登记,即赠送一份小礼品。此次营销取得了较好的效果,体现了苍南局对营销方式的积极探索和实践。(刘青彦)

乐清局走访“两包”企业

本报讯 9月12日,乐清局副局长仇斌兵带队深入基层开展调研,并重点走访了“两包”企业了解客户需求。

该局走访了乐清大荆镇三家网络公司——乐清市杰志日用品有限公司、温岭优美公司和新多士网络公司,与公司负责人积极交流,了解每日小包收寄数量、产品销售情况及对邮政提出的意见和建议等,表示会根据客户的需求进一步改善服务。该局要求“两包”经营单位要继续深挖客户资源,同时要尽可能地大力支持和配合用户需求,加快业务的发展。(陈茜茜)

瑞安上望邮政所工程开工

本报讯 9月12日,瑞安上望邮政所开工奠基仪式顺利举行。瑞安局领导班子及上望街道办事处书记、上望林东村村两委参加了仪式,标志着该邮政所建设工程将顺利开工。(程力)

文成玉壶网点开展“中秋邮礼”活动

本报讯 中秋节前,文成玉壶网点推出“中秋邮礼你可以”活动。网点组织人员挨家挨户给客户送上中秋礼品,得到了当地客户

的一致好评。

经过这次活动,玉壶成功增加余额50万,一年期保险出单20万,客户购买理财产品6万。(廖丽琼)

瑞安局开展中秋敬老活动

本报讯 9月18日,瑞安局联合瑞安民政局、瑞安慈善总会到顺泰、平阳坑敬老院开展中秋慰问活动。

慰问组一行老人们送去生活用品和中秋月饼,并询问了他们的生活状况,嘱咐他们保养身体,安享晚年。此次慰问活动将邮政企业的爱心传递到老人心中,弘扬了中华民族尊老敬老的传统美德。(吴仁建)



永嘉局中秋问候村邮员

本报讯 中秋节前,永嘉局为全县422个村邮站的村邮员送去中秋月饼和节日问候,并与村邮员进行亲切座谈。

在慰问座谈会上,该局向村邮员再次宣贯了《村邮站运营管理办法》,并对村邮站投递服务操作流程与邮政扩展服务业务进行培训,同时听取了村邮员对做好村邮站工作的意见与建议。(郑文光)

泰顺局开展节前安全检查

本报讯 9月12日,泰顺局组织相关人员到各支局、生产部门检查安全生产工作。该局要求各单位认真落实安全检查,强调做

好经营的同时一定要把好安全关口,节前认真组织一次安全生产大检查,及时整改发现的问题,确保节日期间安全无事故。(毛长春)

文成局节前开展安全检查

本报讯 9月18日,文成局赴各支局、班组进行节前安全生产大检查。

在检查过程中,该局主要针对各部门资金、邮件、车辆、消防及信息的安全以及监控、报警技防设施、灭火器等完好情况及使用保管情况进行了系统检查与测试,并要求各部门在平时工作中做好相关记录与维护,确保过一个祥和、快乐的节日。(陈建明)



永嘉局员工获医疗互助金

本报讯 9月16日,永嘉局工会看望慰问了该局患重病投递员叶会标,并为他“雪中送炭”,将4万元重病医疗互助金送到他手上,解决了燃眉之急。该员工对企业的好政策一再表示感谢。(谷秋月)

文成局开展投递员保险销售培训

本报讯 9月21日,文成局开展全局投递员保险销售培训会。通过本次培训,有效地加深了该局投递员队伍对保险相关知识的了解,也为该局保险队伍的建设增加了新的动力。(陈思海)

员工秀场

一路汗水 一路欢乐

——记永嘉乌牛支局女投递员潘芬绿

□ 陈聪聪

39岁的潘芬绿是永嘉乌牛支局的一名投递员,她也是永嘉局唯一的一名女投递员。她个子不高,一头齐腰的长发总是被整齐地盘成发髻,清瘦的脸上,有一对深邃的大眼睛,性格爽朗,好像没有任何困难能使她愁眉不展。潘芬绿对投递工作充满感情,她认为投递工作虽然平凡,但要干好却不容易,必须要有强烈的责任感和时刻为用户着想的服务意识。

“虽然很辛苦但也收获许多欢乐”。每天早上7点不到,潘芬绿就会到封发室,将自己负责段落的报纸数好、分好,将信件、包裹单等邮件整理好,8点按时出班。也许是出于女性的细心,她投送的报纸、信件总是显得那么整齐、干净。虽然投递工作量大,每天投递的邮路行程达43公里,但是每当信件和报刊送到等待已久的用户手中,看到他们脸上露出的笑容,她就会感觉无比快乐。

“让死信复活,让我有满满的幸福感”。每到一户人家,潘芬绿都认真地仔细地将信件和报纸递交到收件人手上。碰到地址不详的,潘芬绿就四处打听,总是会想尽办法找到收件人,从不轻易退回一份邮件。有一次,投递工作中遇到一封“死信”,她没有急着把它一退了之,而是记在心里,边投递、边挨家挨户打听,甚至还到派出所查询,最后功夫不负有心人,让她成功地把信投递到收信人手里。她说:“退回一封信,如同退回一颗心,多么令人失望,也许这封信对用户有着非凡的意义,所以多花费些时间和精力是应该的。”

“这也是一种锻炼身体的方法”。潘芬绿认为投递工作是一个先苦后甜的过程。出门时重重的一包邮件,越往前走邮件就越少。她每天的投递量相当于要爬80层楼梯,许多男同志都直喊吃不消,但潘芬绿却觉得很轻松。她笑着说:“这就是我的晨练方式,正是因为得到这样的锻炼,上次我在县局举办的登山比赛中还得了第一名呢!”

“做好投递工作,用户才会信任你”。潘芬绿不只要做好投递工作,还要做好报刊的收订工作。对于报刊收订她也有自己小窍门,首先要确保报刊投递到户,其次要善于发现,多结交朋友,特别是一些退休的老同志,他们爱看报,只有了解到他们的爱好,他们会很乐意地订;最后还要加强学习,了解所推荐收订



的报刊,平时还要注意收集用户对各类报刊的反映。潘芬绿自豪地说:“现在有好多人都会主动找我订报刊呢!”

“家人的支持,是我投递工作的最大动力”。人到中年的潘芬绿是三个孩子的母亲,正是家庭最需要她的时候。投递工作十分辛苦,晴天一身水、雨天一身泥,被拒之门外,遭人白眼是常有的事。家人曾劝过潘芬绿趁年轻找份轻松点的工作,但她却坚持,既然干了就应该对用户负责,对单位负责。现在,她的家人选择在背后默默地支持她,现在连最小的孩子都会帮妈妈干家务活了,让她在生活上不再有后顾之忧。

绿色代表生机,代表希望,这一路走来,有汗水,有欢乐,潘芬绿这位绿衣信使,注定将与这抹邮政绿结下不解之缘。

动感生活



9月14-15日,市局组织2013年报刊大收订15名先进赴千岛湖游玩,让先进员工享受到努力工作带来的成果,达到了鼓励先进,开阔员工视野的目的。(范长安 摄影报道)

共同呵护好我们的小家

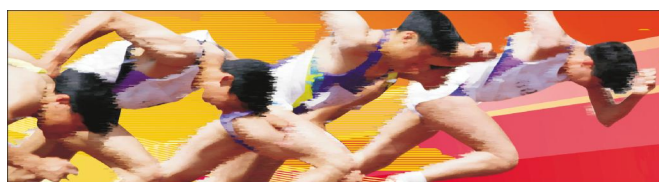
□ 朱丽丹

我爱我家

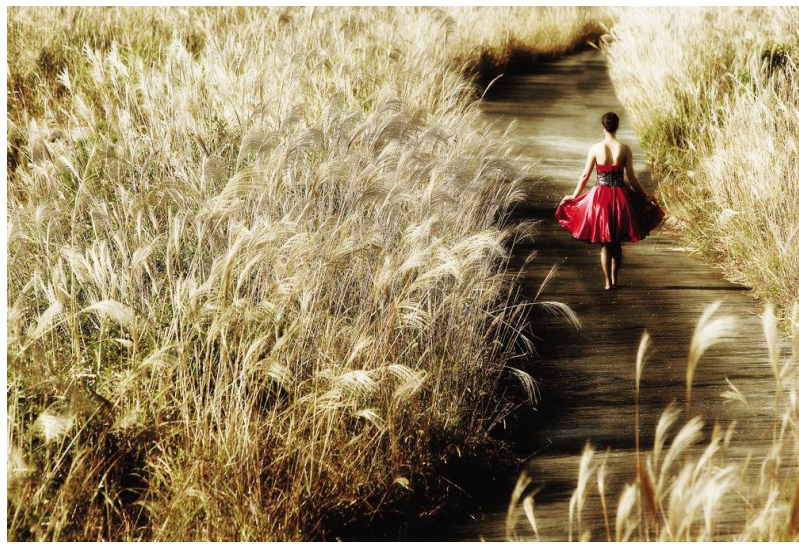
“一个企业就像个大家庭。家之所以为家,是因为家里人有手足之情,是因为家里人以诚相待,不算计。当家的有责任经营好这个特殊的家,全体员工有责任呵护好这个家。”鞠总倡导的企业生态观,让我感受颇深。

我十几年来一直工作在乐清邮政基层,深知基层的苦辣酸甜,营业窗口就是一小家,每天上演着工作激情交响曲,不管喜怒哀乐,我们都享受这个过程。忙的时候大家一起来,闲下来相互交流业务知识,谈谈工作心得,释放心理压力;有困难时大家一起帮,气氛融洽和谐,虽忙碌但快乐着。亲身感受老营业员始终不渝的责任感、新进大学生珍惜机会的敬业情,他们的辛勤付出常常使我发自肺腑地感动。记得一次作息时间调整,我误将下班时间5时30分传达成6时,几位同事听我说了也就不再看通知,居然跟着我加了5天半小时的班,直到我发现了自己的错误,急忙向他们道歉。同事们却说:“多上半小时算什么,你不也和我们一起!”正因为有着这份信任与融洽,我们的网点轻松和谐。

而作为管理者,我认为轻声细语往往比呵斥谩骂更事半功倍。该工作就工作,该休息就休息。我们邮政是服务行业,整天面对着用户。营业员心情的好坏,往小了说决定着一天工作质量,往大了说关乎着企业的生存状态。一个单位就是一个家,我们有责任呵护好我们这个“小家”。



我们在一线



绿地

□ 秋天的故事

林众摄

秋水孝心不染尘

“暑退九霄净，秋澄万景清。”一年一度的中秋节佳节如约而至。每当我面对“天将今夜月，一遍洗寰瀛。星辰让光彩，风露发晶英”的“天凉好个秋”景象时，心头就会悠然掠过那个一生都不会尘封的情节……

那年的中秋节前夕，父亲领着尚是小学生的我去徐州的叔叔家探亲。叔叔在一家机关里作外语翻译，经常出国。我和父亲在叔叔家住了三天，婶子和两个比我稍小的表弟陪了三天，叔叔却因工作繁忙只陪了我们一个晚上。

我和父亲启程返乡的前一天恰好是中秋节。晚上，叔叔忙完单位里的“外事活动”，兴高采烈地拎着一包中秋月饼回到家中。他对父亲和我说了很多歉意的话——当时说的什么，我一句也没记住：眼睛一直盯着桌上的中秋月饼呢。

老婶见状，忙打开了花花绿绿的包装盒，十几块圆圆方方、奇形怪状的月饼散发着浓香呈现在眼前。叔叔家的两个表弟像出笼的小鸟一样扑了过去，却被婶子拦住了。最后，婶子给我和两个表弟一人分了四块中秋月饼。

叔叔说，这月饼是他从外地买的，徐州当地是见不到的，很珍贵。说实话，在那个物资匮乏的年月，即使是城市的孩子也没有多少能吃到月饼的，对于我家样的农家娃来说更是奢侈的梦了。

嚼着酥脆、香甜的月饼，我突然想起了数千里之外的母亲。务农的母亲生有我们六个孩子，为了全家人的生计，她终年操劳，口挪肚攒，省吃俭用，吃尽了苦头。此时此刻，也许母亲正在场院中趁着夜色在剥玉米，脸上、头发上粘满了令人讨厌的玉米绒子；此时此刻，也许母亲正在

院子里借着昏黄的灯光，费力地给牲口铡草，豆大的汗珠滚下额头；此时此刻，也许母亲正在灶台上给30多头小猪崽们割食，后背被汗淋湿了一片……可以肯定地说，母亲活了大半辈子也没吃过月饼，甚至都没见过！“不行，我高低得让母亲亲口尝一尝月饼是啥滋味！”想到这儿，我把属于我的那份月饼偷偷地藏起了两块。第二天临走前，我用报纸里三层外三层地把那两块月饼包好，生怕在路上丢失或者挤碎了。在火车上，我还特意把那两块月饼放在旅行包的中间部位。

火车开得很慢，前前后后颠簸了四五天才算到家。到家后我兴奋得近乎疯癫，拉住哥哥姐姐，不管他们爱听不爱听就一通大讲特讲外面的见闻。喋喋不休地讲完“世面”，才猛然想起带给母亲的那两块月饼。待我急三火四地打开旅行包，展开报纸时，蓦然发现：月饼上竟然长出了点点霉斑，令人讨厌的绿色霉点！——这可恶的南方天气！

我把生霉的月饼递给母亲，心里说不清是委屈还是失望，眼泪不争气地流了下来。母亲接过月饼，看看我，没有说一句话，但我分明看到她的眼角有泪花在闪烁……

多年以后，已为人父、人母的哥哥、姐姐每每谈及此事时，都这样感慨：孝心亘古无凋褪，一泓秋水不染尘。

是啊，当年我千里捎饼奉母亲的作法是有些考虑不周；但这件事情没有错！我至今仍不认为母亲当年没有吃到我从数千里之外带回的中秋月饼有多么遗憾，相反，我和母亲都觉得十二分的满足！——她的儿子从数千里之外特意捎回来的并不是几块生霉的中秋月饼，而是一颗滚烫鲜活、永为染尘的孝心啊！

却道天凉好个秋

我喜欢秋这个季节，就像辛弃疾说的“欲说还休，却道天凉好个秋。”此刻，不再受酷暑的煎熬，风带着新凉，空气清爽，吸到口中，咽到肚里，凉凉爽爽的，真是舒服极了。

黄叶是秋的使者，是秋带给我的一份值得珍惜的礼物。当我漫步在洒满黄叶的混泥土路上时，已经感受到秋的寥旷与苍凉。这黄叶给现代的都市增添了多少古典浪漫。碧云天，黄叶地，有如沉寂夜空里的一道闪电，照亮了多少无尽的才思和灵感！一片黄叶轻轻地拍一拍人的肩头，然后悠然落下，在地上发出一声声轻微的嚓嚓声，这是西风在向人们亲切的招手。春也温馨，秋也迷人，眼过长空，风卷落叶，古道西风，小桥流水，都是秋天里一个个动人心弦的音符。

仰望苍穹，清凉的空气越发显出天空的高远深邃，杨树光秃秃的枝桠清晰地印在天幕上，仿佛一幅挂在天空的淡雅素描。地上是厚厚的一层落叶，封藏着对远去的春夏的浓浓留恋。脚踩上去，软软的，是秋天给我们的抚摸，树枝上零星的几个树叶宛如几个跳动的音符，在风中唱出秋天的赞歌。

黄色是秋天的肤色，也是最容易让人产生怀旧与思乡情怀的颜色。秋天是收获的季节，黄色是成熟的颜色。树叶由最初的鹅黄经过春夏的成长，变为朝气的嫩绿，蓬勃的墨绿；秋天，又变成成熟饱满的黄色，在冷气袭来时，它们毫不忧郁地飘落下来，堆积在母体的根部，用自己的身体为母体防寒遮雪，供给母体

做来年的养分。在这个收获的季节里，看似无情的树木却情深意重如人类，用这种人文化的自然现象，展示着秋天的伟大与深沉。

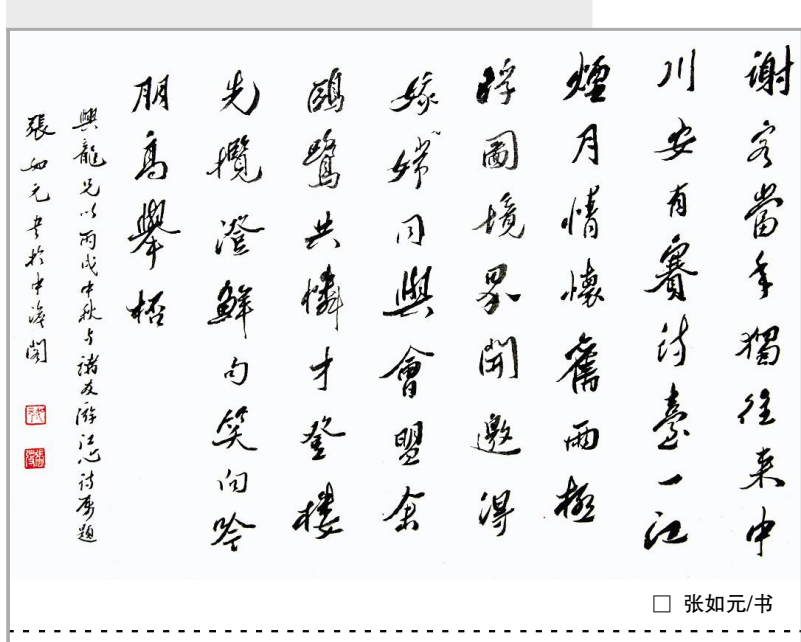
到秋夜，所谓“玉宇无尘，金茎有露”并不是它最美的一面，看那寒星冷月，从高高的天穹上俯视着我们，或许连他们也在惊讶为什么它跟人类之间居然相隔千里万里，在这个季节却能直视无碍，彼此都陶醉于对方的眼波流转，一颦一笑？

秋的气质是纯真的，自古以来，秋天的一切就是明净与纯洁的化身，人们往往把最美的东西赋予它秋天的特质，少女的明眸多情够明亮的了，就叫它秋波，所谓“双眸剪秋水，十指剥根葱”，月亮与露水够可爱的了，但在秋天里，“露似珍珠月似弓”，这些多变的、给人错觉的精灵却把它们最美的一面在人们心目中定格成永恒。

秋天又是典雅的，她不同于春天的躁动，夏天的奔放，更不同于冬天的刻薄。她宛如一位典雅庄重的东方贵妇，让人在不经意间瞥见她的惊艳，让人在她的美丽中失魂落魄。一缕清风，一片红叶，几点寒星，几许秋香，都是那么具有摄人心魄的震撼力，而这一切，却是秋天里最自然、最普通了。

只盼这秋能长久些，能让人来得及享受一下吧。欣赏秋天的美如同手捧一杯香茗，需要把盏临风的耐性与超脱，因为我们面对的是一首意味深长的诗，又是一声荡气回肠的曲，更是一个捉摸不透的谜。

□ 艾里香



□ 张如元/书

中秋游江心屿

□ 黄兴龙

谢客当年独往来，中川安有赛诗台？
一江烟月情怀旧，两极浮图境界开。
邀得嫦娥同与会，盟余鸥鹭共怜才。
登楼先揽澄鲜句，笑向吟朋高举杯。

注：张如元教授系我国著名学者，工书善画精文字学。

● 职工子女习作——

板栗树

今天，我们一家人兴高采烈地去老家玩。下了车，我抬头一看，一排排高大而茂盛的板栗树吸引了我。我好奇地跑了过去，仔细地看了看，哇，树上已经长了好多的板栗呀。

那树上的板栗，圆圆的一个又一个，好像高挂着的小灯笼，只是颜色是翠绿色的，热闹极了。它们的身上长满了一枚枚像针一样又尖又锐的刺，好可怕哦。板栗叶子一片片绿绿的，它们挨挨挤挤的好亲密啊。

这么多的板栗，一个有一个的姿势。看看这个长满了刺；看看那个也长满了刺。如果把眼前的一片板栗树比作一幅活的画，那画家的本领可真了不起。

我突然觉得自己就是一棵板栗树，穿着又大又绿的衣裳站在阳光里。一阵微风吹过来，我就开始翩翩起舞，那又大又绿的衣裳随风飘荡。风过了，我的舞蹈也随着风停止了，但是身边还有许多小鸟和知了陪伴着我，好开心哦。

过了一会，我才记起来，我不是板栗树而是在看板栗树。

(作者单位：永嘉县实验小学三(6)班)

□ 叶炳彬

有一种幸福叫国庆

十月一日，一年一度的红色节庆，喜悦的表情写满人们的脸上。金秋送爽，每年这个时候，我总有一种幸福感，盛装的节日广场，敞开着中国人的心情和笑容。鲜艳的五星红旗冉冉升起，人们注视着国旗，唱着国歌，心潮澎湃。

回想起那激动人心的一九四九年十月一日，伟大领袖毛主席站在天安门观礼台上，向全世界庄严宣布，中华人民共和国中央人民政府成立了。举国一片欢腾，红色的海洋溢满的幸福。经过中国共产党人艰苦卓绝的努力，推翻了压在人民头上的帝国主义、封建主义和官僚资本主义三座大山，消灭了日本帝国主义地侵略，战胜了国民党反动派军队，取得了一个又一个的伟大胜利，从此人民自己当家作主，国庆节，是一个令人感动的日子。

光阴流逝，祖国发生了翻天覆地的变化。在党的领导下，全国人民团结一心，艰苦奋斗，冲破种种险阻，战胜各种困难，人民的

□ 笑谈

生活水平一天比一天过得好。从白手起家研制成功两弹一星，争取到了世界公认的国际地位，到港澳回归、载人航天发射成功，再到百年奥运成功举办，当今的中国已经屹立于世界民族之林，无不令中华儿女感到骄傲自豪，扬眉吐气。

在党的领导下，社会安定繁荣，经济飞速发展，老百姓的生活水平提高了，建房热、旅游热、买车热，热火朝天。国庆是一个幸福的词，一个母亲的成熟、智慧、丰韵、强大的过程，激荡着亿万儿女的脉搏，大街小巷，红旗飘扬，鲜花绽放，社区广场，欢声笑语尽情回荡，那洋溢幸福的灯火，点亮了美好的生活。

国庆黄金周，人们喜气洋洋，旅游度假，

迎亲待客，南来北往，热闹非凡。我们凝望着先烈用鲜血和生命铸造的红旗，心潮澎湃，一股温暖的电流涌遍全身。国庆让我们充满着温暖，长在红旗之下，沐浴着党的阳光雨露，在和乎温暖的环境里工作、学习、生活，那是一种无比的幸福。今天我们殷实、祥和、安宁的生活，让我们感受着幸福，更多地理解了国庆这个词。

有一种幸福叫国庆，红色中国，昂首屹立在世界的东方，迎风招展的五星红旗下，不同的声音汇成共同的心愿，祝伟大祖国繁荣富强，祝福劳动人民，幸福安康。有一种幸福，叫作国庆，今天是祖国的生日，我们为祖国庆贺，为伟大的母亲欢庆，今天更是我们最幸福的时刻。

□ 周广玲