



温州邮政报

全国优秀企业报
浙江省优秀企业报

浙江省邮政公司温州市分公司主办

WENZHOU YOUZHENG BAO

浙企准字第 C021 号

第 385 期

半月刊

2014 年 6 月 25 日

农历甲午年五月廿八

星期三

创新服务营销 加速市场开拓

——温州市分公司发展国际小包纪略

□朱蓓蓓

2012 年蹒跚起步,到现在单日揽收 18000 件,月收入实现 1400 万元,温州市分公司已跻身于全省国际小包业务发展的前列。截至今年 5 月底,温州市分公司国际小包实现收入 6200.72 万,增长 82.42%,占函件总盘的 55.20%,成为拉动函件增长的重要力量。

当前,温州市又被列入第二批全国电子商务城市试点,市政府正开展“电商换市”来加速温州经济的转型,为邮政国际小包业务的发展提供了巨大的商机。温州市分公司紧紧抓住机遇,介入地方经济,以向善利民的精神,凭借专业的营销、优质的服务,加速国际小包业务的发展。

“线上线下”营销齐助阵

多渠道挖掘客源,在搜寻、选择、锁定目标客户的过程中,将网上找客户方式和网格化营销搜寻客户有机融合,是温州市分公司有效拓展国际小包市场的关键。

一方面,积极借助 eBay 网、速卖通、亚马逊等网站,在网上搜索属地客户,找到目标客户后主动出击,“不以量小而不为”。鹿城区一局营销团队的梅珍是最早从速卖通、亚马逊上找客户的营销员,她开发一个专门做包包的“林津”公司,当时一天只做 10-20 个国际小包,而现在一天

的量已经达到了 1000 个左右。后来梅珍干脆加入了电商商会,通过客户带客户,与客户合作举办线上线下交流会等这些方式,手上的客户也逐渐多了起来。今年,通过老客户介绍,她又发展了 2 个小客户,虽然量不多,但是,她总是细心维护,她说:“这种电商公司发展很迅速,一年左右,业务量都能大幅提升”。

龙湾分局营销员江静漪从 2013 年开始到速卖通找客户,凭借国际贸易专业素养和过硬的英语,开发了做开关生意的力沃贸易公司。最初每天 3、4 个试包量,到现在月收寄量已经达到 1700 件。江静漪还主动在论坛上留电话,吸引不少客户主动咨询,像博锐电子商务公司就是其中一个,现在该公司每月的收寄费也达到 5 万元。

另一方面,区局营销团队以网格化营销,通过走访电商聚集地,如金州电子商务、蓝江软件园等产业园,加速属地实体电商的开发。营销员胡寿胜通过地毯式走访龙湾区的蓝江软件园区,开发了一品科技、五联科技等 10 多家电商客户,其中,一品科技和五联科技的日均发货量达到了 300 件左右。温州地区还存在很多的个人电商,往往隐藏在小楼小巷,更多的是依靠支局投递员的信息渠道,“摸上门”揽业务。乐清屠浩就是做服装的个人电商,几十平米的地方,每天的业

务量达到 200 多件。目前,像屠浩这样与乐清局签约的个人电商已经有 30 家。

此外,温州市分公司还要求各县(市)局、区局,以邮政助推当地电商发展为机遇,加入当地的各种跨境电商协会等等,通过打入组织内部,实现从内到外的突破。瑞安、永嘉等局已是当地电商协会的副会长单位,这也为今后拓展市场提供了极大的方便。

服务支撑加速市场拓展

国际小包能留住客户最主要的在于“服务”。随着业务量逐渐增加,温州市分公司一方面在函件局专门成立了商务小包局,抽调会外语、懂电脑、有冲劲的营销员组队,对外研究市场动态、客户需求、竞争状况,对内进行市场开发、营销拓展、业务流程、政策培训、客户服务支撑等工作。另一方面,发挥全网优势,建立全流程管控机制入手,及时有效解决国际小包业务在运作中遇到的各种问题,加快市场进一步开拓的力度。从源头上解决了营销员又当揽收员又当查询员的状况,让营销员有更多的时间加快市场拓展。

处理环节上,打破常规,取消各县(市)局的预收寄环节,直接在大宗收寄点进行集中收寄处

理。还针对工作流程,设计并配置了简易的流水线设备,实行统配统调、定岗定职的流水化作业模式,有效减轻了工作强度,提高了邮件的处理效率。

出关环节上,及时与海关驻邮办协调,延长通关时间。从 3 月 20 日起,将出口国际小包的处理时间调整为全周 17:00 至 23:00,实现了当天收寄当天处理、当天通关,次日凌晨发运,大大提升了邮件的处理时限,比原来的模式时效提前了一天。

为有效解决查询投诉问题,温州市分公司在档案室设立统一的查询投诉赔偿小组,配备专人负责国际小包后续服务支撑。还建立赔偿基金,提升客户满意度。这些服务措施的到位,加快了大客户的开发,2013 年底国际小包大客户只有 20 多个,目前已经达到了 157 个,而且客户量还在不断增加。

此外,温州市分公司还着眼长远,从提供仓储服务,从单纯的收寄小包状态向收寄小包与招商进驻的双向营销升级。目前,该分公司潘桥邮政仓储基地基本建设完毕,不久便可招募电商进驻经营。通过为电商客户提供仓储、办公场地设备、寄递、翻译、安检等一体化服务,进一步增强邮政企业对渠道的控制能力。

省邮票局局长鲁鸣来温调研集邮业务

本报讯(严慧静) 6 月 18 日,省邮票局局长鲁鸣一行来温进行集邮业务专题调研。

调研中,鲁鸣提出,针对市场策划主题营销项目,温州邮政要将产品与私人消费市场的需求进行整合,从小做起,将业务形成延续性,从而做大市场。同时要鼓足干劲,积极开拓新的市场,在困境中发展新的思路,寻找出业务发展新领域,要做好下半年婚庆系列、珍邮系列、新邮预订等工作。

温州市分公司总经理严明陪同调研,就集邮业务提出几点意见:一要有信心,做好业务转型工作。二要在做好客户管理和维护工作的同时提炼出有价值的客户。三要积极开拓市场,以策划项目来迎合市场。四要通过加强学习研究来增加团队开发能力,发挥好虚拟团队的作用。五要加大对外合作力度,学会“引进来,走出去”,将新的产品进行全地区推广,把“集邮品鉴会”的品牌继续做好做强。六要积极尝试信息化手段,要有宣传互动,要创新。七要提升全体员工士气,多多走出去,学会陌生拜访,寻找新的客户。

温州邮区中心局组开温州至成都干线汽车邮路

本报讯(单挺) 6 月 18 日凌晨 6 时,随着装载着 312 袋邮件的社会车辆缓缓驶出温州邮区中心局,标志着温州与成都之间的直达干线汽车邮路成功开通。

该邮路是温州邮区中心局有史以来组开的运行里程最长的一条邮路,全程 2145 公里,运行 39 小时。它的开通,扭转了以往温州发往西部地区邮件没有直达邮路,须经杭州或上海经转,邮件转运环节多,在途时间长的不利局面,拓宽了邮件的运输渠道,减少了邮件的运输时间,为普邮提速提供了有力支撑。

下一步,中心局将重点做好运行监控工作,并加强对委办运邮车辆的检查。

全省企业报 2013 年度好新闻、副刊好作品奖揭晓 温州邮政报囊获五奖项

本报讯(雷艳艳) 6 月中旬,全省企业报 2013 年度好新闻、副刊好作品奖揭晓,本报选送的五篇稿件在评比中获奖,编辑雷艳艳同时荣获第四届“浙江省优秀企业报工作者”称号。

其中,《温州邮政推进“村邮网购”便民服务》(张琼)获消息类二等奖,《邮包可以寄存啦!》(张琼 范长安)获消息类三等奖,《专业引领激活活力》(朱蓓蓓)获通讯类三等奖,《品读西湖》(陈雅)和《南国迟秋》(王静)两篇文章获评副刊好作品。

6 月 20 日,洞头局在“海霞旅游·生态消费日”主题活动暨“海霞游礼”中国·洞头海洋旅游商品创意设计征集大赛启动会上,现场为群众提供免费的 DIY 明信片制作活动,反响热烈。该县副县长叶锦丽也到场体验了一回 DIY 明信片制作全过程。当天还有几个商家提出合作意向。(赵淳婉 摄影报道)



市分公司推进基层党组织建设“红色细胞工程”

本报讯(叶会洲) 近日,温州市分公司开展“红色细胞工程”活动,切实加强基层服务型党组织建设,深入践行党的群众路线。

一是以“职能部门服务基层、基层服务客户”的方式开展“基层走亲连心解忧”活动。党员领导干部要贴心了解基层党员群众和职工困难,认真听取“四风”方面存在的问题,虚心接受群众批评和意见,帮助解决基层各类实际问题和困难。二是激发党员队伍干事创业活力,打造“红色细胞”团队。以“书香浙邮”、“道德讲堂”、“文明风尚传播”等活动为载体,进一步化教育管理和理论武装,将广大党员干部和群众的思想统一到党的十八届三中全会确定的目标任务和省公司党组各项目标任务上来,把力量凝聚到促进温州邮政事业健康持续发展上来。三是加大先进典型评选、表彰奖励和宣传推介力度,发挥“红色细胞”示范带动作用。组织开展“五星党支部”和“优秀共产党员”等评选活动,以典型引领带动邮政系统形成“向善利民”的氛围与力量,不断传递正能量。



我是“天猫”卖家

洞头局开出该县首家旅游淘宝旗舰店

本报讯(雷艳艳 赵淳婉) 6 月 20 日,由洞头县委授权,洞头县邮政局实际建设和运作的洞头首家旅游旗舰店正式入驻天猫商城。洞头邮政作为洞头县首家天猫官方旗舰店的“掌柜”,开始在淘宝网上吆喝卖起洞头各类旅游门票、旅游纪念品等。

即日起,游客只要在天猫搜索“洞头旅游”或直接登录网址: <http://dongtouty.tmall.com>, 即可在此查询洞头旅游资讯,实现景点门票、酒店网络下单,购买喜欢的旅游商品。当地开元等五星级酒店、民宿也同时入驻该旗舰店,可享受到更加实惠的房间预订服务。通过该旗舰店购买各景区门票还可享受折扣优惠。

据洞头局市场部电子商务中心负责人介绍,洞头旅游旗舰店及新农村电商平台的上线,是洞头倡导振兴实体经济、加快网络经济发展的新尝试,也标志着洞头邮政创新转型走出坚实的一步,实现了村邮站、e 邮站等新平台的建设及其他种类新业务在这些平台上的叠加。下一阶段该局还将通过邮政自有邮乐网的新农村电商服务平台实现本地特色海产品及旅游产品外销,真正实现海特、旅游产品进城。同时通过村邮站“农村代购”项目,实现“日用品、家电下乡”,帮助农村青年进行网上创业,巩固和提升农村市场开发。

永嘉局首期投递营销特训营正式开班

本报讯 6月16日,永嘉局首期投递营销特训营正式开班,共有48人参加特训。

此次特训营采取“理论+实践”的教学模式,为期15天,前4天为理论培训阶段,分别设置了“营销理念”、“开口是金”、“团队建设”、“业务推广”等理论课程,为投递人员注入系统的营销概念,鼓励投递人员能“说得出来”。在课程期间还设置了组队命名、海报制作、互动小游戏等环节。后期为营销实践阶段,将参训人员分为六组,各组间以PK的方式进行实践营销。此外,该局还将创建投递特训营微信群,通过短信、微信群对业绩进行及时通报,并设置“突破奖”、“每日营销精英”、“每日优秀营销团队”等奖项,积极营造争先的良好竞争氛围,不断提升投递队伍营销能力,促进投递人员转型发展。(郑晓洁 摄影报道)



平阳局金融沙龙开进村邮站

本报讯(张琼) 6月13日,平阳局举行理财知识讲座,以村邮站为平台开展助农保险宣传活动。

活动前期,网点负责人借助村邮员的人脉入村宣传,凭借优越的地域优势,邀请到了前月村10余位客户参与,金融业务局管理人员在现场用简单直白的语言进行产品介绍,从如何理财着手,进行案例分享,更贴近村民,现场气氛活跃。整个沙龙中,不时穿插了快乐寻宝刮刮乐、淘金币、幸运抽奖等环节,客户踊跃参与,现场气氛热烈,欢声笑语不断。活动期间,还特意安排了面对面交流时间,现场的理财经理对客户一对一热情讲解,认真分析产品特点、收益,现场共促成3单,发展商易通一户,收集意向客户11个,折合保费规模20余万。

下一阶段,该局将进行全县联动,充分利用村邮员在当地的影响力,发挥村邮站的作用,以村邮站为平台助推邮政代理保险发展的新领域。

永嘉局将规范服务和安全生产落到底

本报讯(肖伐儒) 6月10日,永嘉局召开学习会议,切实做好规范服务和安全生产两方面工作。

该局就做好规范服务工作提出四点要求:一是继续做好窗口内外部硬件设施规范建设工作。二是营投人员作为邮政窗口,务必做好微笑服务,做到文明使用服务用语,对外展示良好的形象。三是各支局责任人要做好规范服务检查工作,督促窗口人员做好服务工作。四是将“规范服务提升月”活动相关要求进一步传达到每一位员工,促进活动落到实处。

在安全生产方面,该局要求:一要牢固树立安全无小事,责任重于泰山的安全生产观念。二要严格执行资金安全操作规范,杜绝违规现象发生。三要落实安全职责,做好两个标杆建设。四要围绕“强化红线意识,促进安全发展”主题,开展好安全月活动,提高全员安全意识。

乐成分局两包业务形势喜人

本报讯 截至6月10日,乐清局乐成分局两包业务收寄量90830件,业务收入4440983.82元,完成年计划的80.75%。仅6月10日一天的收寄量就2968件,业务收入131173.89元,两包业务形势喜人。(马爱菊)

《苍南消费指南》出刊

本报讯 6月15日,苍南局今年首个全县函件业务联动项目——2014版《苍南消费指南》如期出刊,该项目前期印制2万册,业务收如28.85万元。(林海燕)

函件局制作环保邮封

本报讯 6月13日,市函件局与鹿城区妇联、环保局、教育局合作,开展“小手牵大手,共创省级生态区”活动,共制作7200封邮封套与内件,实现业务收入17.28万元。(王张翔)



严明对全地区财务工作提出三要求

本报讯(陈力) 6月11日,市分公司召开全市2014年上半年财务工作会议,传达贯彻全省邮政财务工作会议精神,通报全市总体财务状况及财务重点工作完成情况。

市分公司总经理严明在肯定全地

区财务工作成绩的同时,对财务人员提出了要求。一要提高财务管控能力,实现地区财务成本标杆化管理,向管理要效益。二要增强财务与业务的融合,管理型财务向经营性财务转变,通过优化流程达到降本增效的目标。三要开拓视

野,转变观念,了解企业经营发展关键点,向先进企业学习财务管理经验,以财务创新为企业创造利润。他指出财务工作要按照“纪律、实证、焦虑”三大核心行为要素的要求,认真处理好四大关系,推进企业转型发展。

黄国静赴一线金融网点现场开“药方”

本报讯(陈纯白 周伟) 6月11、13日,市分公司副总经理黄国静一行赴永嘉局东蒙、岩头网点,文成局玉壶、南田、城南网点调研。

每到一网点,黄国静都向网点人员详细了解网点的经营状况、走访工作的开展情况、发展困难等,并现场开出“药方”,提出建议。

他在调研中强调,收集客户资料要注重不断丰富客户属性,以便后期有针对性地开展客户维系工作,充分利用好营销管理系统实现对网点客户的全面管理。在农村市场要以大理财务业务为切入点,展开铺天盖地的宣传,不断扩大客户基数,夯实发展基础。要继续加大对金融专业人力资源的投入,同时针对地域特色,把资源向农村网点进行适当的倾斜,加快邮储在农村市场的发展速度,提早谋划,争取明年年初实现余额稳增长。



市分公司提出“五要求”做好运维工作

本报讯(薛奇) 6月18日,市分公司召开全市运维工作座谈会,总结回顾2014年上半年度的主要工作,指出当前存在的主要问题以及解决措施,安排部署下半年重点工作。

市分公司副总经理黄国静对下步工作提出要求。一是不断创新思想观念,提升运维工作能力。特别要结合各业务特点,努力运用新技术,为业务发展发挥引领作用。二是围绕公司中心工作,把中心工作作为运维工作的出发点,深入基层,贴近生产,强力发挥技术支撑作用。三是全力抓好下半年重点工作。与业务部门紧密联系,抓好储蓄安全年竞赛活动。在信息安全方面,要切实采取有效措施,有效防范,确保安全。四是加强各县(市)局之间技术交流,经验分享,资源共享,避免重复劳动,并及时做好信息报道。五是不断学习,提高自身技术水平。



6月10日,市分公司副总经理王友宽在瓯海区局国内小包业务阶段性表彰会上要求充分利用网点优势、投递优势与地理优势继续开展客户走访,以热情服务来感动客户,从小到大发展客户,综合天时、地利、人和平衡推进“两包业务”,注重培养业务人才,在发展国内小包的同时做大国际小包业务。(王毅 摄影报道)

这么轻 那么重

——瑞安局“世界献血者邮我相伴”项目侧记

□王晋

6月14日,瑞安市玉海广场随风飘扬的横幅上几个大字格外显眼——“每一份献血都是生命的礼物”。当天正是第11个“世界献血者日”,无偿献血活动也在今天如火如荼地展开。人们络绎不绝地前来献爱心,不一会,便在献血车旁排起了长龙。在那队伍尽头,辛勤工作着的是一位位白衣天使。圣洁的白色旁,却有一群身着绿衣的工作人员也摆起了桌椅、电脑和打印机,忙碌起来。那不正是我们熟悉的“邮政绿”吗?

原来,这是瑞安市邮政局万松支局、函件局与瑞安市血站联合举办的“世界献血者日”献爱心,赠DIY明信片活动。在充满纪念意义的今天,每一位“献血者日”活动的参与者都可以免费获得一张DIY明信片,该局工作人员现场拍照,将活动者与印有活动主题的背景合而为一,制作出一张张极具个性化又意义非凡的明信片。

有趣的明信片

老吴是血站的老志愿者了,他可从不缺席任何一次无偿献血活动。在现场,他穿着代表志愿者的红马甲不停发着宣传单和矿泉水。忙碌了半天,坐下来歇歇。一见我们的DIY明信片就掩饰不住内心的好奇,观摩起制作过程来了。

“行啊,你们这东西做的,真漂亮啊!”他凑过来,看着一张张刚刚打印出来的明信片,两眼放光,不住咯咯地笑。支局的工作人员详细给他和大伙介绍了DIY明信片的设计理念,纪念意义。特别是这次为“世界献血者日”活动定制的主题明信片上还特制了瑞安市血站官方网站的二维码,拿出手机扫一扫即可登录首页。

听了这些,老吴更来劲了,拉着摄影师就是不放手。

“快快,给我拍一张,你们邮政这想法真不错,帮我做两张。一张寄给我闺女看看,一张我自己留着纪念!”

寄出情感

一位年轻人刚献完血,拿着献血证放在胸前,让工作人员给他拍张照。明信片制作完成后,他拿起笔在明信片上书写。

“我是想寄给初中的老师,初中那时候叛逆,还好班主任对我很耐心,一直都帮助我,对我不放弃。我其实挺感谢他的,可好久没联系了。”他写完了,仔细看了好几次,把明信片放入了邮筒。

“但愿老师的地址没有变,我希望让他看到。现在的

我很好,在做有意义的事。”明信片上,仅仅几行字,但往往字里行间流露着的是最真挚的情感。通讯技术极度发达的时代里,真情实感反而成了奢侈品。而真真切切的一封书信,一张明信片无疑是情感最好的载体,也是最好的诠释。

本次活动的共印制了邮资封2000枚,DIY明信片1000枚,费用全部由瑞安市血站支付,获得不小的业务营收的同时,加强了个性化明信片的认知度。如今,明信片在满足人们信息交流的同时更注重的是附加的情感价值。在物质基础发达的今天,精神文明将越来越被每个人所重视。轻轻一张明信片,却蕴含着沉甸甸的情感和未来无限的商机。



一线传真

娄桥网点火眼金睛 让金融骗局无处遁形

客户评价:这样的营业员对我们来讲是福

本报讯 “我对你们娄桥邮政储蓄金影表示万分感谢!对她认真对待顾客的服务态度和高度负责精神表示赞赏……”6月16日,温州市分公司接到了一封署名为张先生寄来的一份感谢信,信中感谢了娄桥网点柜员金影影识破网络诈骗,及时阻止了一个支付宝骗局,使客户免遭财产损失。信中客户由衷感谢邮政人员,称:“有这样的营业员对我们顾客来讲是福”。

据了解,5月底的某天,一男子前来娄桥网点办理业务,称需办理支付宝激活业务,在得知并无支付宝激活业务,只有支付宝加办业务后,该客户打了一通电话,在电话中询问如何进行支付宝退款。这一举动引起了当时营业员金影影的警觉,当她发现该名客户在通话对方的指引下,欲前往ATM机操作进行转账汇款时,立即出声阻止,识破了这场骗局。网点的大堂经理、保安也闻声而来,了解事件的前因后果,这名客户方才明白上当受骗,确保了自身财产安全。(王毅)

编者语:目前网络、电子诈骗逐步呈现出公司化、集团化现象,组织严密,分工明确,作案手段也更趋隐蔽,市民受骗后往往损失惨重,尤其是针对老人的金融诈骗更层出不穷,储蓄网点的一线人员要时刻保持认真警惕的工作态度,平时要多吸收这方面的新闻和防骗知识,为我们的顾客多一层的防骗保障。要把协助客户防范诈骗当成应尽的责任,时刻提醒客户防范电信诈骗,不轻信陌生电话提示的欠费、中奖信息,一旦遇到此类电话时要及时与家人商量并报警。

均衡发展两包要有时不我待的紧迫感

□徐洁

企业发展之我见

网络时代,小包业务是邮政包裹业务切入电子商务寄递市场的重要转型。乐清局紧紧抓住省公司“一金两包”战略转型的重大机遇,在完成两包业务2013年收入1877万元的基础上,自我加压提出了2014年2500万元的目标,同比增长34.26%;截至5月31日,已累计完成1788万元,完成年计划70.97%。数据非常喜人,但仔细分析起来就要发人深思了,1788万的量中国小包1746万元、国内小包仅42万元,相差何止是悬殊,简直是天壤之别。

本人认为,国内、国际小包就像是一个人的两条腿,只有均衡发展,协调全面,才能把步子迈得快、走得稳,才能提高市场占有率。圣经《新约·马太福音》中有一则寓言:“凡有的,还要加给他叫他多余;没有的,连他所有的也要夺过来”,讲的就是强者愈强、弱者愈弱的马太效应。国内小包越弱就越被忽视,国际小包越强就越被重视,两者的悬殊也就会越发不可弥补。同样的,也用马太效应来解释,对企业经营发展而言,要想在某一个领域保持优势,就必须在此领域迅速做大,只有成为某个领域的领头羊的时候,即使投资回报率相同,也能更轻易的获得比弱小的同行更大的收益。

当今的电子商务的发展可以用一日千里来形容,同样对国内国际寄递市场的抢夺也是激烈而残酷,而做寄递市场拼的无非是服务、资费、时限等,如何拉长短腿真该需要我们有时不我待的想法和做法!“日月逝矣,岁不我与”,别看国内小包眼看着还是棵小树,如果不浇灌、不施肥,那么你放弃的这棵小苗,有可能在别人手里长成的就是参天大树!



员工秀场

赵自全 温州市龙湾开发区投递站的一名普通投递员,四川平昌人,从事邮政投递工作已经10多个年头。



今年4月10日,赵自全正在景秀湾花园投递时,发现一名正在为小区栽花添绿的老人突发疾病,他见状立即扶老人回家,并协助老人躺下,在发现疼痛没有减轻的情况下,又赶忙拨打了120急救电话,并在急救车到达后将老人送进医院。由于赵自全的及时救助,老人的病情很快趋于稳定,并于5月6日平安出院。据事后了解,假如没有当时赵自全的及时出手救助,这位老人很可能生命不保。据该站站长介绍,赵自全在日常的工作中一直勤勤恳恳,认真负责,待人和善,乐于助人,是员工学习的好榜样。(王永聪 供稿)

永嘉局开展员工健康体检

我爱我家

本报讯 6月21-22日,永嘉局特邀浙江省总工会疗养院体检中心医护人员携带医疗设备来县局,为361名邮政员工(含退休人员)提供上门体检服务。

据悉,此次体检项目包括内外科、心电图、胸片、肝功能、B超、血常规、AFP+CEA+CA199等共有18项之多。该局从2011年开始坚持每年为员工安排健康体检,帮助员工有效预防和监控疾病,得到了广大员工的拥护和赞誉。(谷秋月 摄影报道)



龙湾分局“进村”营销保险

基层动态

本报讯 截至6月5日,温州龙湾分局借助村邮员“进村”开展小额保险营销,累计实现营销业绩3200元。

据了解,自该区局村邮站叠加大额保险业务以来,该区局动员全体村邮员开展营销,通过村邮员搭桥村委,共促成大塘村、乐一村、五溪村的22名保洁员人身意外险通过邮政渠道出单。

下阶段,该区局还将充分发挥村邮平台的资源,加强对村邮员的业务培训、奖励政策宣贯,让村邮员走进当地小企业,开展企业团险、代发工资等业务营销。(王光峰)

苍南局开展《之江新语》读后感评比赛

本报讯 6月10日,苍南局14位中层干部参加该局路教活动领导小组组织的《之江新语》读后感评比赛。

据悉,按照该局路教活动实施方案要求,中层干部在学习《之江新语》有关内容后,每人各选其中一篇文章撰写读后感。当天,由局领导班子、支局长组成的评委对参赛干部进行现场打分,评出一、二、三等奖各一名。(孔深)

瑞安局团委慰问福利院孤残儿童

本报讯 6月12日,瑞安局团委走进瑞安市社会福利院,为孤残儿童送去咸鸭蛋、幼儿画报等慰问品,让他们感受到社会大家庭的温暖。

慰问过程中,团委成员与孩子们进行了亲切的交谈,详细了解了他们的学习和生活情况,并给他们分发了礼物,希望他们可以健康快乐的成长。该福利院还向团委颁发了捐赠证书。(陈雅 摄影报道)



乐清局加大营收资金日常检查力度

本报讯 近日,乐清局组织专人对各分支局的营收现金、欠费回收等财务管理工作进行检查,对检查中发现的问题,提出整改意见,要求相关支局限期整改,确保营收资金运行规范、明晰,无滞留、无节余。

下一步,该局将持续推进营收资金日常检查工作,定期下基层核对,督促各类资金缴存,帮助经营单位把控业务资金风险,有效助推业务发展。(高晓琴)

苍南局为投递员配“装备”

本报讯 6月12日,苍南局向灵溪、龙港、宜山、钱库等支局发放第一批14辆二轮电动车,主要用于商务投递的生产需求。

近年来,随着银企对账单、约投挂号、国内小包、同城函件等高频、高要求邮件投递量的增大,商务投递人员使用自行车投递已不堪重负。为减轻商务投递人员的劳动负荷,提高商务邮件的投递能力,确保投递质量,县局投入了大量资金采购二轮电动车“武装”投递人员。(吴国栋 摄影报道)



平阳局开展路教基层服务

本报讯 6月13日,平阳局基层服务日工作小组兵分三组前往全县各支局调研指导工作,详细了解支局在工作上存在的问题与困难,并进行问题剖析与指导,对于能立改的问题当即整改,不能当即整改的由责任单位认领进行限时整改。

据悉,平阳局结合此次党的群众路线教育实践活动成立基层服务日工作小组,每月定期由局领导带队,各职能部门负责人参与分批前往支局,网点进行工作帮扶与指导,将问题与矛盾解决在基层,更好地为基层服务。(彭海英)

永嘉局组织学习省纪委通知精神

本报讯 6月16日,永嘉局组织行政部室、专业局负责人,认真学习浙江省纪委《关于进一步严明纪律切实解决“酒局”、“牌局”等问题的通知》精神,要求全局党员干部严格遵守省纪委的各项规定,自觉远离“酒局”、“牌局”,努力减少不必要的应酬和交往活动,严禁有损党员干部形象的行为发生。同时,永嘉局纪委将加强监督检查力度,坚决查处顶风违纪行为。(胡文)

永嘉局开展保险期缴赛中赛

本报讯 近日,永嘉局采取PK赛制在全县13个金融网点开展以“疯狂期缴冲刺战”为主题的保险期缴业务赛中赛活动,发起对二季度代理保险营销竞赛的最后冲刺。

该活动是在原有代理保险竞赛方案的基础上增设的专项PK赛,设置了“疯狂期缴团队奖”、“疯狂期缴冲刺奖”、“疯狂期缴王”等奖项,并通过开展针对性营销活动、期缴技能通关等措施促使活动“落到底”,提升活动效果。(陈蕾琦)

平阳局举行路教活动知识测试

本报讯 6月23日,平阳局党委成员及行政党员干部参加了该局举办的党的群众路线知识测试,通过测试进一步检验和巩固党的群众路线教育实践活动理论学习效果。

此次测试题分为选择、判断和简答题三种类型,内容涵盖了历代领导人关于党的群众路线的重要论述、教育实践活动的主要内容、具体环节、基本要求等内容。(彭海英)

乐清局开展用户满意度调查

本报讯 5月15日,乐清局向13个分(支)局的274名用户发放满意度调查问卷,截至6月23日,共回收175份。从此次调查情况来看,该局整体情况良好,用户评价普遍较高,大客户平均分与社会普通用户平均分均达到省公司要求,与去年相比略有提升。

此外,在此次调查中7名用户回信表扬了乐清局金宏华、滕进森、严美满等同志,对其热情服务给予肯定,其中,严美满同志的先进事迹更是分别被《乐清日报》和《温州日报》刊登,在当地引起较大反响。(王珠昀)

动感生活

温州市分公司举办职工羽毛球比赛

本报讯 6月20日,温州市分公司举办第三届职工羽毛球比赛。9个部门工会43名选手参加比赛。

比赛分男子单打、男子双打和男女混双三个项目。经过4个多小时的激烈角逐,男单、男双和混双冠军分别由胡召舟、黄志敏/虞学钦、郑波/狄冬梅获得。(王静/文 全文斌/摄)



瑞安局举办户外素质拓展

本报讯 6月14日,瑞安局举办管理人员户外素质拓展活动,开展“信任背摔”、“高空抓杆”、“CS枪战”、“毕业墙”等项目,活动过程中队员们共商对策、默契配合,将团队精神发扬到极致。(潘喻莹 摄影报道)





绿地

□ 静浪暗涌

郑宗/摄

山谷邂逅兰花香

前些日子,阳光明媚,清风习习,蓝天上片片白云悠然的飘过,一种放飞心情的欲望油然而生,于是约上三五好友,一起到郊外的山上走走。在山脚下停好车,沿着山谷两侧的小道而上,一路谈笑,一路欢歌,笑声在整个山谷里飘荡。

下山的途中,一阵山风袭来,忽见草丛中有一丛淡紫色的小花朵攒露头角,每一朵小花撑开了五瓣狭长的花瓣,中间叶片似蜷曲的花蕊,一朵朵五指分开,好似“兰花指”。这就是兰花!淡淡的花朵,小小的花瓣,一簇簇,一丛丛,点缀在绿叶间,与周围的树木相比较,显得超凡脱俗,淡而不娇,清香馥郁。

我虽非养花之人,也不懂养花,但平时见多了文人墨客诗画中的兰花,平时身边朋友也总喜欢在办公室或家里摆上几盆,所以,对兰花自然就有一种特别的情怀,爱她淡雅的品质和朴素的容颜,此刻再次目睹眼前这淡紫色的兰花,花瓣蓬蓬松松,颇有“乱发粗服,不掩国色”之姿,心里好生欢喜。于是大家一涌而上,动手开挖,山风习来,那似有似无的香味钻进了鼻孔,顿时感觉沁人心脾,连呼吸都变得清

香无比。下山的路上,我们小心翼翼地呵护着这些山中小花。回到家中,开始忙活着给这些山谷幽兰清理枯叶,然后把她们安置在几个闲置已久的青花瓷花盆中,施肥、浇水,不敢有丝毫的怠慢,而后将她们逐一安放在窗台上。

后来的日子里,有事没事,总爱去端详窗台上那盆从山谷带回来的兰花,我想,她的美,不仅在于娇柔的花瓣,优美的身形,而是在于那份耐得住山林寂寞的淑雅情怀,正应了孔子所言:“芝兰生于深谷,不以无人而不芳”。我想这就是古往今来,她深受大众喜爱的魅力所在。

在这个物欲横流的社会里,我也曾迷茫的在生活的浪涛中颠簸起伏,跌跌撞撞走到了今天,有一天忽然间顿悟了:其实人不需要活的这么累,往往很多时候,生活越淡越好,越简单越好。

忽然有种特别的感慨:如果能做一个像兰花一样的女子,弦月温柔;心清如水,婉约如兰,那该多好!

(作者单位:泰顺县邮政局)

穿越巴丹吉林沙漠

随心所欲,随喜而行,随遇而安,随缘生活。

那年四月,我走进了巴丹吉林。巴丹吉林系蒙古语,位于内蒙古自治区的西部,是中国第三、世界第四大沙漠,也是世界最高沙丘所在地,以一居民点而得名。它4.7万平方公里的范围内,至今仍有1万多平方公里无人涉足。喜欢户外多年,还是第一次去沙漠里“驴”行。

虽然四月的巴丹吉林不是最美的季节,但我还是去了,原因有二:一我喜欢在路上的感觉,人生匆匆数十载,在这大千世界里我在哪里都是过客。其二是囊中羞涩,淡季的巴丹吉林穿越费用便宜,更少了游客的骚扰。十三天近三百公里的行程,一路上只有我和我的队友,以及我们后勤保障的沙漠之舟——骆驼和它的主人。我们从阿拉善右旗的锡林呼都格走

到额济纳旗古日乃,东西横穿了巴丹吉林沙漠。巴丹吉林沙漠,像豪爽的蒙古汉子一样慷慨无比。在经历了沙漠里的烈日、沙尘暴和飞雪后,更难能可贵的是,还下了一场小雨,让我们亲身感受巴丹吉林沙漠的“柔情”。

此次穿越,我在沙漠最漂亮的海子——诺尔图边露宿,感受她在星星点缀的沙漠夜空下,微波荡漾,喝过传说中的神泉(音德儿图),甘甜无比,听过宝贝陶勒盖鸣沙山轰鸣声,仿佛蒙古铁骑铮铮,登上了有沙漠珠峰之称必鲁图,远眺沙漠里那连绵起伏的沙丘,忘不了那片黄,也朝拜了沙漠腹地的巴丹吉林寺,是那般的虔诚,祝愿全体队员平安穿越沙漠。然而每天面朝黄沙背朝天的在沙漠里行走,虽然有队友相伴,但在这无一点生机的沙漠里,孤独和颓废一直陪伴着我。从进入沙漠开始的兴奋

到行进中的麻木,到后来甚至想过退出,但在我看到胡杨树时,一切负面情绪化为乌有。生,千年不死,死,千年不倒!千年不朽的胡杨精神让我觉得自己的渺小,这种精神也让我坚持走完全程,给此次的沙漠穿越划上了个完美的符号,也让我的沙漠之行没有留下遗憾。

(作者单位:苍南县邮政局封发包裹组)



□ 白希梅

精致的聊天

一窗阳光,一杯暖茗,坐在柔软的垫子上,我又开始了“精致的聊天”。一个个向往已久的主题,一位位声名显赫的人物,轻轻的翻书声,我又开始了“精致的聊天”。伟人把书比作“人类进步的阶梯”,比作“精神食粮”,比作“时代的动力”,而我极喜欢的心境淡泊的台湾女作家张晓风则把读书比作“精致的聊天”。

不是吗?当我心情低落,抱怨生活时,莫言的“蛙”对我说:“大人物之所以能成为大人物,就是能忍受常人不能忍受之苦难、之屈辱,比如能忍胯下之辱的韩信,比如能忍陈蔡之饥的孔夫子……与这些圣人、先贤相比,我吃这点苦,受这点委屈算什么?就这样想着,先生,我顿时感到心胸开阔了,呼吸顺畅了,眼睛明亮了,力气也慢慢恢复了。蝌蚪,站起来,天将降大任于你,你要勇敢的承担苦难,不要抱怨,不要恨任何人。”与《蛙》之间的“精致的聊天”唤起了我沉睡的自信心,像黑暗中一束亮光指引我去挖掘自己的潜力。

记得刚离开校园刚参加邮政工作那会,角色和环境的转换让我对职场感到十分迷茫,此次,周韶梅通过《责任胜于能力》,像爸爸一样谆谆教导我:没有做不好的工作,只有不负责人的人,一个人的成功,与一个企业和公司的成功一样,都来自他们追求卓越的精神和不断超越自身的努力。与周韶梅聊天,他教会我要做一个认真负责的员工,勇于把握机遇和接受挑战。正是这一番教诲,在人局一年半的时间里,从柜员到大堂经理,再到现在的综合办文书。每一次竞聘,每一个岗位,我都会用我120分的责任心去对待,

低调做人,高调做事,力求做好手头的各项工作,最终得到了领导和同事的认可。

当我和母亲闹脾气时,胡适的《我的母亲》走进了我的视线。他就像一位老者向我述说着他的童年趣事,“每天天刚亮时,我母亲便把我喊醒,叫我披衣坐起。我从不知道她醒来坐了多久了……”,“有一次‘我’害了翳病,母亲听说眼翳可以用舌头舔去,她便真的用舌头舔‘我’眼。在当时她根本就没有考虑后果,也没有担心病菌会不会传染给自己”。听到这我也想起我的母亲对我无微不至的照顾,无论是求学还是工作,失意时鼓励我不要气馁,为我加油打气,取得成绩时最开心的也是她,笑得合不拢嘴,有时候还会掉下激动的眼泪,是啊,正如胡适所说“如果我学得了一丝一毫的好脾气,如果我学得了一点点待人接物的和气,如果我我能宽恕人,体谅人——我都得感谢我的母亲”,想到这些也就理解母亲出发点和不易了。

余华的《活着》、李若沧的《爱情旋转门》、戴尔·卡耐基的《人性的优点》、沈从文的《边城》……一段段经典的故事,一次次发人省醒的畅谈,每聆听一位殊朋友”的教导,就接受了一次精神的洗礼,像一场及时雨,滋润了我干渴的心田,也像一根指挥棒,坚定了我前进的脚步。

陶渊明在《五柳先生》中写到:好读书,不求甚解;每有会意,便欣然忘食。我想这就是阅读的魅力,能让我们浮躁的心灵归于宁静,绚烂至极而归于平淡。空闲之余,小伙伴们,去阅读吧!和书来个“精致的聊天”,这绝非是件坏事。

(作者单位:乐清市邮政局)

□ 陈茜茜

异国的风景

6月初恰是澳大利亚的冬季之始,收拾收拾行囊,向南半球进发。

因是首次的自由行,临近出发,倒有些惴惴不安,在那言语不同、习俗不同、风情不同的国度,将是怎样的八天之旅!

墨尔本是我在澳大利亚的首站城市。着陆、通关,坐上机场大巴来到南十字星火车站附近,已是当地时间晚上十点,昏黄的路灯下,街道上冷冷清清,稀稀疏疏几处人影,只听见淅淅沥沥的雨声,人行道通行信号时紧时慢的咕咕声,已然是一座睡眠中的城市。

墨尔本的主城区不大,地图在手,寻寻觅觅,晃眼间就走过了纵横数条街道。虽说是澳大利亚第二大城市,却不是喧嚣之地,总能找到柔缓的节拍,路上有行色匆匆的上班族,但也有气定神闲、临街品味咖啡的人,有在错落的雨丝中慢跑着的人。这是一座古典与时尚交汇的城市,随处可见的古典建筑不一定是博物馆、艺术馆、教堂,它或许是一户住宅,或是一家酒店,在昏沉的烟雨天色中,益发古色古香,恍如步入文艺复兴时期。路面上交错的车道,也向人诉说着怀旧的情愫以及城市的魅力。

最爱墨尔本皇家展览馆前的广场,枯叶簌簌飘落,铺满林荫小径,兀自卧在冰冷的地面上,怅惘地仰望血脉相连的树干,将逝去的暮秋无声无息地掩埋于斯,于彼萧索,于景却蔚为壮观。

大洋路沿维多利亚州海岸蜿蜒伸展,是为纪念参加第一次世界大战的士兵修建的,如今成了来到墨尔本的必去之胜景。于是搭上当地的旅游车,从市中心向大洋路进发。一旦远离城区,眼前豁然开朗,两侧一望无际的草原蔓延至天际,湛蓝的天空与黄绿的原野间,泛着星星点点的白,那是成群结队的绵羊正在慵懒地食草,无限画意令人心境平和开阔;再行不远,陡然出现山岭,连绵的拐角接连不断,为平静的旅途平添了不少刺激,削直的崖壁上长满了高高矮矮的桉树丛;绕过拐角,山岭的背后蓦地抖开一袭宝蓝色的绸缎,在阳光下波光潋滟,水纹如琴弦,拨一首悦耳的新曲。山重、水复、草原多,间或穿越一座座小城镇和渔村,各色美景的组合令4个小时的大洋路之旅不至于乏味烦闷。

十二门徒是大洋路上最为著名的景点,最初因矗立在波涛中的形态各异、酷似耶稣的十二门徒的立柱,从而得名,是大自然的鬼斧神工之作。如今,在海水经年累月的侵蚀下,已有数座轰然倒塌,也许我今天所看到的和所拍到的绝世奇景,将成为后世的历史,所谓的历史,也不过在一眼之间。高耸

的立柱分散在沿岸各处,在观景台上只能看到一部分,它们严肃、寂寥却又坚定地守护在原地,笔直伫立,任由海与风的冲撞,平整泛黄的岩壁在夕照下折射出一层柔和的、金黄色的、神圣而又安详的光晕。凭栏眺望,风携着海水的气息,扑面而来,远处海天一色,心中一片清明。

悉尼是我的第二站城市。在悉尼的市中心逗留,可以感受到比墨尔本更具现代化的潮流范儿。周边地区全是一排排平房,中心城区是唯一高楼崛起的地方,两旁颇具艺术感的高层建筑直入天际,鳞次栉比,走在马路上的人霎时变得渺小轻微。悉尼是个繁忙的、人口相对稠密的城市,大街上人头攒动,总有埋头赶路的人,也总有来自世界各国的不同面孔。虽说是商业金融中心城市,但悉尼对古建筑的保护相当重视,那些仍在使用的古建筑毫无破败之相,反而透露着一股历久弥新的韵味,散落穿插在各处现代建筑之中,竟没有一丝违和感。要说悉尼与我们城市最大的不同,则是道路起伏不平,陡缓不一,行路恰如爬坡,因而自行车这种交通方式尤为鲜见。

国外的生态环境一直为国人所艳羡,海德公园虽不大,中心小路两侧的参天巨树枝桠错落,密密交织,绿阴如盖,遮天蔽日,踏着脚下细细碎碎的从树叶间滑落的阳光,恍然间似是置身于热带雨林之中。无论是在悉尼歌剧院前的广场上,海港大桥底下,还是在皇家植物园里,邦迪海滩上,红嘴海鸥成群结队,怡然自得,徐徐从人们的脚边经过,挥一挥翅膀,不带走一粒尘埃。

5月23日至6月9日是悉尼的灯光音乐节,为凛冬将至的城市增添了绚丽的色彩与热闹的氛围。傍晚时分,情人港周边熙熙攘攘,人声鼎沸,大型的创意3D炫彩灯光千变万化,疾如旋踵,幻化出五彩缤纷的影像,投射在悉尼歌剧院、现代艺术馆等建筑上,艳丽的焰火从海面上跃起,烟雾迷离,人们雀跃欢呼、拍照留念,无论市民还是游客,无论种族国籍,都和谐地融合在了这一夜。

八天时间转瞬即逝,然而这剥落的时间将作为鲜明的回忆永远封存在我的心中。

(作者单位:温州市分公司鹿城区一局)



□ 李若虚