



# 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 376 期

半月刊

2014 年 2 月 10 日

农历甲午年正月十一

星期一

## 韧者常青 让温州邮政创新发展之路走得更长远

### 市局召开机关干部大会 严明作专题讲座

本报讯(朱蓓蓓) 2月7日,农历新年首个工作日,市局召开机关干部大会。市局中层以上干部、机关全体工作人员等共130多人参加会议,局领导出席会议。

会上,市局局长严明作《新经济时代邮政面临的机遇和挑战》的专题讲座。他从个人感悟结合邮政作出思考,主要从四个方面阐述了温州邮政面临的市场变化和经济形势以及如何介入新经济时代实现更好的发展。

第一,温州邮政要正确认识发展变化的市场环境和客户群体,主要把握好外来务工人员与本地客户、公费消费与个人消费、传统经济的转型与新经济热潮涌动三方面的关系。

第二,电子商务是新经济时代最主要也是最重要的变化。从瑞典的电视图文购物,EBAY、亚马逊的兴起,到马云创办阿里巴巴、马化腾创办腾讯,以及网络经济贸易模式从BtoB到BtoC再到OtoO的发展趋势,阐述了电子商务经济是互联网经济趋于成熟的体现,而移动互联网的发展使电子商务经济有了更大的发展。他指出电商经济的核心在于解决了信息不对称和便利的低成本消费。而当前电子商务经济的主要特征在于,移动互联网成为电商经济的主要平台和消费渠道,OtoO成为主要商业模式和发展模式、



综合服务才能产生持续的影响和盈利模式、互联网时代创新客户体验和创造客户体验相结合。

第三,邮政介入新经济时代的优劣势。优势在于邮政具有的线下渠道优势、品牌信誉优势、

产品跨界大的综合服务优势、人文关怀优势等。同时,劣势在于机制体制的束缚,人力成本高、非经营成本因素的困扰、创新能力不够等。

第四,新经济时代邮政应对挑战的关键点。必须要有不断创新求变的意识,要有超区域发展的眼光。互联网时代不再是地域经济的概念,不是传统产业分割清晰的时代,邮政企业要打破常规,有跨区域的眼光,为用户提供有效的支撑,才能实现新的发展。

严明同时对2014年开春以来“一金两包”业务的发展做了解析。他指出2014年温州邮政面临的困难还是很大,但是仍然要看到机遇。他还对2014年的重点工作比如金融的整体把控、机构编制调整、人员双向选聘、在职工工分等级管理等方面做了简要介绍。要求在座人员要对2014年工作有更多的思考和安排,从春节的休假中尽快调整姿态,投入到生产状态中。

最后,他希望温州邮政在创新发展之路上要更多努力、更多思考、更多尝试;在传统业务上,更多一些坚持,更多一些韧性,只有坚持下去才有希望,并在新的一年以韧者精神与在座人员共勉,一起努力,以期2014年温州邮政在创新发展之路上的更好,走的更长远。

(叶会洲/摄)

## 温州局三届七次职代会召开

本报讯(朱蓓蓓) 1月27日,温州邮政第三届职工(会员)代表大会第七次会议召开。正式代表、列席代表、鸿业公司代表共100余人参加会议。市局局长严明,党委书记孟一兵,副局长黄国静、王友宽,局长助理倪志平出席会议。

会议审议通过行政、工会工作报告以及《温州市邮政局2014年经营责任制考核办法》,听取了工会财务审计报告,签订计划生育责任书,对2013年局接待费使用情况说明、职代会民主评议领导、中层干部实施办法说明。

严明作题为《坚持创新求变 深化文化养人 以艰苦细致的作风加快建设幸福温州邮政》局长工作报告,全面回顾总结了2013年以来的工作情况,分析了2014年面临的内外部形势,指出2014年全市邮政工作,以党的十八大和十八届三中全会会议精神为指针,以艰苦细致的工作作风,着力破解发展难题,全面深化创新转型,加快建设幸福温州邮政。

倪志平作题为《发挥工会作用 营造和谐氛围 激发员工热情 团结动员广大员工 为温州邮政创新发展建功立业》的工会工作报告,指出2014年工会工作的总体思路,以党的十八大和十八届三中全会精神为指导,深入学习宣传贯彻中国工会“十六大”精神,在局党委和上级工会的正确领导下,坚持“信息引领、文化养人”发展总战略,紧紧围绕企业工作中心,突出“服务企业、服务职工”这一主题,充分发挥工会组织的桥梁纽带作用,助推转型发展、完善维权机制、深化民主管理、推进企业文化建设、加强自身建设,凝聚全局员工力量,为推进温州邮政转型发展建功立业。

孟一兵对下阶段工作强调三点意见。一是统一思想,突出重点,做好会议精神的贯彻和落实。要认真贯彻传达全市邮政工作会议、职代会精神,齐心协力,信心满满地投入到2014年各项工作中去。二是多接地气,真抓实干,坚持走群众路线。各单位要结合实际,开展群众路线教育实践活动,组织员工有序参与,尤其是党员领导干部在开展各项工作中,转变工作作风,深入实际和基层生产一线,多接地气,真抓实干,把各项工作落到实处。三是统筹兼顾,风清气正,认真做好春节期间的工作。

## 营销让我们更快乐

### ——记温州局龙湾区局综合营销团队

□李娜 张星

2013年4月,温州局将营销体系建设作为调整业务结构、转变增长方式、确保邮政业务又好又快发展的一项重要举措,提出构建以专业营销为主导、综合营销为补充、团队营销为方向的营销新格局,四大区局由此诞生“龙飞、战狼、焕新、逐鹿”四支队伍,龙湾区局的“龙飞”团队就是旗下一支充满活力和战斗力的队伍。

如今的“龙飞”团队,已初步完成了从游兵散勇、初级揽收人员向专业营销人员的转变。目前,“龙飞”团队拥有专职营销人员10人,兼职营销人员1人,平均年龄35岁,富有激情和创意的成员们,秉承“快乐营销”的营销理念,积极发挥团队作用,开拓挖掘市场潜在资源,不断创新营销思路,在综合营销的道路上越走越宽。

创新营销让业务“固本培元”

要问“龙飞队”的必杀技,当属注重在营销中充分创新,尽可能将其“固本培元”。成立初期,团队就广泛搜索区内局内涉及内刊发行宣传的单位,对其进行逐一走访,着手重点推荐邮资封产品。在走访龙湾区新闻中心时,队长季爱羽在与其主任的交谈中得知新闻中心《今日龙湾》报纸当前是与温州报业集团合作,由其进行宣传报纸的印刷及夹报投递。她便向其推荐邮政邮资封,同时提供了报价。面对新闻中心对价格的质疑时,她耐心说明邮资封投递的优势,表示改变原先夹报随意投递的方式,以邮资封为载体,重点向在外龙湾商人、同系统人员、各级单位等针对性投递,更能起到应有的宣传作用,最终成功将其说服。

营销从来不是简单的事,团队此时又遇到了原报业集团方面的阻力,经与报业集团相关负责人多次协商,《今日龙湾》由报业集团继续印刷,每期印刷完毕后由邮政取回封装邮资封进行投递。一波三折,该笔业务终于得以达成,《今日龙湾》每月8期,每期700多份,每年为邮政带来收入50000余元。

在成功开发新闻中心之后,团队借势又陆续与永强供电公司、龙湾地税、龙湾农商银行等十多个单位达成邮资封业务协议,实现业务收入20.74万元,并形成了常态化业务。

杨坤是团队新招聘的营销员,刚来时对邮政业务一窍不通,在经过老营销员短暂的培训之后,也很快开始了业务营销。团队当前最大的国内小包客户之一的贝凯卫浴便是由其开发。在拿到团队下发的淘宝天猫客户名单之后,杨坤便开始对他们进行逐一走访。他打电

话给贝凯卫浴名单上的联系人,得知已离职,但经过沟通,还是获得了单位地址,便立即跑到该单位,向其推荐邮政的国内小包。经过多次跟进与沟通,不懈的努力让他终于签下该单位大单。如今,贝凯平均每月交寄量已超过2000件。而更让人惊喜的是,贝凯的负责人小董也成了杨坤的哥们,平时抽时间就一起打球、健身。

真情服务让客户更信赖

一直以来,“龙飞”团队以市场为导向,以客户服务中心,积极探索业务发展新思路,不断提升服务水平,真正地以服务打动客户,以服务赢得业务。

江静漪是由营业转岗到团队的新营销员,2013年业绩居全市新营销员前列。而这一成绩,也是靠她对客户真挚的服务争取来的。力沃电器便是由江静漪进行日常维护的一个企业,在开发力沃电器这一国际小包客户时,客户对我们的邮政小包并不十分信任,只答应可以先发邮政试单,可半个月过去了交寄量一直未有突破。直到一个晚上客户匆匆打电话过来说自己有个包裹发错了,需要马上拿回来,不然会造成很大的损失。虽然已经很晚,但静漪二话不说,立即到处理中心,将包裹申请拿了回来。真情服务赢得的是客户的信赖,交寄量逐渐多了起来。一个月后,客户表示了长期合作的意愿。如今力沃电器已成为龙湾区局团队的一个重要的国际小包客户,日收寄量可以达到百件。

服务的理念同时也影响着“龙飞”团队的每一位营销员,平安财险是团队最大的一个综合性客户,其电销保单寄递,保单礼品寄递均由团队开发承接。而保单礼物这块,也是直接通过邮政国内小包进行寄递,团队为这块业务提供仓储、包装、发货、查询等一系列服务。不定期会由大批量的礼品从义乌、福建、深圳等地运至团队,大量的礼品货物堆满了整个仓库。2013年10月13日,300多箱的礼品运至团队,但由于单位外过道无法通行,大车无法靠近仓库,暂时只能停在路边,交警要求必须尽快驶离。时间紧迫,尚未外出的队员们自发将300多箱礼品卸到路

旁,同时安排车辆进行接力,来回运输了近十趟,终于将礼品运到了仓库。此时所有人的衣服早已都被汗水浸透。

“以信为本,韧者常青”,正因为有着邮政企业文化内涵的深深影响,每一位营销员以最坚韧的毅力、最诚挚的热情赢得了客户的满意,与客户的粘合度也越来越高。“你们的服务让我们感到放心,真值得我们信赖!”这是一位国内小包客户对我们的发自内心的评价!

“家”让我们更敬业

龙飞团队是只无私的团队,虽队龄未满一年,但他们早已将团队当成了自己的家,倾其所有。队长季爱羽,左右腿半月板全部损伤,刚手术完连双腿都很难弯曲,楼梯也无法走,因区局经营需要,二话不说立即回归岗位,每天只能由同事帮忙接送;营销员林海燕,负责区局最大客户平安财险的维护工作,患有甲亢的她有时要到医院检查,但只要客户一个电话,便匆匆从医院折返;营销员胡寿胜,国际小包业务发展初期,因人手有限,一手担其业务开发、揽收、查询等大量工作,连续一个月没有休息;营销员陈振,因单位工作需要,老婆分娩第二天就回到了单位继续工作。

团队成员陈振在他的年终总结里写道:“团队营造了一份有活一起干,有困难一起解决,有任务一起执行的良好氛围,让人感觉到个人与团队的力量,永远无可对比!”

在忙碌的2013年,龙飞队员们都获得了历练与成长,他们用自己的智慧与汗水,成就了团队出色的业绩。2013年,团队实现年业务收入451万元,较2012年同比增长67%。通过着力开发本地直客两包协议客户,国际小包累计年收入149.61万元,在温州局劳动竞赛中名列前茅,其余业务也无一落后。2013年底,团队被温州局推荐参选全省邮政“营销创优”劳动竞赛十佳营销团队。

“开心工作,快乐营销”,龙飞队喊出了专属于他们团队最响亮的口号。





1月27日,龙湾区委书记王军(右一)率四套班子人员来到龙湾区局进行新年慰问,听取龙湾邮政2013年的业务发展情况以及2014年的总体发展思路,并对区局领导以及全体邮政员工表示了节日的问候和诚挚的祝福,让邮政员工充分感受到了党和政府的关怀。(李娜 摄影报道)

### 乐清局明确2014年工作思路

本报讯(徐洁)1月27日,乐清局召开全市邮政工作会议暨三届五次职工(会员)代表大会。

会议明确了2014年乐清邮政工作思路:以党的十八大和十八届三中全会会议精神为指针,深入践行“一引三转”转型总体思路,打好“五张牌”,正确处理“四大关系”,循法市场,立足民生,坚持不断创新求变,坚持深化文化养人,突出发展的系统性、效益性、专业化、平台化,以艰苦细致的作风,着力破解发展难题,全面深化乐清邮政创新转型,加快建设持续、健康、快速发展和惠及广大员工的乐清邮政。遵循信息转型、向善利民、韧者精神“三项”实践法则,实现省公司、温州市局下达的收支差、收入、利润指标;效益型增长,成本增幅低于收入增幅;全市邮政综合服务满意度达标,通信质量、服务质量稳步提高,全市邮政企业生产安全万无一失;员工收益稳步增长等四项目标。

### 赵明皓表示

### 一如既往支持邮政企业发展

本报讯1月30日,乐清副市长赵明皓一行到乐清邮政调研慰问。

当天,赵明皓在乐清局领导班子成员陪同下,分别来到正在作业的投递封发场地、尚在装修施工的邮件处理中心以及节前刚刚投入使用的乐成分局营业大厅,慰问节日期间坚守在生产一线的营业员、投递员,向他们致以新春良好的祝愿。一路上,他还向该局局长仇斌兵了解邮政网点设置、邮件处理时限、服务质量情况,并详细询问了邮政开展普遍服务、村邮站运行质量等信息,表示将一如既往支持、关注邮政企业的发展。(徐洁 摄影报道)



### 平阳局誓师二十天收复余额

本报讯(张琼)2月7日,平阳局召开会议,誓师“奔腾2014 奋战二十天,余额收复”,并与各网点签订了军令状。

会议宣贯“全员奋战二十天,收复余额失地”营销活动,并提出做到“认识、宣贯、措施、督导”四到位,做好礼品采购、摆放以及制作“存款邮礼”积分宣传单和易拉宝相关工作,激发来访客户的存款意愿,要求理财经理向每一位来访客户宣传“存款邮礼”。同时鼓励快递员、安保人员、村邮员等非金融从业人员,高度重视此次营销活动,为余额收复多出一份力。

下阶段该局领导还将分片到网点进行督导和检查。

### 温州局便民服务站业务发展迅猛

本报讯2013年,温州局便民服务站全年累计交易规模达到546万笔和4.4亿元,同比增长达到1417%和1420%,交易规模位列全省前列。(徐淑瑾)

### 瑞安局率先完成开门红奋斗目标

本报讯截至2月6日,瑞安局开门红完成率122.47%,合计保费5496万元,折算保费为8328万元,成为首个完成奋斗目标的县(市)局。(周立斌)

### 乐清局业务收入超亿元

本报讯2013年,乐清局全年业务收入10848万元,实现年初工作会议提出的超亿目标,完成率103.49%,跨入业务收入超亿元县(市)局行列。(徐洁)



# 严明对鹿城一局2014年工作提出要求

本报讯(李若虚)2月10日,鹿城区一局召开2014年工作会议。

市局局长严明出席会议,要求区局认真贯彻落实省邮政公司工作思路,重点发展一金两包业务,遵循三项实践法则,实现

四确保总体目标。具体要做到:金融业务要以余额为重点,长抓保险不落,以理财为辅助手段实现增长;面对客户要增强感情黏着度、业务黏着度,建立自身的产品、渠道等多方优势;两包业务要继续寻找大客

户,学习先进经验,进一步加强专业化团队建设。严明同时鼓励鹿城一局员工要增强信心,鼓足干劲,发挥韧者精神,积极创新做好本年度各项工作。

## 温州局实现“开门红”奋斗目标

本报讯(雷艳艳)截至2月7日,温州实现标准保费4.75亿,完成“开门红”奋斗目标的101.9%,顺利达成“开门红”活动目标。其中,苍南局均点保费暂居全省第一,瑞安、乐清局分别暂居全省中邮保期缴保费规模第一、第二位;乐清虹桥、市本级双屿、慈湖网点分别暂居全省网点标准保费规模前三位。

自今年1月1日启动“开门红”活动以

来,该局深刻领会“信息引领、文化养人”的战略转型思路,积极践行从“草本”向“木本”业态创新转型,面对温州经济的低迷和白热化的金融竞争环境,迎难而上、勇于创新、艰辛拼搏。全地区统一步伐,统一思想,精心筹划开门红工作;通过开展专项竞赛活动,在各县(市)局之间、108个网点间开展PK赛,推出保险连续出单奖、首个千万保费规模奖、期交排名奖等荣誉奖项,借助

OA、短信、微信等各种信息渠道,营造“你追我赶、比学赶超”的良好竞赛氛围;通过对内以举办理财经理网沙培训、柜员话术通关等活动,强化网点综合营销能力,对外以开展区域外拓、企业沙龙、网点微沙等营销方式,扎实做好开门红客户积累工作,有效推动期交业务的批量销售,内外兼修,切实提升保险销售业绩。

## 温州局奋战旺季高峰力保邮件时限

本报讯(单挺)春节前夕,市局邮区中心局克服年底生产旺季邮件量剧增,人员和运能不足等压力,全体员工上下一致,积极采取措施减轻处理压力,处理和疏运邮件,最大限度保证邮件传递时限。

一方面,合理调整作业组织和发运计划,采取交叉作业、停休加班、聘用临时工、

延长作业时间、租用社会车辆疏运邮件等方式,加快邮件处理速度;另一方面,加强与各兄弟局的沟通协调,争取福州、金华等局的大力支持,确保进出口邮件的顺畅。同时中心局全体管理人员全部到一线,加强生产现场的指挥,并且参与邮件的装卸和开拆,为生产助力,确保了邮件运输工作的及时和畅通。

据悉,1月1-25日,邮件分拣局转运组共接发大吨位加班车188辆,95792袋捆;包裹组共处理各类邮件379350件(国内小包305651件),其中21日单日合计处理各类邮件24314件,突破本年度单日处理量历史记录;大宗邮件收寄点共收寄国际小包243062件。

## 四县(市)局领导班子调整

本报讯(雷艳艳)1月27-28日,泰顺、永嘉、平阳、文成四县(市)局分别召开干部大会,宣布领导班子人事任职决定。陈碧波、华静、李敏、叶青同志分别提任为泰顺、永嘉、平阳、文成四县(市)局局长助理。

市局副局长黄国静、王友宽分别出席了永嘉、平阳两局和文成局的干部大会,并

对下阶段工作提出希望和要求。一是深刻理解,勇于实践,深入贯彻全省邮政工作会议会议精神。坚定不移,遵循信息转型、向善利民、韧者精神“三项”实践法则,加快邮政自身的转型,着力为社会提供现代邮政服务。二是坚定信心,务实求变,抓好近期重点工作。加速“一金两包”业务创新,提升邮务类

发展能力,把握好系统化思维、专业化道路、高效能意识、文化凝聚人心“四个关注点”。三是纪律严明、勇于担当,凝聚企业正能量。深入开展党的群众路线教育实践活动。各级党员干部要严格遵守党的政治纪律、组织纪律和干部人事纪律。风清气正,加强领导班子建设。

## 苍南局四举措力促点均保费独占鳌头

本报讯(刘青莹)截至2月7日,苍南局实现开门红实收保费8557万,累计折后保费5815万,完成市局下达开门红竞赛4700万确保目标的123.74%,超额完成5670万的奋斗目标。全县均点保费713万,点均保费排名全省第一。

据悉,该局主要通过以下四项措施积极践行,取得佳绩:一是全局高度重视保险业务发展,提前谋划部署。领导全程参与开门

红竞赛集训,并多次到网点慰问员工,激励员工发展保险业务;金融业务局认真贯彻市局“开门红”方案,认真做好前期预热工作,指导网点提前做好客户邀约。二是重视队伍建设,提升全县从业人员保险持证率。金融业务局制定保险销售从业人员资格证的奖励标准,近期全县金融从业人员的保险持证率上升了29.63%,为全县保险业务的持续规范发展打下良好基础。三是全员齐心协力抢

抓节前有利时机加快发展。网点主任、理财经理等骨干人员主动放弃休息时间,积极开发客户资源,挖掘潜在客户,做好基础客户收集、邀约和维护工作。利用本行、他行存款差异化的奖励措施,把用户在他行的存款做成保费,严格执行他行存款出单审批制度,降低对网点余额的影响。四是大力开展窗口转介绍。营业窗口人员与理财经理积极配合,无缝衔接,形成良好的营销氛围。

### 瑞安局实行管理岗位双向选聘

本报讯(周立斌)2月8日,瑞安局召开管理岗位双向选聘宣贯会,对管理岗位双向选聘实施方案进行传达解读,同时明确了公开平等、客观公正、择优聘用、满负荷高效率四项选聘原则。

据悉,该局选聘方式采用双向选择、岗位竞聘、竞争上岗三种形式,选聘范围几乎涉及全局各单位的正副职(负责人)、助理以及职能部室的管理岗位。同时给予年轻的优秀员工难得的竞聘机会,只要本科学历、本企业工龄在2年以上符合岗位任职资格的职工都可参加管理岗位竞聘。

### 苍南局优秀派遣制转正人员座谈

本报讯(缪晓微)1月28日,苍南局召开2013年度优秀派遣制员工转正人员座谈会,对省公司择优聘用文件作了详细说明,并详尽地解答了派遣制员工的各种提问,同时要求转正人员今后要更加注重业务能力和自身素质的提升,在各自岗位上发挥排头兵作用,更好地为企业发展作贡献。

据悉,2013年度苍南局共有24名派遣制员工转正,是转正人数最多的一年。

### 新闻真

本报讯(胡旭震)1月27日,永嘉局面向金融总资产100万元以上的客户发放首批50张VIP金卡,通过金卡的发放,加强金卡客户的营销维护力度,加速储蓄余额、保险等金融业务发展。该VIP金卡同时具备绿卡通卡、IC卡的功能,可享受优先叫号、优先办理业务、折上折优惠等金融服务以及配备VIP客户经理,参加VIP客户联谊活动等非金融服务。下阶段,永嘉局将逐步对金融总资产在10万元以上的客户发放VIP金卡。

### 永嘉局发放首批VIP金卡

本报讯(张琼)截至1月25日,平阳局保险“开门红”保费合计2991.25万,其中理财经理完成保费合计1496.72万,占全县开门红业绩的50%,成绩喜人。

今年以来,平阳局建立了一支由12个理财经理组成的专业队伍,特别在昆阳支行、万全支行、汇水河储蓄所3个规模较大的网点配备2个专兼职理财经理。同时通过强化业务培训、将理财经理考核制度纳入到了理财经理的岗位职责和业务考核中、建立周例会制度及树立学习理念、提高人员素质等四大措施,有效强化了理财经理队伍建设。

### 平阳局理财经理队伍建设初显成效

我爱我家

乐清局工会慰问患病女工

本报讯 1月26日,乐清局工会主席杨琦玮一行来到大荆分局慰问女员工金文琴同志,为她送上省医疗互助保险核拨的4.8万元互助款。

金文琴同志患病后经过积极治疗,重新回到工作岗位已经两个月了。当得知金文琴同志全力投入工作,在2014年开门红活动中已经取得了保险62万、个人新增揽储余额100多万元的良好业绩时,杨琦玮关切地鼓励她:“工作重要,身体也同样重要,要关注身体的各项指标!”金文琴有感于大家庭的温暖,动情地表态:“一定会好好照顾自己,为邮政多做一点贡献。”



(徐洁 摄影报道)

洞头局新春慰问一线员工

本报讯 1月31日农历大年初一,洞头局工会主席陈素娟带领工会及相关部门的人员来到县城营业网点和投递站,亲切慰问春节期间坚守在一线的工作人员。

在与工作人员亲切交谈、关心询问职工的工作和生活等情况的同时,陈素娟还对坚守在工作岗位上的员工表示感谢,并送上节日慰问品,给他们送去了企业的一份关心和爱护。

(洪丽娟 摄影报道)



苍南局年初一慰问一线员工



本报讯 1月31日大年初一,苍南局局长林胜寒携综合办主任一行亲切慰问坚守在岗位的一线员工,并致以节日的慰问,对他们在春节期间,舍小家顾大家,作出积极奉献表示衷心感谢。

(邱绍荣 摄影报道)

乐清局春节慰问一线员工

本报讯 2月1日农历正月初二,乐清局局长仇斌兵带领领导班子成员带队分赴各个分支局,慰问坚守在工作岗位的一线员工以及保安、勤杂人员,向他们一年来的辛勤劳作表示感谢,并送上了浓浓的新春祝福和慰问金,让员工切实感受到了邮政企业家般的温暖。



(陈茜茜 摄影报道)

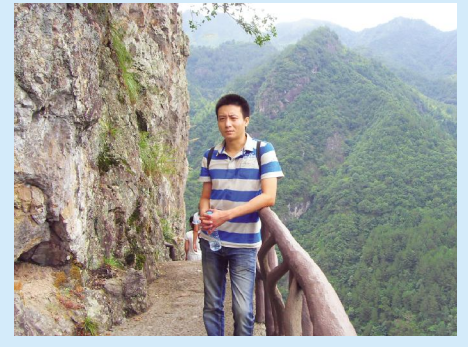
员工秀场

郑奇:

温州局电子商务营销员,他脑袋灵活、点子多、业务精,平时言语不多但超幽默。在发展便民服务站独有一招,他以发展一个稳定一个,成熟一个带动一片的思路,在便民服务站开发中卓有成效。通过建立QQ群对客户进行业务集中培训、指导,24小时全天候受理客户业务需求,并及时处理回复。日常跟踪服务好,重点客户勤走访,赢得客户赞许,实现双赢。

2013年5-12月份,他一人共发展便民服务站110个,合计交易笔数133690笔,交易金额5363081元,站点破零率达到100%,无一个无效站点。2013年温州局便民服务站业务呈现跨越式的发展,交易规模位列全省前列,成绩取得也离不开他辛勤付出。当同事树起大拇指夸赞他时,他只是微微一笑,这就是郑奇。

(温州局电子商务局 徐淑瑾 供稿)



邮运局举办道德讲堂

本报讯 1月23日,市邮运局党支部举行邮政道德讲堂,倡议大家从自己做起,从一点一滴做起,积小善为大善,积小德为大德,自觉成为道德的实践者、推行者和示范者。

本次讲堂分做反省、唱歌曲、诵经典、学模范、发善心、做善事、鞠躬礼、送吉祥八个环节进行。该局同时创新活动形式,发动每个班组分别参与道德讲堂的其中一个环节,使之成为大家交流学习的平台。驾驶员叶信演唱《学习雷锋好榜样》,大家重温雷锋精神,倡导多做好事,热爱工作,做好邮运优质服务;押运班林竟领读国学经典《弟子规》,使大家感受到了中国传统文化的博大精深;独臂鸿雁郑小平的先进事迹及该局汽车维修班技术生产骨干、优秀派遣制员工余彪生动朴实的故事深深感染了大家,他们的敬业精神和对企业的忠诚,是大家学习的榜样。

(徐敏丽 摄影报道)



幸心理,特别是易燃易爆危险品、危险化学品,坚决不予收寄,确保邮件安全。

(潘德奇)

瑞安局表彰年度报刊先进

本报讯 1月26日,瑞安局召开2014年度全市报刊收订表彰会,对2014各分(支)局的报刊大收订情况进行了通报,并组织人员介绍学习先进经验,表彰先进单位和个人。

会议对下阶段报刊工作提出五点要求:一要重视报刊发展,报刊收入与投递员收入息息相关。二要规范操作,创新模式,打造专业营销队伍,积极开发校园报刊市场,有效结合积分管理制度。三要以利润为导向,切实发展,杜绝弄虚作假。四要重视服务,维护客户,发展客户。五要重视员工培训,与时俱进,提升整体素质。

(周立斌 摄影报道)



平阳局突击检查邮件安全

本报讯 1月26日,平阳局对全县各支局进行邮件收寄验视制度专项整治突击检查。

在吸取山东潍坊捷顺通快递有限公司安全事故的教训后,该局领导高度重视,组织人员到生产一线进行现场督促,检查人员每到一处都要求收寄人员认真学习邮件收寄安全文件指导思想和营业窗口邮件收寄安全指南,还要求对北京、新疆等相关重要城市收寄邮件时做好实名制登记,加强收寄管控,确保全县寄递渠道安全畅通,要充分认识邮件收寄安全的重要性,摒弃任何侥

乐清局倡导“务实节俭”过年

本报讯 在马年春节即将来临之际,乐清局党委将年前年后工作定下“务实节俭”的主基调,倡导全体邮政干部职工过一个欢乐祥和、风清气正的节日。

该局同时要求一要严格执行中央八项规定,坚持勤俭节约、移风易俗、文明廉洁。取消年夜饭、团拜会等拜年活动;年终工作会议、职代会等会用餐全部为简单、便捷的快餐形式;坚决执行廉洁从业各项规定。二要严肃安全生产重于泰山,坚持验视制度、平平安安、干干净净。

基层动态

认真落实收寄验视制度,严防各类非法和危险品通过邮政渠道寄递;节前组织卫生大扫除,清除卫生死角,消除安全隐患,单位负责人要做好表率;严格执行24小时专人值班和领导干部在岗带班制度,确保节日期间工作正常运转;签订安全生产、服务质量、车辆安全等责任书,确保人员、邮件、资金、车辆安全,做到警钟长鸣。三是坚持访贫问苦慰问一线,深入基层,改进作风、关心关爱。节前完成对生活困难老党员、企业贫困及患病员工的慰问工作。年初二分组对节日期间坚守一线的营业员、投递员开展慰问工作。

(徐洁)

永嘉局领导节后视察基层网点

本报讯 春节过后上班第一天,永嘉局副局长麻斌携局长助理华静以及相关科室负责人视察沿江各支局、网点,向基层员工致以节日的问候,并就“一金两包”等重点业务进行了现场调研,详细询问了各支局、网点在春节期间的业务发展情况以及节后的工作安排。对于全县重点推进的“存款邮礼”、代理保险“开门红”等活动进行了针对性的现场指导。

(陈纯白)

平阳邮协新春座谈

本报讯 2月8日,平阳县集邮协会新春座谈会在平阳局召开。集邮协会新老会员欢聚一堂,同贺新春,展望平阳集邮协会未来发展。座谈会同时对部分获奖邮品进行了宣布。

(应叶子 摄影报道)



一千万个小包上路记

李永乐

工作手记

1月29日(农历大年三十)的早上7点不到,我接到封发班同事的电话——温州过来的邮车上有近千个小包要处理,顿时大脑一片空白,心想一千个小包,分局人手又少,这该如何是好。

我立刻放下手头工作,赶往分局了解情况。一到现场就看见封发员已经在做邮件的数据接收了,看着堆积如山的小包,我马上打电话联系在柳市过年的同事来帮忙,不一会,邦安来了,永斌来了,大家一起帮忙卸车,分堆。经过分拣,发现收件地址是某牛奶公司在柳市片的几个物流配送中心,做为春节期间的备货,由于其他快递公司都放假了,所以通过我们的邮政小包进行邮寄。随后马上与用户逐一进行联系,客户都表示一直在等这批货,很急,要求我们今天一定要进行投递,我们承诺不管怎么样,我们今天也会将全部的货投递完成。

上午9点多,村邮站管理员也加入到小包处理的行列,分局领导何澄宇局长在现场进行组织,10点10分开始,陆续的将小包装车进行投递,因为收件地址都是象阳,远离分局,而且每次也只能装下100个左右的小包,为了能及时将包裹运送出去,我们加快了挑拣的速度,封发台的同事一丝不苟的将每个包裹点数和交接,再由另一个同事将小包搬进早已在门口等候多时的邮车,到目的地后我们还要帮助客户进行卸货和码放,大家毫无怨言,大冬天个个都忙的满头大汗,直到下午5点,收发室的“小山”才被我们征服了。

对了一天的数据早已眼冒金星,蹲了数小时的腿早已发麻,开了几十趟的邮车早已精神疲惫,搬了一千个包裹的手早已酸疼……但是听到客户的一句“邮政小包真给力”时,大家的脸上不约而同地露出了微笑。



我们在一线

小伙伴们！好样的！

瑞安局理财经理奋战“开门红”侧记

周昕 薛婷 杜宽 蔡一霞

“开门红”是今年的第一场战役，在这场战役中，瑞安局各个网点的理财经理们奋力拼搏在一线，虽然面临着种种发展困境，但他们始终卯足劲，迎难而上，用坚定的信念，交上了满意的答卷。

这是号称“罗凤女汉子”陈如慧的故事。2013年12月29日，她带领罗凤撑起了瑞安局首场理财沙龙，取得了预签单22单，共39万预签保费的成绩，从开门红的第一天起就连续一周坐稳冠军宝座。

从开门红阶段开始，她就保持良好的状态，积极邀约，努力促成，不懈收单，在思想上不停给自己压力来激发动力。她曾经好几天都跟同事打赌，“如果上午不出单，我中午就不吃饭了”，同事一开始还以为她是开玩笑，没想到她是认真的，有天直到下午出了2单中午期缴才恢复笑容。

这是号称“中邮小王子”夏一雷的



瑞安局网点沙龙上理财经理们积极开口，踊跃出单

故事，小王子是韩田网点唯一一名理财经理。从1月5日开始，小王子就开始感冒，一直到16日高烧不退，还依然坚持在网点上上班保持出单。17日上午，原本请假去医院打针的夏一雷，打完针又不放心网点没有人出单，头上贴着退烧贴就赶去网点促成出单了，他还拍照打趣地跟一区其他网点的理财经理说：“我头上这玩意儿要贴八小时，不要紧，哥哥照样出单”。当天韩田一共出了9单保险，2万中邮期缴，11万短险。汀田的小伙伴立马赞道：“这样都能猛出单，果然是小王子！”

不是一个人在战斗 花园网点的理财经理叶思思，一个怀孕八个月的准妈妈，每天擦着袖子，站在大厅里，干劲十足，从不要自己要求特殊照顾。由于孕期反应，思思经常吃不下饭，有时候一天还要吐好几次，但是每次吐完她都没有休息片刻又回到自己的岗位，他的干劲反而比正常人足，每天给自己制定当天目标，朝着目标前进。“因为我不是一个人在战斗，我是带着宝宝在战斗，两个人的力量肯定更强！”话音刚落，思思又投入到这场保险大战中。

好员工，“坏”妈妈 陶山网点的理财经理林娟，是网点的中流砥柱，由于住的离网点比较远，每天天没亮，就得坐将近一个小时的公交车赶到网点上上班。上班时忙着在大堂服务客户，寻找客户，下班时间还留在网点把当日投保单填写完整再回家。说到她，网点每个人都会竖起大拇指。她说，虽然大家眼我是好员工，但却是个坏妈妈。原来林娟的儿子才6岁大，开门红这段时间，由于他每天忙于工作，起早贪黑，一个星期才见到儿子两三次。“再这么下去，儿子都要不认识我了。”林娟无奈地笑笑，但眼神里却流露出的是一份对工作的执着。

1月26日，瑞安局提前65天率先温州地区各县市局之先完成开门红保险任务，共产生趸缴保费3733.8万元，期缴保费757.1694万元，合计保费4490.9694万元，折算保费为6801.9826万元。看到如此漂亮的答卷，让我们一起赞一声：小伙伴们！好样的！

千淘万沥还坚韧 吹尽狂沙始现金

——苍南局2014年“开门红”竞赛小记

刘青凌

截至2月7日，苍南全局实现开门红实收保费8557万，累计折后标保保费5815万，完成市局下达开门红竞赛4700万确保目标的123.74%，超额完成5670万的奋斗目标。全县网点点均保费713万，点均保费排名全省第一。

这一连串激动人心的数据，凝聚着全县108位金融从业人员的默默付出和人性化服务，凝聚着金融分局人员的加班加点和合作无间，凝聚着局领导的大力支持和合理授权。

激发正能量 让专业的人做专业的事

要在开门红保险竞赛中取得好的销售业绩，网点的专业人员支撑是首要因素。2013年9月，面对全县金融从业人员保险销售从业资格持证率低的现状，苍南金融分局制定了考核办法，即在三个月内考取保险销售从业资格的人员，一次性奖励300元；从2014年1月开始，金融从业人员持证数少于两项的，每项每月扣50元月奖。网点主任带头参与保险从业资格考证。把“让专业的人做专业的事”理念切实落实到队伍建设上。截至12月31日，全县金融从业人员共有32人取得保险从业证，保险持证率上升了29.63%，为全县2014年保险业务的持续规范发展打下良好基础。

为提升团队凝聚力和战斗力，2013年12月28-29日，县金融业务局组织了开门红竞赛封闭式集训，全县理财经理、网点主任全体参加，局领导全程参与。集训围绕营销实战技巧、标准化销售流程、客户购买心理等进行讲解及分析，进行销售实战演练，开展极速登山比赛，在开门红竞赛来临之前给大家上了一堂生动的“备战课”。

开门红期间，只要网点有营业，我们就利用移动E管家在第一时间向金融从业人员通报保险出单情况，带动所有网点积极开展营销。无论周末还是春节放假，保险管理人员和区域经

理都紧密协作，从未间断。周末的下午，网点客流量少、网点人员精神倦怠的时候，我们发让人会心一笑的小笑话提振士气；临近春节，网点客流量高峰的时候，我们会利用短信温馨提醒：“亲，您的表情就是用户的心情”；天气骤冷，我们会提醒：“寒流将至别忘添衣”。无论做业务营销多忙多累，我们通过短信、微信等交流方式，始终让网点人员知道，他们的业绩，全县金融从业人员在关注；他们的心情，金融业务分局以及局领导都在关注。每一位网点人员、每一个网点，并不是在孤军作战。我们110多位员工，是一个团体，在为全局开门红竞赛协同作战。

让成本“跳水”，让收益“跳高” 在市局召开全地区开门红启动会之后的第二天，金融业务分局结合前期分解的网点目标数，合理预估与科学测算相结合，将原来一至两年短期险产品的出单奖励每万下调10元，同时适度下调期交产品的出单奖励。该奖励标准的下调，已经为全局节约了8万多元的业务支出。

为严控成本、提高企业收益，金融分局在开门红期间根据产品的销售情况，对产品的销售周期及方案进行动态调整。两年期的信泰金利来产品仅销售15天，实收保费就达到294万，超额达成市局规定的保底数%。金融分局立即停止金利来产品的销售，并根据林胜寒局长的授权，对紧随其后定位相识的生命理财一号产品销售方案进行调整，客户实际收益就是产品本身收益。按节约20



苍南极速登山比赛，各展开门红

厚积薄发 共铸辉煌

——2014年永嘉局保险业务“开门红”纪实

陈纯白

2014年新年头三天永嘉局斩获保费1305万元，点均保费收入超100万元，创造了永嘉局历史上保险业务“开门红”业绩新辉煌。辉煌的背后是周密谋划跟雷厉风行的执行力，上下齐心，群策群力，共同铸就。

早谋划，厚积方能薄发。2013年，永嘉局早在9月12日便完成了市局下达的全年保费目标，成为温州地区首个完成全年目标的现业局。在继续常态化发展保费的同时，也给2014年“开门红”的蓄势蓄力留下了足够的时间，从产品体系的选择到意向客户的储备，以及考核激励方案的酝酿，我们要从容许多。

加强过程管控，用绩效确保客户储备落到实处。在开门红激励方案中，网点金融从业人员以理财经理为核心人人有客户储备指标，同时鼓励行政部室人员也参与到客户储备活动中来。金融局对储备的全过程进行了严格的管控，网点的客户储备情况按时报金融局，金融局汇总后对各网点的储备情况进行通

报。此外，在绩效层面上确保管控实效，对于“开门红”首卖周期出单的储备客户，按每客户进行另行奖励。从实际情况来看，正是绩效层面上的激励有效保证了客户储备的质量。截止2013年12月31日，全局累计储备开门红意向客户535位，意向保费1700万元。

领导参与，营造氛围。为最有效的实现上下联动，信息发布等，永嘉局一直建有各类微信群，升级微信群5.1后，微信群从原先的40人上限上升到了100人，这为我们全员参与即时通讯提供了便利。金融局组建了全体金融从业人员参与的微信群，开门红的战报立刻能够让所有人员知晓，局领导亲自参与其中并鼓励网点积极晒单，极大的激发了前台员工的热情，也因此营造了浓厚的销售氛围。

化被动为主动，转危为机。2014年元旦当天开始，全国的邮政代理保险系统由于严重超负载，几乎处于瘫痪状态。邀约而来的客户有的不到8点钟就到网点，迟迟不能正



常出单，情绪难免有波动，个别客户还是百忙之中抽空而来的。而此时，我们的网点并没有一味的抱怨，而是想尽方法化被动为主动，转危为机。首先是在话术上缓解客户焦虑、不耐烦的情绪；其次是借此机会，跟客户增进了解，泡上好茶，购买时令水果，干脆开了场小型沙龙；再次，个别网点，在饭点时刻还为留在网点等候的客户，提供了工作餐。对于时间上有冲突的客户，理财经理委婉的跟客户再约时间出单。经过一系列的举措，有效避免了客户流失，元旦当天，即使面对几乎崩溃的系统，全局13个网点还是成功出单73.7万元。

“开门红”的辉煌毕竟是暂时的，悄然已成过去式。永嘉局面对的将是整个2014年度的代理保险业务发展，怎样延续开门红之火之势，铸就全年的辉煌，才是摆在永嘉人面前的课题，对此，永嘉人充满着信心！

Large graphic with the text '冲刺 开门红!' and a red lantern illustration.

编者按：鞭炮还有余响，年味尚未退去。温州邮政各储蓄网点保险“开门红”红火景象却是愈演愈烈。2月7日，温州局实现标准保费4.75亿，完成“开门红”奋斗目标101.9%，提前近两个月实现了“开门红”活动目标，打出了一个震撼人心的新年开门红。

自2013年底提前打响保险“开门红”战役以来，温州全市邮政统一步伐，统一思想，精心筹划，争分夺秒勤拜访，广积客户备战忙，咬定青山不放松，誓夺马年“开门红”！开门红的背后，是全体干部职工尤其是金融战线员工大量走访和邀约客户的辛苦，是多少人放弃了新年和家人团聚的机会，是坚守在邮政网点付出的不眠之夜。

开门已红，但战役未完，接下来的日子，我们仍将继续卯足劲，冲冲冲，让“开门红”更加红火！

“肖江加油，为了开门红拼了！”2014年保险“开门红”销售战役如火如荼地开展着，在平阳局肖江支行每天的晨会上，大家个个精神抖擞，彼此加油鼓劲，都想在今天做得更好，更出色。

今年肖江支行外地客户返乡的情况更加严重，前台客源缺乏，如何顺利完成“开门红”任务？是肖江支行面临的一个难题，作为理财经理的我，每天坚持对自己说：“我可以，我能行！我一定保证完成2014年的保险开门红任务！”每天充满“正能量”心理暗示确实给我带来了不少的收获，在这过去的十多天的时间里，肖江支行完成标保128.62万，完成开门红目标的25.12%。

唯有学习才能学以致用

要做好销售，必须先掌握产品知识。在销售过程中，我一边学习产品知识，一边摸索市场，不断揣摩客户的消费心理。在分析过春节期间上门的客户群后，我主推以分红盈利为主、保障为辅的产品，充分开发客户的购买需求。遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教兄弟支局理财经理和借鉴全省营销理念，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略。我常去万全支行“串门”，该支行的客户构成情况与肖江支行极其相似，都以外地务工人员为主，此次该支行在“开门红”活动中一马当先提前超额完成任务，该支行理财经理林初剑更是我局理财经理的“领头羊”，他对外地客户的营销很有一套，我们经常私下聚在一起探讨如何入企业宣传邮政业务、提高网点人气、创新宣传方式等问题。

专业态度才能打动客户

除不断学习提升知识外，我还经常收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在的我对保险销售市场有了一个大致的认识和了解。我逐渐可以流利地应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此取得了客户的信任。林先生是一家礼品厂的员



王可可细心为客户介绍理财产品

工，他对保险颇有研究，每次来总有许多想法和疑问。面对他的提问，我每次都专业细心的解答，并用专车接送他。长期的服务赢得了他的信任，三年来，他陆续向我买了6单保险，保费总额达40余万。此次春节他没有回家，还积极地向其他没有回家的工友宣传，介绍给我新的客户，促成保单10余万。面对前台客源缺乏的情况，“开门红”期间我们合理排班，积极外拓，上门上企业进行宣传营销，对一些大客户还进行专车接送服务，通过专业、温馨的服务来打动客户，争取资源。

精心服务才能无往不胜 电话邀约、短信提醒、前台营销……只有前期将每一步落到实处，才能真正促成一笔业务。对于网点的客户，每逢节日或客户生日我都会通过信息向他们送上祝福。早在年前，我就整理出以往在我行出单近期保单将要到期的客户，以及以往交谈中对保险业务有意向的客户资料，并通过短信提醒及电话邀约相结合的方式与客户一直保持联系，在此次“开门红”活动中就发展了一批客户。

2014年“开门红”战役各网点打得火热，肖江支行也誓将不落伍，作为理财经理，我一定会通过不断的努力，不断提升自身能力，我相信会比原来做的更好。

保保费突破五百万，先后摘走一马平川奖、马首是瞻奖。2月8日，灵溪镇支行标保保费突破一千万。十二个网点中，尤其以马站、观美网点由于实力相当，愈战愈勇，往往是观美网点出一个大单，马站网点隔天出一个大单，循环往复，业绩“厮杀”的难分难解。截至2月9日，马站网点确保目标完成率185%，观美网点确保目标完成率196.82%。

千淘万沥还坚韧，吹尽狂沙始现金。每一项竞赛就是一次加速提升的动力，就是一次向困难发起挑战的集结。富有成效的竞赛活动把苍南邮政人的智慧和力量转化为职工强大的战斗力和凝聚力。这种强大体现在对企业发展的信心上，体现在对各项措施的不折不挠落实上，体现在对发展任务的勇于担当上。

我与“开门红”

王可可