# 邮政网点首季工作总结(热门41篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-09-06

*邮政网点首季工作总结1时间飞逝，转眼我已经与我行共同走过了四个春秋。入行以来，我一直在一线柜面工作，在我行以“激人奋进，和谐亲近”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作...*

**邮政网点首季工作总结1**

时间飞逝，转眼我已经与我行共同走过了四个春秋。入行以来，我一直在一线柜面工作，在我行以“激人奋进，和谐亲近”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为窑店支行的业务骨干。四年来，在我行这个大家庭里，我已经从懵懂走向成熟。

>一、勤学苦练，爱岗敬业

刚刚接触银行柜员这个工作，我被吓倒过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是四年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”，班前班后，工作之余我都与加打凭条、键盘、点钞纸相伴。

>二、团结协作，共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，不能只仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。同时，银行工作是一个品牌，一个人的疏忽或过失将会影响到我行的整体形象，作为老员工有义务帮助新同事。

在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。银行也在不断开发新的业务和新的理财产品，我深切地体会到作为一名合格的`前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

>三、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：

一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现。

针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

**邮政网点首季工作总结2**

各位代表，同志们：

这次会议是在全市邮政深入实施“建设大邮政二次大发展”战略，继续深化改革，加快发展步伐，奋力推进企业实力大提升的形势下召开的一次重要会议。会议的主要任务是：认真贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，总结XX年年工作，全面安排部署20xx年工作任务，动员全市广大邮政干部职工，进一步解放思想，提高认识，开拓创新，扎实工作，按照“三年发展有实力”的总体要求，坚持科学发展，加快推进各项改革，为开创全市邮政又好又快发展新局面而努力奋斗。

>一、XX年年全市邮政工作回顾

XX年年，在××遭遇二十年以来最严重旱灾不利条件下，全市邮政在区公司党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“二次大发展，两年提高有成果”的总体目标，按照年初的部署和要求，始终坚持抓落实不动摇，抓发展不放松，抓创新不停步，各项工作取得了切实成效,实现了公司化运营的良好开局。

>第一，发展速度取得了新成果

在第一季度实现较好开局,上半年收入顺利“过半”的基础上，全市邮政下半年发展步伐进一步加快，特别是进入7月份以来，业务收入增幅连续5个月达到两位数。重点业务邮储在第四季度累计实现净增余额4300万元，有效扭转了前期余额下滑的不利局面，全年净增余额绝对值列全区第一；在单项业务中，储蓄、速递、汇票、代办电信、邮政媒体5项业务收入增幅列全区第一；储蓄、速递、集邮、代办电信、代理保险5个专业提前完成全年目标，其中代办电信提前一季度完成全年收入计划；在“决战70天”劳动竞赛中，泾源县局党报党刊收订受到区公司贺电嘉奖。全市邮政经营总体呈现出量质并重，健康协调的良好发展态势。截至12月末，全市业务收入完成24xx万元，完成计划％。

>第二，经营工作实现了新突破

一是业务结构调整效果初显。全市邮政紧紧围绕“突出重点，攻克难点”的要求，着力培育业务增长点，使业务结构调整步伐进一步加快。各类业务中金融类业务收入比重达到 %，较上年同期上升个百分点；邮务类业务收入比重达到，高于全区平均水平5个百分点；速递物流类业务收入比重达到 %，较上年同期增长个百分点。

金融类业务在调整中发展。在资本市场持续火爆的情况下，我们主动适应新形势，加快业务结构调整，在力促余额增长的基础上，加大中间业务和资产类业务的发展力度，取得了切实成效：全年发放绿卡万张，代销基金5163万元，发展pos特约商户53户，小额质押 贷款累计发放1363万元，代理保险保额1155万元，同比增长172%；入账汇款业务收入占汇兑收入比重达到96％，拉动了汇兑业务发展，收入同比增长％。中间业务收入占金融类业务总收入比重上升至20％。储蓄业务收入完成1217万元，同比增长达到％，活期比重高达。

邮务类业务发展力度进一步加大。函件业务在遭受替代性业务严重冲击的情况下，加大了项目开发。全年开发了“交通违章通知书”明信片、中邮专送、定制型贺卡等函件类业务项目，创收78万元。同时，全局通过完善名址信息库，加快了个性化名址信息的采集建设工作，依托名址信息库开展营销活动，较好拉动了函件业务的发展。全年函件收入完成166万元；集邮业务结合本地重大庆典活动，加大邮品的开发，特别是高档邮品的开发力度，有力地促进了集邮业务发展，邮品收入已占集邮收入的60%，实现集邮收入262万元；报刊业务在加强党报党刊征订工作的基础上，加大私费订阅，努力开展报刊“三进工程”（进社区、进军营、进学校）和图书促销等一系列营销活动，实现一次性报刊收订额623万元，私费订阅占比达到41％。全年报刊收入完成177万元；代办电信业务已实现了由难点业务向亮点业务的转变，代放号、代售卡迅猛增长，放号量达到万户，完成计划110％，销售各类充值卡2650万元，列全区第一，有力地促进了代办电信业务发展，全年实现代办电信业务收入106万元，同比增长％。

速递物流类业务快速增长。速递业务通过开展上门揽收服务和代收货款业务，使业务得到了快速发展，收入同比增长％，实现速递收入121万元；物流业务重点开展了月饼销售及酒类分销、中邮快货、农资分销配送业务，实现物流收入万元,同比增长％。

在狠抓以上业务发展的同时，根据自身实际摸索邮政广告业务发展的新路子，依托邮政的品牌优势和网络优势，重点加大了代理广告的发展力度，实现邮政广告收入万元。

二是“六个一”工程及项目营销亮点频现。进入5月份以来，结合全市邮政发展的实际，适时开展了以小额质押 贷款、基金、保险、短信、缴费卡、个性化邮票六项业务（简称“六个一“工程）为主要内容的业务营销活动，由于各局目标明确，措施到位，有力促进了项目工程的实施，其中基金、短信、缴费卡3项实现了目标翻番，实现业务增收230万元，有效拉动了整体收入增长；围绕“十大主题营销”活动，开发了“交通违章通知书”、“乡村黄页”、“泾源县旅游金银品”、“彭阳安全用电明信片”等重点业务项目；认真扎实地开展了“思乡月”、“幸运邮天下”、“金色年华”等专项营销活动，特别是在“思乡月”营销工作中，以广告宣传为媒介，以营销积分奖励为手段，充分发挥了专职营销员和能人作用，极大激发了员工发展业务的积极性，实现月饼销售额万元，完成区公司下达计划的104％。

>第三，企业管理有了新举措

一是加强了财务管理工作。按照公司化运作的要求，推进财务管理工作创新，深化全面预算管理工作的贯彻实施，对非生产性费用开支制定了定额管理标准，重新修改制订了会议招待、物资集中采购等管理办法，有效地控制了成本，规范了运作程序，通过措施创新，在资金、成本、内部分配、绩效考核等方面给予了经营工作有力支撑；采取了切实措施，加大欠费清欠力度，使欠费率降低％；深化业务量收系统的管理和应用，取得了较好成绩。

二是经营、基础管理不断出新。制定和完善了《职工营销积分考核办法》和《客户经理聘用办法》，有力促进了经营发展。重新修订了《管理服务考核办法》，通过开展“优秀部门奖、突出贡献奖、感动××邮政奖”三奖评比，充分调动了员工的工作热情。深入开展了“强基础，促发展”综合管理检查活动，推进了局所管理标准化，业务管理规范化。

三是企业内控管理工作进一步加强。加强审计监督工作，开展了任中

经济责任审计和零星工程审计；认真扎实地开展了储汇资金安全管理专项整治活动，加大了储汇资金内控评价检查力度。对23个邮储网点的电视监控系统进行升级改造，逐步建立健全储蓄风险防控体系。扎实开展“安全生产月”专题活动，提高了职工安全意识。

>第四，内部机制改革迈出了新步伐

一是推进了财务损益核算。根据区公司的安排，全面推行责任中心损益核算，认真完成了邮务、速递、物流、金融、网运、综合管理六大责任中心损益核算工作，摸清了各责任中心家底。在此基础上，完成了储蓄、速递等专业的模拟核算工作。

二是推进了专业化管理。按照加快推进专业化经营的要求，成立了速递业务局、储汇中间业务部、保险业务部，明确了发展目标和工作职责，减少了管理层次，较好地促进了业务发展。

三是推进了营销体系建设。按照区公司的要求，全市把营销体系建设与生产经营实际紧密结合起来，以建设促发展，逐步形成了市局大客户中心、专业公司、窗口营销的三级营销体系，专职营销人员达到21人。在此基础上，加强营销人员分等分级管理，明确营销层次，规范营销秩序，调动营销人员积极性。

>第五，人力资源优化取得了新进展

一是进一步规范了劳动用工。加强了劳务用工的管理，充实和加强了生产一线力量；积极探索用工动态管理，增员向竞争性业务倾斜，较好地支撑了重点专业的用人需求；按时完成了在岗职工劳动合同签订工作，劳动合同签约率和劳务用工派遣率均达到100%。

二是充分调动了员工创收积极性。深化企业内部分配制度改革，加强营销积分制考核，为广大员工搭建了一个“靠积分增收”的平台，极大地调动了职工发展业务的积极性，形成了人人争积分，积分促发展的有效机制，全年累计积分64万分，创历年新高。员工中达到初级客户经理262人、中级客户经理59人、高级客户经理100人。

三是员工素质逐步提高。在全局范围大力推行“金、银、铜牌员工”评选活动，并对获得金牌的员工重奖，极大地激发了全员学业务、学技能的热情，形成了一种“学业务、强素质”的良好氛围；围绕职业技术鉴定、岗位练兵，创新培训模式，全年培训从业人员1200人次，员工履岗能力得到明显增强。

>第六，通信服务发生了新变化

一是窗口服务水平进一步提高。在区公司的大力支持下，适应城乡建设发展需要，对部分重点营业网点和23处农村网点进行了装修改造，优化、美化了服务硬件环境。利用“西部邮政局所改造计划”资金，对2处储蓄网点进行了升级改造，累计搬迁改造网点7处。新增44台pos机、1台补登折机，以及1台自助查询缴费终端。

二是邮政信息化水平不断加快。按照区公司的统一安排，顺利完成了营业系统与网运系统两网互通上线工程；汇兑全国大集中上线工程；atm/pos银联前置系统切换上线等工程的上线及改造升级工作，使全市邮政信息化水平进一步提高，有力支撑了邮政业务发展和管理；运维能力进一步增强，XX年年，在全区计算机系统安全运行年竞赛中连续12个月综合考评排名第一。

三是邮政服务和谐社会工作深入开展。继续加大“3356村村配送市场工程”建设，全年新建村乡级农家店170个，累计达到231个。重点开展了各种药品、农资、日用品等业务配送，累计实现配送额260万元。利用邮政流动服务车，填补了农村及城乡结合部服务盲点；支持地方经济建设，积极推进“1xx”工程，开展了走访中小企业等工作。

四是扎实开展服务专项整治活动。结合“树邮政新风，创优质服务”活动，继续深入开展星级服务窗口评比活动，规范服务行为，全市星级服务窗口达到8个，邮政用户满意度达到86分以上。继XX年荣获“全国邮政企业用户满意单位”称号后，XX年年又获“全国通信行业用户满意先进单位”殊荣。

>第七，和谐企业建设呈现出新局面

一是开展了一系列宣传教育活动。坚持不懈地推进反腐倡廉工作，在各级领导干部中大力倡导“八个方面”的良好风气。认真落实党风廉政建设责任制；开展了“适应新形势，促进大发展”形势任务教育活动。局党委以“5+1”学习为平台，围绕邮政企业改革的实际先后聘请宁夏社会科学院、市委党校等院校的专家教授系统讲解了邮政企业改革、现代企业制度等方面的知识，使广大员工进一步认清了形势、统一了思想，增强了推进改革发展的信心。

二是提炼了××邮政企业文化理念。深入实施《宁夏邮政企业文化建设实施方案》，积极探索可持续发展的企业文化，进一步确立了“逢旗必夺、逢冠必争、移位晋档、勇争一流”的企业精神、“用户是亲人”的服务理念,以及“执行无折扣”的企业作风，初步形成了适应××邮政实际，具有鲜明特色的企业文化，充分体现了××邮政人“开拓进取，只争朝夕”的锐气，“脚踏实地，百折不挠”的韧性和“敬业、勤勉、务实、高效”的工作作风。

三是开展了精神文明创建工作。各级邮政工会认真维护员工合法权益，坚持局务公开，推进民主管理。积极开展技术比武、劳动竞赛、合理化建议、慰问困难职工以及丰富多彩的文体活动。在发展的同时，想方设法使员工生产和生活条件逐步改善，建成“和谐职工小家”2处，进一步增强了企业向心力；扎实开展了行风评议和区级文明行业创建，顺利通过了文明行业复验；按照市委、市政府的要求，认真完成了扶贫、支教等工作任务。开展了职工献爱心活动，全市200名职工向西吉县邮政局困难职工伏鸿雁捐款，累计捐款6240元。

总结回顾过去一年的工作，我们之所以能够在极其困难的条件下取得这样的成绩，有如下体会和感悟：

一是发展业务的积极性空前高涨。通过内部改革，使全市邮政呈现出良好的发展形势，进一步增强了全员发展的信心。广大员工自觉以新的视角、新的理念、新的思路、新的措施来认识和推进发展，以极大的热情投入到实际行动中，为全市邮政发展凝聚了强大力量。

二是市场观念和竞争意识明显增强。各级领导带动广大干部职工主动开拓市场，在经营方式上不断创新。各专业经营部门加强市场调研，选定目标市场，找准消费群体，加大宣传力度，不断开发新的业务市场，有效地提高了邮政的竞争能力，为企业创收增效发挥了重要作用。

三是推陈出新，为企业发展注入了活力。全市邮政立足实际，在营销体系建设、积分激励、员工素质提高等方面进行了大胆创新，不断创新经营机制，提高运行效率，激发员工参与业务发展的主动性。实践一再证明，只有推陈出新，企业机制才能更活，员工热情才能更高，发展形势才能更加良好。

四是阶段性劳动竞赛极大地促进了经营工作。在全年业务发展过程中，全市邮政部门按照区公司的总体部署，认真扎实地开展了一系列劳动竞赛，极大地调动了全员努力创收增效的积极性。特别是在“决战70天劳动竞赛”中，广大员工充分发扬主人翁精神，以新的、更高的工作要求，团结一心，并肩作战，夺取了决战70天“四大战役”的全面胜利，为全年目标的完成奠定了坚实的基础。

这些成绩的取得，源于上级的正确领导，源于广大员工的敬业精神，源于××邮政自我加压和在竞争中“只许成功，不许失败”的勇气和信心。借此机会，我代表××市邮政局党委，向一贯关心支持××邮政事业发展的各级领导和社会各界表示诚挚的谢意！向奋战在全市邮政战线上的广大员工及其家属致以崇高的敬意和亲切的问候！

总结成绩令人振奋，但我们也要清醒地看到目前存在的一些困难和问题:一是专业化经营改革还需进一步深入；二是营销体系建设相对滞后，缺乏一支专业化的营销队伍；三是员工素质普遍偏低，严重制约了企业发展；四是服务意识、服务能力亟待提高。

>二、认清形势，把握大局，推动××邮政又好又快发展

随着邮政公司化进程的不断深入和国内外经济形势的不断变化，我们所处的外部环境发生了深刻的变化，情况更加复杂，市场更加多变。刚刚闭幕的全区邮政20xx年工作会议上，马赞福总经理在部署20xx年工作时指出，应对当前复杂的局面必须立足大局，分析形势，把握大势，把握好全国、全区和宁夏邮政自身三个大局。新的形势对我们提出了更高的要求。实现全市邮政又好又快发展目标，需要我们进一步认清形势，坚定发展的信心，明确发展的方向，掌握发展的方法，增强“四种意识”，在大环境、大市场中找准定位，寻找机遇和突破口。

>（一）必须增强改革创新的意识。

改革是市场环境的客观要求，更应该是企业发展的主观需要。在改革的进程中我们要确立积极主动的态度，不能被市场推着走，而是要准确把握市场发展的脉搏，以敢为人先的勇气，成为市场的领跑者。邮政公司成立，只是邮政改革的第一步，邮政发展的路还很长，改革的路还很艰难，邮政储蓄、速递物流等多项业务有着广阔的发展前景，同时也面临着繁重的改革任务，能否开好局、起好步，事关全市邮政改革的成败。尽管邮政公司化运行已一年，但综观全市邮政发展的实际，当前存在的一些体制性障碍和机制性问题，严重制约了邮政更好更快发展，必须予以改革和创新。改革的方向是建立现代企业制度，这是市场经济发展的必然要求，也是邮政公司化运作、实现又好又快发展的必然选择。要加大机制创新力度，积极实施专业化经营。通过机制创新，增强企业可持续发展的实力。因此，我们必须树立主动改革创新的观念，提高认识事物的水平和能力，积极应对市场变化。从思想观念的创新入手，从根本上消除制约邮政发展的障碍。

>（二）必须增强跨越式发展的意识。

实施跨越式发展战略是坚持科学发展观，立足地方实际，顺应时势谋求发展的必然要求。首先外部环境要求我们实施跨越式发展。近年来全国、全区经济始终保持较快增长。自治区人民政府提出在20xx年实施跨越式发展战略。区邮政公司在把握全国、全区大局的基础上，确立了在20xx年-20\_年实施“跨越式发展”战略。××市政府提出了在20xx年促进经济跨越式发展，建设富裕××的宏伟目标。形势要求我们必须把握大局，紧跟社会发展的步伐，推进××市邮政跨越式发展战略的实施。其次从自身发展的要求来看，必须推进跨越式发展。尽管××邮政在近些年来发生了翻天覆地的变化，但是发展的步伐和实际要求仍然有很大差距，表现在机制不活，业务规模不大，产品创新不够，发展的速度滞后于当地经济社会的发展。多年来的经验说明，企业面临的矛盾和问题，根源在于落后，只有通过发展才能加以根本解决。因此我们要摆脱常规思维，实施跨越式发展战略，通过加快发展，紧跟时代步伐，实现企业在观念、体制、机制、经营、管理、服务方面的根本性转变，为推动××邮政又好又快地发展奠定坚实的基础。

>（三）必须增强科学发展的意识。

马赞福总经理在工作报告中指出，全区邮政工作的总体思路是：认真贯彻落实党的\_和自治区第十次党代会精神，以科学发展观统领全局，继续加大结构调整力度，着力转变发展方式，坚持加快发展，深化内部改革，推行精细管理，创新服务方式，增强核心能力，努力实现企业综合实力的大提升，促进全区邮政又好又快发展，为后三年跨越式发展奠定坚实基础。这就明确告诉我们，科学发展是邮政发展的基本要求，坚持发展为第一要务，促进企业又好又快发展是20xx年及今后更长一段时间的奋斗目标。全市邮政必须贯彻落实好这个总体思路，必须以科学发展观统领全局，把全体员工发展的积极性引导到科学发展上来，把科学发展观贯彻到邮政发展的各个方面。要贯彻落实科学发展观就要正确处理好与快的关系。好与快是有机的统一，好与快互为条件，既相互促进，又相互制约，“快”是基础，“好”是要求，没有“快”也就谈不上“好”。所以，要“好”中求“快”，以“好”促“快”，这才是真正坚持发展第一要务；要贯彻落实科学发展观就要正确处理有为与无为的关系。有利于科学发展的事都要有为，要大有作为，凡不利于科学发展的事坚决不为。对于市场前景广阔的业务要大有所为，采取切实的措施，下大力气，加快发展，使××邮政不断发展壮大。

>（四）必须增强和谐发展的意识。

科学发展观的第一要义在于“以人为本”。邮政实行公司化改革的一个重要目的就是要通过企业发展促进员工工作、生活水平的不断提高。在改革的过程中要处理好改革与员工利益的关系，要处理好加快发展与和谐稳定的关系，要充分发挥党群、工会等组织在群众工作中的重要作用，掌握职工思想动态，了解职工的需求，反映职工的呼声，做好企业与职工之间的沟通交流，确保营造和谐的企业发展氛围。要通过不断提高员工收益，改善员工工作生活水平，充分调动员工推进改革，参与发展的热情。推动企业和谐发展，为构建和谐社会服务，是时代赋予邮政的光荣使命，也是新时期邮政参与创建和谐社会的指导思想。全市邮政部门必须深刻理解邮政在建设和谐社会中所发挥的重要作用，以更加积极主动的姿态融入全市经济社会发

展，为促进地方社会经济发展贡献力量，树立邮政良好企业形象。

>三、20xx年全市邮政工作安排

20xx年是全区邮政实施“二次大发展”战略的决胜之年，也是××邮政乘势推进各项工作，进一步做大目标市场的\'关键之年。

全市邮政工作的总体要求是：根据区公司关于实施“二次大发展三年发展有实力”的战略部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕“坚持一个中心，深入实施两大工程，重点开发三大市场，全力打好四个战役，着力增强六项实力”的目标任务，继续深化改革，加快发展，努力推动各项工作求新突破、出新亮点、上新台阶。

总体思路是：围绕“一个目标”，实施“两大工程”，大力拓展“三类业务”，加快提升“四层能力”，全力做好“五篇文章”。

围绕“一个目标”，即围绕全年业务收入发展目标。

实施“两大工程”，即实施“三新工程”和“1xx”工程。

大力拓展“三类业务”，即拓展金融，函件、包件、代办电信，速递物流类业务。

加快提升“四层能力”，即提升专业化经营能力、营销能力、员工素质、服务能力。

全力做好“五篇文章”，即做好结构调整、特色业务、项目带动、员工收益、和谐发展文章。

主要发展指标：全市邮政业务收入2850万元，同比增长18%；成本费用和支出控制在预算目标内；邮储净增余额实现1亿元。

为实现全年的各项目标，我们要全力抓好八个方面的工作：

>(一)抓稳定，在增强队伍凝聚力上实现新突破稳定压倒一切，稳定促进和谐。

当前，邮政改革和发展正处在关键时期，准确把握形势至关重要。反映在实际工作中，大家对改革，特别是对储蓄体制改革比较敏感，存有疑虑。刘安东总经理在集团公司工作会议上明确指出：“改革是推动中国邮政发展的动力。过去取得的成就靠改革，今后的发展仍要靠改革。”“邮储银行是中国邮政自己的银行，竞争性业务实行专业化经营后，仍是中国邮政的主要部分。改革后，邮政金融和竞争性业务将会获得更好更快的发展，将会对全网给予更多的支持。”因此，我们要打消顾虑，把心思和精力放到业务发展上。要正确处理各项改革之间的关系，妥善处理好改革发展稳定的关系，切实做好员工的思想工作和队伍的稳定工作，根据改革、发展以及职工思想认识的需要，有针对性，有计划性，分步骤，有目的地开展形势任务教育，向职工做好改革的解释、宣传工作，将职工的思想观念统一到改革发展的大局上来，进一步激发员工支持改革、致力发展的热情，增强队伍凝聚力，为稳步推进全市邮政又好又快发展营造良好的发展氛围。

>(二)抓改革，在增强企业活力上实现新突破

1、加快推进邮政储蓄体制改革。XX年年12月28日，宁夏邮政储蓄银行正式挂牌，邮政储蓄机构改革将逐步在全区范围展开。全市邮政部门要按照区公司的统一部署，加快推进邮政储蓄体制改革步伐，按时完成市、县级分支机构的组建工作。目前，要积极主动做好向地方党委、政府和金融监管部门的汇报沟通工作，争取外部支持，确保改革顺利进行。同时，要根据区公司的要求，理清邮政企业与邮政银行的关系，建立双方协调发展的机制，实现邮政储蓄向商业银行的顺利过渡。

2、加快推进专业化改革，大力实施专业化经营。20xx年，全市邮政要将专业化经营作为改革发展的重点下大力气推进。对函件广告、代办电信、集邮、报刊、速递专业全面实行专业化经营，完善专业化经营管理模式，坚持对等的原则，严格落实专业公司责、权、利相统一，在各专业承担经营管理责任的同时，赋予专业公司适当的劳动用工、考核分配等经营自主权。重点要实现两个方面的目标：一是要结合全市邮政实际，不断明晰、细化、完善专业化经营方案，确保方案的指导性和可操作性。二是将专业化经营纳入企业损益核算，强化专业公司的成本观念和效益观念，压缩成本开支，促进有效收入的增长和业务结构的优化。

3、以营销积分为基础，推进分配机制改革。建立以岗位职责和业绩为基础的薪酬分配制度，完善绩效考核办法，搞活内部分配。制定和完善营销积分办法，提高积分的合理性和可行性，拓宽营销积分的实施范围，将竞争类业务全部纳入营销积分考核，充分发挥营销积分的作用，推动营销方式由考核型向激励型转变，实现业务发展由指令型向自发型的转变，切实调动员工参与营销的积极性。通过营销积分制的广泛实施，大力营造了以积分促发展的良好氛围。

>（三）抓发展，在业务规模和效益上实现新突破

根据区公司深度开发“农村、社区、流动服务”三大市场要求，继续推进业务结构调整，大力推动三大板块业务的协调发展。邮务类、金融类、速递物流三大板块业务收入比重分别达到30%、52%、14%。

1、突出做好金融，函件、包件、代办电信，速递物流三类重点业务。金融业务收入完成1527万元，同比增长。一是要坚定不移的加快余额增长。发展负债类业务是一切银行业务的基础。各局要以“一网两制，全网统一”为要求，在推进邮政金融体制改革的同时，坚定发展邮储业务的信心不动摇，一如既往地抓余额增长，切实提高邮储的市场占有率，为今后邮政银行各项金融理财业务开展搭建平台。全年力争余额新增1亿元，一季度净增余额完成5000万元。二要全力打造邮政金融个人结算品牌。拓展绿卡的开发应用，加大绿卡联名卡等绿卡产品的开发力度，加大atm机、pos机的布放力度，开展刷卡积分有奖等形式的绿卡消费促销活动，提高绿卡交易活跃度，全年发放绿卡、信用卡4万张；抓好商务汇款、入账汇款和网上汇款业务，提升邮政汇兑在结算领域的竞争力。以发展商务汇款为切入点，认真做好网络型企业营业款的归集工作，为发展对公存款奠定良好的客户基础；大力发展中间业务，继续做大代发养老金、代发工资、代收有线电视费、代收高速公路费、代收国税税款、代收农电费、代收保费等代收代付类业务规模，扩大余额沉淀。三要进一步拓展代销基金、代理保险、小额质押 贷款业务规模。建立健全机构，充实专业人员，确保资产类业务的持续发展。代销基金业务要加大宣传力度，提高服务水平，扩大邮政代理开放式基金业务的知名度和影响力，年内代销基金（理财）8000万元。围绕“扩大合作范围、丰富代理品种、做大业务规模、调整业务结构”的要求，利用邮保双方的资源优势，推进全面业务合作，打造邮政代理保险业务品牌，代理保险保额1000万元。扩大小额质押 贷款业务规模，在开办网点和放贷总量

上要有规模性增长，发展贷款XX万元。根据区分行的安排，适时开展小额信贷业务。

函件业务完成收入200万元，同比增长20%。函件业务是邮政的基础业务，是邮政最具核心竞争力的产品。在受到替代性业务严重冲击的形势下，要提高认识，坚持创新发展、规模发展，紧抓函件业务不放松，力争在邮资封片、中邮专送和帐单“三项业务”上实现突破。一是紧抓实施“1xx”工程的机遇，围绕中小企业开展数据库商函业务。二是结合市场需求进行邮资封片的开发。在做好机关、企事业单位邮资封片开发的基础上，重点围绕北京奥运会、自治区成立五十周年等重大社会活动，开发一些大的业务项目。要做好邮政贺年卡的宣传、营销和开发工作，大力拓展定制型贺卡的开发，在规模上实现突破。三是中邮专送业务要进一步开拓思路，创新产品，降本增效，增强产品的竞争力，以楼盘广告、汽车销售、it产品、财产保险等市场为重点，做大业务规模，力争增长15％；包裹业务要通过窗口“多说一句话”，在扩大普包业务份额的同时，继续加大快递包裹业务的营销力度。围绕隆德药材，彭阳果脯，三、七营枸杞等市场，大力拓展商包市场，精心打造“家乡包裹”品牌。积极开发中小企业、校园、军营等包裹市场，确保包裹业务较快发展。全年包裹业务收入达到80万元，同比增长23%；代办电信业务要本着“合作共赢，壮大实力”的原则，依托邮政网络优势，扩大与移动等电信运营商的合作广度和深度，充分体现邮政在合作中的实力，制定更加灵活、有效的激励措施，在稳定现有销售商队伍及销售网点的基础上，加强渠道建设，利用邮政农家店、社会代理商等，拓宽业务发展渠道，继续做大代放号、代收费、代售卡业务规模，力争完成代放号1万户，代售卡业务量达到5000万元。继续做好代售彩票、短信业务，拓展代理业务市场。全年代理业务收入达到118万元，同比增长。

紧抓机遇，做大速递物流业务。做大速递物流业务规模是提升邮政核心竞争能力的关键，要紧抓当前经济社会快速发展，物资流通需求旺盛的有利时机，做大邮政速递物流业务规模，打造邮政速递物流业务品牌。速递业务要充分发挥邮政品牌优势，打造经济快递品牌，以开展银川到××的快货业务为切入点，加快速递业务发展。借助第二代身份证速递业务恢复开办的有利时机，加强与\_门的合作协商，推动二代身份证业务上规模。继续拓展代收货款业务。全年速递业务收入150万元，同比增长；物流业务要以树立品牌为方向，以大客户营销为重点，集中力量抓好分销配送、中邮快货两项重点业务。认真总结“思乡月”营销经验，创新分销模式，发挥邮政营销网络优势，做大市场规模。充分利用现有邮政农家店，积极做好酒类、农资、农村日用百货等分销配送工作。争取区公司的支持，建设仓储中心1处。全年物流业务收入160万元，同比增长。。

2、继续抓好各项业务协调发展。报刊业务要加强收投合一营销体系建设，转变营销方式，切实提高报刊营销能力、传递时限和投递质量。重视细分客户，研究市场需求及邮政邮发报刊的客户定位。深入开展进社区、进校园等营销活动。积极参与教辅类图书的邮发，实现业务收入185万元，同比增长；集邮业务要紧抓北京奥运会和自治区五十大庆重大机遇，结合地方经济文化特色，围绕萧关改扩建等项目，以集团礼品消费为主要市场，搞好主题营销活动和集邮品开发。继续做好《须弥山石窟》特种邮票发行的申报工作。在做好《自治区成立50周年大庆》纪念邮票、《中国工农红军长征胜利70周年》等系列邮品的销售工作的同时，借势营造氛围，做大高档邮品业务规模，全年实现收入280万元，同比增长％。

3、围绕社会热点，推进项目营销。20xx年重大社会事件较多，在实施市场营销上要确保打好“文化牌、奥运牌、活动牌”三张牌。各局、各部门要提前着手准备，结合各自业务特点，进行细致分析，拿出策划方案，组建专项营销小组，找到营销工作的切入点和关键点，确保营销工作有的放矢。要牢牢把握这一难得机遇，将三张牌打出成效，力争项目营销创收850万元。

>（四）抓管理，在推进企业精细管理上实现新突破

1、加强财务管理，努力构建现代企业财务管理体系。深化全面预算管理，向重点业务、核心能力建设等方面加大投入。进一步完善费用定额管理办法，加大对各类资金、资产的集中管理和考核力度，削减非生产性费用。优化成本结构，加强对修理费、劳务费支出的监控。着力加强用户欠费管理，确保业务资金及时足额列帐，确保欠费率控制在4%以内；全面推行责任中心损益核算，实现财务管理由核算型向经营服务型转变。围绕财务管理“信息化”，充分利用财务核算、资产管理、统计信息、量收管理、电子化支局等信息系统的数据支撑，提升财务现代化管理水平。

2、加强用工和分配制度管理。加强科学管理，优化作业组织，合理配置劳动力资源，实行用工动态管理，推进用工分类管理，人员向核心能力建设倾斜。加强用工和分配制度管理，分配重实绩、重贡献、重能力，结合营销积分制的实施，充分调动职工提高自身能力，投身业务发展的积极性。规范劳动用工管理，推进劳动用工管理的信息化。年内合同员工劳动合同签订率及人员变动劳动合同相应变更率均达到100%。

3、加强网络运行管理。切实提高网运生产的规范化管理水平，实现网路指挥调度的规范化和邮运生产操作的规范化。强化对邮运和营业两网互通工程系统上网信息质量的监控和管理，重点提高给据邮件信息上网率和六位编码正确率。完善中心局功能，优化生产作业流程，保证时限和质量，推进网运质量检查工作的科学化、制度化、规范化。认真开展好速递内部处理“三化”改革工作。建立健全网运检查体系，继续开展好“四保两提高”劳动竞赛活动，确保网路高效畅通。

4、强化内控监督管理。进一步加强经济责任审计，开展任中审计。各类工程项目预(决)算审计率达到100%。深入开展专项审计和审计调查，为领导决策提供依据；加强管理制度建设，健全业务检查体系和监督检查机制，狠抓各项规章制度落实，充分发挥管控体系的监督制约作用。加大业务检查和考核力度，确保传递时限和对外服务质量；要切实强化储汇内控建设和风险防范，在改革的关键时期，邮储的资金安全至关重要，对区分行发出的有关安全检查的各项部署，必须严格地、不折不扣地

执行；严格各项安全管理制度的落实和检查工作，开展好“安全生产运行年”活动，层层落实安全生产责任制，加大安全生产考核和责任查纠力度，在全局形成视察、稽查、审计等多层面内控监督格局。

>（五）抓建设，在增强企业核心能力上实现新突破

1、提升营投网络的支撑能力。加快邮政局所标准化建设，优化、美化服务环境，提升城市、农村局所内外部形象，确保全市邮政城市局所标准化达标率达到100％，农村局所达标率达到85%以上；对现有投递网络进行优化，加强网络布局合理性，创新投递作业组织的新方式，将社区服务点或代投点和投递网作业组织有机结合，增强投递服务能力，保障商业化服务需要；发挥流动服务车机动灵活的特点，填补服务盲区，进一步提升营业网络的支撑能力；要大力改善邮政金融网点的硬件环境，争取区公司支持，力争建设精品骨干网点6处。在原州区营业局储蓄余额3000万元以上的网点设置业务经理，提升网点服务能力。

2、继续加强信息网的开通运用。配合区公司做好邮政储蓄对公业务、信用卡业务、电话银行、银证转账、中邮保险等系统建设，不断拓展邮政网络的业务范围和系统功能。充分发挥各类系统业务功能，进一步提高系统的利用率，用先进技术服务经营，促进业务发展。配合做好区、市、县电视视频会议系统连通。做好客户营销管理系统的推广上线，以及11185、183和电子商务综合平台的应用。进一步完善邮政信息网安全运行维护体系，保证信息网安全稳定运行。

3、加快营销体系建设。要着力建设专业化营销体系，改变过去以全员推销为主的粗放型、简单化的营销方式，通过培养和引进，不断壮大专职营销队伍，年内专职营销人员比重达到10%以上。加强专职营销人员的规范化管理，建立起与营销业绩挂钩考核的分配激励机制。专职营销人员要以市场为中心，改变过去仅仅进行产品推销的简单方式，确立融分析、计划、策划、执行为一体的“大营销”观念，增强调查市场、分析市场，针对市场需求进行产品策划、项目策划、品牌策划的能力，提高营销活动的针对性和有效性。依托直复营销平台，充分发挥客户信息数据库在营销中的应用。

>（六）抓服务，在树立企业新形象上实现突破

1、认真扎实开展好“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”活动。区公司把20xx年定为全区邮政“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”，各级部门要以此为契机，结合区公司的要求，细化实施措施，切实把提高服务质量和服务水平、树立良好企业形象作为一项战略任务坚持不懈地抓好，以服务赢得市场，以服务创造价值，努力打造邮政服务社会的良好品牌。

2、大力实施“三新工程”和“1xx工程”。紧紧围绕做好普遍服务和特殊服务的要求，不断提升服务质量和效率。一是深入实施“三新工程”，继续做好服务“三农”工作。根据区公司和商务部门的安排，依托网络优势，按照“新农村、新合作、新网络”的原则，继续加快“三新农家店”建设，为邮政服务“三农”搭建网络平台；借助“农家店”平台，开展适销对路的农资产品和日用百货分销配送，逐步搭载报刊、邮品、代办电信等邮政业务产品，不断满足“三农”服务需求。二是深入实施“1xx”工程，不断创新服务工作，使邮政服务向中小企业领域渗透，整合现有资源，融企业发展于地方经济建设之中，创新服务，为中小企业提供适销对路的服务产品，提升服务能力，扩大邮政品牌影响力。

3、规范服务、优化作业流程。要以“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”为契机，实施作业流程标准化、生产操作规范化管理，不断提高服务质量。根据区公司的统一安排，开展“建精品窗口，创优质服务”和窗口服务标兵、星级投递员评选活动。加强服务管理，完善服务规范和质量考核制度，落实服务质量责任追究，实行首问负责制和有理由申告下岗制。认真开展服务质量监督检查工作。加大社会监督力度，建立社会评价体系，促进服务质量全面提高，确保用户满意度达到85分以上。

>（七）抓培训，在提高员工整体素质上实现突破

在XX年年“金、银、铜牌员工”评比活动的基础上，20xx年将实施“员工素质提高工程”，各局、各部门要将员工培训放在与经营同等重要的位置，作为工作的重中之重去抓，切实抓出成效。

1、提高全员对“员工素质提高工程”的认识。人才是全局各项目标赖以实现的根本保证，是专业化改革顺利推进的重要基础，更是邮政实现又好又快发展目标的动力。各局、各部门要高度认识实施“员工素质提高工程”的重要性，采取切实有效的措施，强力推进。要高度重视提高员工的思想认识水平，带动职工想干事；要着力建立学习的长效机制，确保员工能干事；广大员工要增强学习的主动性和自觉性，逐步提高自身业务素质，不断适应新形势下企业大发展的需要。通过抓思想、抓建设、抓培训，使职工队伍整体素质显著提高，在各自岗位能够干成事。

2、深入抓好各项培训计划的实施。按照区公司、市局培训计划，分层次抓好员工教育和技能培训，培训率达到80%，转岗和上岗人员培训率达到100%。继续开展职业技术鉴定、岗位练兵工作，以创建学习环境、学习氛围、学习组织和学习机制为主要内容，推动学习工作化、工作学习化的良好氛围，实现年内邮政通信生产人员80%持证上岗的目标。

>（八）抓和谐，促进企业协调发展上实现新突破

1、加强党风廉政建设。深入开展党风党纪教育，提高党员素质，重点抓好各级领导班子的思想政治建设和党风廉政建设。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举”的方针，严格落实党风廉政建设责任制。积极开展效能监察，继续做好治理商业贿赂和反不正当交易行为工作。加强各级领导班子和干部队伍建设，大力培养和启用那些想干事、能干事、干成事的年轻干部。切实转变作风，不断增强责任感和使命感，着力提高领导干部贯彻科学发展观的能力、务实创新的能力，提高执行力，严格抓落实，确保区局和市局的各项改革发展措施落到实处。

2、大力推进企业文化建设。要采取多种方式加强企业文化在员工中的宣传渗透，以企业精神塑造人，以核心价值观凝聚人，以共同愿景鼓舞人，充分发挥企业文化在经营管理中的潜移默化作用，使企业内在价值体系外化为员工的行为识别系统。准确把握新时期邮政改革发展的要求，不断深化丰富××邮政企业文化内涵。深入开展群众性精神文明创建活动，做好各类先进集体、先进个人的选树工作，发挥

典型示范带动作用，使企业精神文明建设不断结出硕果。

3、以人为本，关爱职工生活。要始终把职工利益放在第一位，切实改善职工工作、生活条件，特别要给一线职工创造一个良好的工作环境。大力开展职工文体活动,激发员工昂扬向上的精神风貌。加快农村支局所“职工小家”建设，积极开展扶贫帮困和“送温暖”活动，让员工感受到企业大家庭的温暖。切实维护员工合法权益，保障员工收益随着企业的发展不断提高，使员工更多地享受到企业改革发展的成果。建立企业多层次保障制度，争取年内全员参加失业保险，努力营造员工与企业和谐发展的氛围。

同志们，风起，正是扬帆时。伴随着邮政改革阵阵劲风吹过，全市邮政又到了扬帆启航的时节。新起点、新征程，让我们振奋精神，坚定信心，真抓实干，深入贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，扎实开展好一季度“又好又快”开门红劳动竞赛，立足思路求新、理念求变、定位从高、作风求实，为圆满地完成全年各项目标，夯实邮政又好又快发展基础而努力奋斗！

**邮政网点首季工作总结3**

今年以来，市邮政局在市综治委的领导下，狠抓维护稳定和安全管理工作，综合治理、平安建设工作取得了明显的成效。现将主要工作开展情况汇报如下：

>一、加强对维护稳定工作的组织领导

建设“平安邮政”是综合治理的重要组成部分，是维护稳定的基石。ＸＸ市邮政分公司党委始终把落实科学发展观，促进我局安全、稳定作为全年的一项重要工作贯彻始终。

一是健全组织，为了加强对维护社会稳定工作的组织领导，局党组及时调整了局“平安建设领导小组”，由党委书记、局长ＸＸ为组长，ＸＸ副局长为副组长、相关科室为成员，加强对我局综治工作的领导。

二是层层签订目标责任书，年初市局领导与各单位签订了《平安建设目标责任书》、《安全生产目标责任书》、《消防安全责任书》每月组织考核，年底兑现奖惩。全面贯彻落实“谁主管、谁负责”原则，切实做到“管好自己人、看好自家门、办好自己事”，形成了领导带头，全员参与，齐抓共管的良好局面。

三是将安全、稳定工作放在各项工作的首位。局领导会会必讲稳定，反复强调没有一个安全、稳定的环境不仅无法正常生产，而且无法正常生活，再三要求全体同志，无论工作如何繁重都要时刻把安全稳定放在各项工作的首位，作为万事之先。

>二、扎实开展矛盾排解调处工作，确保我局的稳定

一是，成立了“ＸＸ市邮政分公司化解矛盾纠纷领导小组”并以正式文件形式下发。领导小组每月召开信访维稳及矛盾调解会议。分管领导ＸＸ副经理每月对维稳及矛盾调解工作进行督查，听取各部门的工作汇报，不断改进工作方法。

二是，不断建立并完善矛盾排解调处机制。为了及时听取群众的呼声，了解职工的思想状况。年初我公司设立了总经理热线，并建立了“总经理热线”处理反馈机制，要求相关部门收到经理热线后限时解决并向经理反馈。使群众反映的热点问题及时得到了解决，掌握了工作主动权。

>三、加大资金投入、强化基础建设、为建设“平安邮政”构筑铜墙铁壁。

**邮政网点首季工作总结4**

尊敬的领导和同志们：

你们好！

我是xx邮局三农服站直营店的。xx邮局辖管22个行政村和部分厂矿、学校、单位和驻军，占地75。5平方公里，耕地13540亩，3907户12673人，主产花生、玉米、小麦果树和大小樱桃。设有七处三农服务站点，年销量不到90吨，xx山清水秀要讲旅游是个好地方，可三农服务站是卖化肥的，山多人少地更少，全镇的销售量不如兄弟乡镇一个服务店的，拖了全局的后腿，贡献最小可谓无脸上台说话。新的一年已经开始，邮政人在局领导的带领下，以好意思的理念用狭路相逢敢于亮剑的姿态向世人宣告：“我们是最棒的”。

在过去的几年里，我们的工作做的不好，没有贡献，在这里我们也想总结一下，供大家借鉴。

>一、坚定信心，学做邮政人。

我是8学做买卖的，是中国的第一批个体户，今年67岁是个老掉牙的小老头，随着共和国的脚步历经艰难的走到今天，文登市报曾有一篇文章写的是“于永清的传奇经历”，也就是中国农民的缩影。在座的有年轻人，也有很多老年人，过去的生活很苦，我永远也不会忘记63年我穿着姐姐的花裤子走进文登五中的情景。

我是一个在厦门当了七年兵的退伍老兵，75年退伍后励志要建设自己的家乡，要让村民过上好日子，要让孩子们都穿着自己的新衣服上学。雄心壮志不是一句空话，书记我当了，村长我也干了，当了一辈子干部，也只是说说而已，山河依旧村子没有多大变化。曾经当过兵就永远是个兵，为人民服务是军人终生的宗旨，金乌西去夕阳红，年老了，我多么想找一个能借助的平台再为乡亲办点实事。一个偶然的机会，我和大家一样加入了中邮物流的队伍。

邮政代表的是国家，邮政人的足迹遍布天涯海角，他们的优质服务赢得了千家万户的信任和赞美，是人们心中的绿衣天使，在历史长河中留下不可磨灭的功绩。然而网上聊天、无线通讯取代了人们用圈点代字写情书传递爱情的途径，人们的书信少了，然而邮政人的担子没有轻，为了堵截不法商贩坑农害农，让农民用上货真价实的好肥料，让农民尽快的富起来，邮政人勇敢的担起了中邮物流这副担子。说实在的，邮政经营的化肥货真价实是好事，可商场就是战场，没有真本事想占领阵地打胜仗就是妄想，买卖的好坏与经销商有直接关系，你的货再好，经销商得不到利润。加上不能奢货风险大，要是为了钱的话，大家不是傻瓜不会有人干的，可我们为什么干了还挺自豪的，就是我们相信邮政讲的是诚信，为的是声誉，干的都是好事，得到的是人们的好口碑。

>二、统一价格，机动灵活

开始，我们几个服务站追求的是死搬硬套的统一价格，于家村和刘家产两个服务店曾因为几块钱闹得不可开交，内部闹矛盾，老百姓看笑话，领导不满意，丢了市场，生了气。说实在的，谁没有个七大姑八大姨的，你卖肥料给她们和别人收一样的钱她不骂娘才怪。服务站是邮局的一部分，为维护邮局的声誉大家就得一条心，在统一价格的前提下要互相通气下好一盘棋，灵活机动的做好自己的买卖。

>三、寻找商机，占领市场

我兼管着几个村的民政工作，近距离的接触农村的优抚对象、残疾人、低保户和困难户，深知他们比我们正常人活得更难，征求有关领导的同意，我们几个服务站凑在一起，统一意见，张贴明白纸，在统一发放赠品的前提下对他们实行价格特殊照顾，我们的这一行动体现了邮政服务三农的精神，维护了邮政的形象，更为我们三农服务站迎来一批新的客户。

>四、搞好服务，巩固客源

1、经销化肥面对着的是各种人群，有老板有农户，有有钱的也有困难户，有用几包几十包也有用几斤的，还有用不完想退回一部分的，总而然之，要想得到用户的认可，就必须动脑筋，记的小时候父亲给我们讲了一个天老爷的故事，说的是天老爷家里来了好几个人，一个是出门驾船要有风，一个是盖房上梁风要小，晒粮的要阳光，锄地的要风凉，菜园里最好下点毛毛雨，咋一听，这个天老爷没法当，可天老爷当了一年又一年干到至今没下台，他用的方法很简单，就是把时间巧安排，利用不同时间段达到每个人的要求让他们都满意。学天老爷是扯淡，做买卖没有人缘是不行的，一个篱笆三个桩，让更多人赞成你，有了人缘，钱自然也就进了自己的腰包，挣到钱。领导满意，自己高兴那才是真本事。

2、我们大家都有自己的忠实客户，他的宣传力度比我们喊破喉咙还有效。我们要想法利他和她，给他一点小恩小惠，会收到很好的效果。我村有个村民，膀大腰粗性格耿直乐于助人，有一套管理大樱桃的本事，就因为两包不小心挂破了袋子的肥料我少收了他20元钱，也许就是这小利他成了我们三农服务站的宣传员，利用给人家剪树的机会宣传邮局的`肥料就是好，熟的早、果实大、色泽美、味道甜，还悄悄告诉别人邮政卖的那“微肥大全”能救活快死的树。没想到还真有不少人听他的忽悠。

3、利用网络为客户提供服务。我们不要光问人家为什么不买我的肥料，反过来说，人家为什么要买你的肥料。人是有感情的，感情上的事谁也说不清，俗话说：情人眼里出西施，一个很简单的道理，人有了感情，再丑也觉得她养眼，有了感情事就好办，我们要想法和客户培养感情。我村的大小樱桃很多是主要经济来源。开始我挺狠村民，当年我当干部时，一个个点头哈腰的，现在我卖肥料了，邮局的肥料这么好、离家又近还给赠品，再说就看我当过几年干部的面子也该买几袋，可人家就是不吃你那一套，为了一把锯子、一把剪子一顿饭，一点蝇头小利不管是真是假，听那小贩忽悠，有的开着车跑几十里路到别处甚至跑到牟平境内去买，说句丧良心的话，真希望他们买的肥料都是假的。

一个事实，我得到了启发，有一个村民找到我说，永清叔，我这几年用的都是邮政的肥料，你懂电脑，又会照相，我家的樱桃多长得又好，能不能帮我照几张相发到网上打个广告，我帮他办了，他尝到了网络的甜头来了不少客户，又不好意思的对我说，要是能发个视频就更好了。说者无意听者有心，说来也巧，我在“文登邮政便民服务群”里发现开发区一个至今不肯透露个人信息的网友编的视频很有意思，我就加她为好友求她教给我，世界上也真有好心人，她用远程控制不辞苦的教会了我，我为那个村民编了个视频，也许是天意，那个进入视频的游客长得像个明星，配合的到位，达到了很好的效果。明年的樱桃还没影，就有好几个果农和我打招呼，我们都用邮局的肥料，你一定要帮我们也搞个视频广告。

>五、敢于亮剑，展望未来

我是直营店的又捎带给邮局做饭，跟她们接触比较多，虽然有很多看不惯的地方。当我看到几个女同志在大雪不通车的寒冷天气里步行20多里从葛家到局里上班，邮递员冒着风雪把邮件送到客户手里、局长和职工一次又一次的放弃休息下村进户，大局长还亲自经常到分局指导工作，我又觉得她们真了不起，深深知道他们是一个经过严格训练敢于亮剑个个分工明确、责任到位不计报酬不辞辛苦坚强的团队。

邮政三农服务平台就是一个小邮局，可为人们办理就近不受任何条件的约束缴纳手机费、电话费、电费、订蛋糕、买机票、小额存取款等业务，提供了方便节省了时间。这项服务开始虽然没有为我们带来多少收入反而增添了不少麻烦，有不少人不愿意干甚至不干了。说实在的，开始不会使用，我差一点赔了100元钱，也不想干了，经过几个月的坚持，我的小店的客户大增，听着人们对邮政服务平台赞不绝口，一切烦恼都云消雾散，虽然不是真邮政人心里也是挺美的。

邮政人感想又敢干，邮政新增添的上集送温暖活动开始我很不理解，他们那么忙，一个大局长挂着彩带亲自给老百姓倒水太掉价了，也不怕被人耻笑。现如今，我听到的是人们的赞誉声看到的是客户的增加量，我也真服了。

我们加入了这个队伍是多么的荣光，我们不但要在这个岗位得到实惠，更要利用这个平台为更多人服务，让人间更美丽。我们要和邮政人一起走千家进万户用真诚的心用可行的方案感动上帝，让人民告诉人民，邮政是贴心人，想的到做的到货真价实信得过。

**邮政网点首季工作总结5**

”规划、建设邮政企业承上启下的关键一年，认真落实集团公司、省市分公司工作会议精神，围绕企业健康发展和员工幸福指数提升两大任务，以全面加强建设为根本保障，以坚定推进经营转型和管理创新为主线，以提高发展质量和突出效益为导向，加大改革力度，加快转型升级，提升企业管理，强化执行落地，全力推动企业健康和谐可持续发展。

（一）坚定不移走好转型之路，实现提质增效

一是夯实基础管理。持续抓好网点转型、产能提升基础工作建设，进一步落实网点的“八个到位”、“一点一策”及各岗位人员的5K管理，抓好网点日常管理工作和客户管理工作。

二是扎实分户管户。在完善客户信息的基础上，做好存量客户盘活工作，积极开发商户的上、下游客户，使商户资金形成闭环，确保客户转存率达到90%以上。

三是立足网点实际，突出邮政优势，重点进行电子>银行、理财等业务的宣传，帮助民众做好理财规划、足不出户即可办理各项业务。同时，在特色客群的打造方面，要分析重点客群相对于其他客群的差异化，以及重点客群不同资产层级的差异化，有针对性地提供差异化的.增值服务，提升客户满意度。

四是扎实推进客户积分回馈工作。针对基础客户，开展积分注册、兑换活动竞赛，进一步提升客户体验度。

（二）包裹快递业务转型，以质量并增为目标，攻克效益难关。

第一、全力做大电商快包市场规模。充分发挥邮政“网点多，分布广”的优势，做大线上销售规模，带动地方电商经济，使地方寄递市场持续增长。

第二、发挥寄递优势，助力精准脱贫。通政通民通商自古以来是邮政义不容辞的责任。作为大型国有企业，xx邮政将继续致力于发挥自身优势，推动农产品进城，解决好制约农村电商发展“最前一公里”问题，助推>精准扶贫工作，服务社会经济发展，继续带动农村地区群众特别是贫困群众脱贫致富、增收致富。

第三、持续提升身份证项目邮寄转化率。在上半年的基础上，继续加大与\_门的沟通力度，持续加快推进身份证寄递业务发展，使之惠及更多群众。

第四、扎实提高服务质量。（1）严格执行邮件实名收寄和验视制度，确保邮件收寄安全。（2）强化对邮件妥投率、投递信息实时反馈率及收寄全名址信息录入率、准确率等指标管理。（3）落实规范化服务，持续提升投递服务水平。

（三）渠道平台转型，做实渠道和客户群，创新产品和模式

形成以邮政转型为目标，平台建设为基础，农村电商为纽带，对外合作为手段“四位一体”的工作格局，逐步将邮政渠道平台打造成继邮政金融、寄递的又一重要产业。

1、以邮农合作社为平台，继续促进金融、寄递专业与农村电商的融合发展。要持续做好邮农合作社的会员吸纳工作，以邮政农资为切入点，为农民提供农技服务、农产品返城等老百姓迫切需要的服务。

2、以自有网点为平台，将自有网点打造成为热热闹闹的综合便民服务平台。发挥好政策导向作用，全面推进代收费、代办车险、代收税款、邮乐购等业务在自有渠道的叠加，下大力气丰富网点功能，逐步将邮政网点打造成社区好邻居、生活好帮手。

**邮政网点首季工作总结6**

（一）首先在年初完成上年决算和审计工作，做好年度帐务结转工作。根据集团公司总体经营目标和任务做好当年财务预算，合理安排，实行科学预算，有效控制各项费用的不合理开支。为一年的工作打好基础。

（二）由于门票收入由景区调入集团，要同税务机关积极协调，做好帐务及企业所得税调整工作。由于XX年度已结束，在年末对全年已发生的业务进行调整难度非常大，有大量的业务需要从年初开始调整，我们决定先自行查账调整，待中介进入后，邀请国税、地税相关人员共同参与，一次完成此工作，以求调整后的帐目能满足审计、税务各方面的要求，经得起以后各相关部门的检查。

（三）在4—5月主要任务是作好XX年度的企业所得税汇算清缴工作，深入研究税收政策，加强税收法规的研究和，加强与税务部门的联系和协调，避免因政策法规理解不透给公司造成损失。

（四）在五月末完成新门票的印制工作，保证门票调价后的正常销售。此事已同安图邮政局一起与省地税相关部门进行了协调，省地税已承诺能够保证门票的印制和使用。

（五）在日常工作中要加强对各级库存票据、现金的核查清点，增加清查的次数和力度，以及时发现问题、堵塞漏洞、避免损失。在门票、发票的交接领用及销售环节，从严从细，完备交接领用手续，认真填制交接记录和门禁系统信息，杜绝漏洞，明晰各岗位责任。每天的销售票款等各项收入，要确保及时足额存入指定帐户，以保证资金安全。

（六）在年底之前要提前做好财务决算的准备工作，及时清理应收款项，盘点各项资产。提前同各部门协调，能在当年处理的费用一定要当年处理，在以免年终决算后影响当年的绩效考核和来年考核指标的确定。

（七）在年终决算后，协助集团领导和相关部门做好各子公司的经营业绩指标考核工作。

（八）加强资金管理，统一调配，根据集团总部及各公司的工作计划安排和财务预算，科学合理地调控使用好各项资金，充分发挥资金利用效率，保证集团各项工作的顺利进行。

（九）在会计人员管理方面，结合我们集团公司财务工作的实际，以更好的做好财务工作为目标，进一步明确各会计人员的岗位职责，真正发挥核算、监督、管理的职能。加强会计人员的业务培训，注重工作效率，提高会计人员的`整体核算水平，引导财务人员加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理利用相关优惠政策为集团增加效益。

（十）在原有财务制度的基础上，根据集团公司财务核算的新要求，进一步健全和完善财务管理制度，严格财务人员核算管理，制定完善的内部财务规章制度，使财务工作有一个更加规范、完善的制度环境。加强对票务、现金的监管力度，堵住漏洞，保证资金安全，定期对各子公司各项财务工作进行自检，尽量减少财务工作的错误和漏洞，发现问题及时处理。

总之，财务中心将严格遵守财经法律、法规和国家统一会计制度，遵守职业道德，树立良好的职业品质，严谨工作作风，严守工作纪律，坚持原则，秉公办事，当好家理好财，努力提高工作效率和工作质量。全面、细致、及时地为领导及相关部门提供翔实信息，为领导决策提供可靠依据，为集团公司发展做出应有的贡献。

**邮政网点首季工作总结7**

20xx年xxx邮政局在省、市局领导的亲切关怀和指导下，在局党委的领导下，我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

>邮政各项指标完成情况

(一)、业务收入完成情况

我局全年业务收入计划为95xxx元，今年1-11月份实际完成,完成全年计划的。其中储蓄业务收入完成元，包裹收入完成元，特快业务收入完成元,汇兑业务收入完成元，报刊发行收入完成元，代办业务完成元，其他业务收入xxx元。

(二)、储蓄任务及收支差额完成情况

截止11月20日，我局储蓄余额达到3460xxx元，累计净增余额656xxx元，活期储蓄余额元,占储蓄比重的。

>经营工作基本情况

(一)、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的以上。xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200xxx，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200xxx元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在以下、控制库存现金在xxx以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31，77xxx元，上划资金4，85xxx元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42xxx元的保费中有8xxx以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，截止6月20日，我局邮储净增余额3,65xxx元，仅比3月20日少了7xxx。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额656xxx元，完成了全年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家邮政局发出的《关于加快xx年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这顶工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42xxx元，超出了原订的30xxx元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会\_有1xxx储蓄单位、6xxx个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5xxx多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xxx的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、xxx发电厂等七家邮资封业务，为局创收元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通,发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4xxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片20xx枚，为移动公司制做了20xx枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的空破。

(二)、邮政服务水平有了一定的提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[xx]1号文件下发了《xxx邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5xxx职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6xxx次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2xxx。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

(三)、安全生产工作得到加强

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器1xxx、110联网报警器xxx、关门提醒器1xxx。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。与此同时，我局根据《邮政局(所)营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查xxx，安全保卫专项检查xxx，进行防抢演练xxx。半年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工作都能安全的开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

(四)、其他工作开展的`比较顺利

1、职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

2、各种劳动竞赛开展的有声有色

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

3、加强了设施建设

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为1xxx支局安装了大的局名牌，更换小局名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储比重已经占到以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个实质性的改变。

**邮政网点首季工作总结8**

20xx年上半年工作总结和下半年工作安排 今年以来，我局函件业务在市县局领导的关心和支持下，进一步提高认识，继续增强“做大函件”的意识，加快函件专业营销、设计策划、数据库维护三支队伍建设，以业务创新和机制创新作为切入点和突破口，以市县联动，整合资源为手段，以项目营销为抓手，促进了函件业务又好又快发展。1-5月份，我局函件收入万元，完成计划的，列全市第一。贺卡外收入万元,完成进度的,与实际相差，主要原因梨花节项目未列收，6月底将会全部列收完毕，并赶上形象进度。其中帐单收入3万,全省排位第5，商函收入万元,全省排位第41，邮送 送广告收入万元，全省排位35名。1-5月份，我们主要做了以下几方面的工作：

>（一）贺卡足额列收，无欠费。

1-3月份，我局积极配合市局，做好贺卡资金回收工作，财务人员做好支撑服务，及时向用户开具发票，银行对帐，保证了3月底我局贺卡全部列收，无欠费发生。

>（二）巧妙利用社会热点，做好工作对接。

我局利用魏县三年在变样时机,开发魏县（三）项目带动，做大做强函件业务

一年一度的魏县梨花节项目，已成为魏县的主要收入来源之一，与政府部门的密切配合和友好的合作关系，已使梨花节和魏县邮政局形成了不可分割的关系。梨花节的广告业务，邀请函的制作与寄递以及个性化邮票的开发，酒水的销售，我们魏县邮政局已形成了一套规范流程。细致入微的工作为今年梨花节创收万打下了坚实的基础。

>（四）市县联动，大力发展书信比赛活动。

市局与市文明办、团市委、市教育局联合下发文件，为市县联动开展少儿书信比赛活动创造了良好的条件。截止目前，我局已展书信比赛参赛学生万人,采集学生名址2万多条，取得了很好经济效益和社会效益。

>（五）数据库营销有新的进展。

今年以来，我局进一步加大了数据库商函的宣传和营销力度,春节前后,利用节日开发盛世魏都广告商函万枚,收入2万元。开发县文明办文明公约3万元，

5月份，利用劳动节成功开发了回隆经济开发区“打开有礼“商函6000件，，实现收入万元。

>（六）帐单上台阶项目有新发展

本月已和县医保中心谈成，通过第三方付费的方式寄递魏县20xx年一季度和二季度医保对账单，预计可实现业务收入达万元。

>（七）名址库建设得到加强

根据市函件局的统一安排，县局函件部做好了自有库的维护工作和帮客户建库的录入工作。组织人员采集20xx年初高中毕业生名址17000多条；对全市组织机构数据库进行了全面的维护，使得数据的属性更加丰富；完成了全市小区、建筑物名址采集和属性维护工作，使我局名址库建设在边建设、边应用、边维护的原则下有序进行，上半年下载使用数据55000条，为数据库营销业务的发展和两网互通工程及电子化支局系统做好有力的支撑。

>业务发展中存在的主要问题有：

虽然上半年我局函件业务得到了较快的发展，但仍存在很多不足：

一是邮资机收入占函件收入比重较小。

二是重点营销项目规模没有做大。

三是数据库商函和帐单业务发展不平衡。

**邮政网点首季工作总结9**

小贷的风险主要靠客户的信誉来保障，所以小贷的风险也不小。我们除了要求信贷员在业务上要精、熟、巧之外，在调查过程的防范风险之外，更要注重管理上的风险控制。一是加强信贷员的自评自估活动，确保信贷发展质量。二是建立清收组为信贷发展保驾护航，确保信贷资产质量。

伴随着时间一天天的过去，我的第一次实习体验也结束了。这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，参与竞聘。首先感谢各位领导给了我这次检验自我的机会，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍：

**邮政网点首季工作总结10**

>一、20xx年主要工作情况：

（一）全力打造“千个”分销连锁网点，夯实基础，提升渠道能力。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的“使80的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

（3）重点分销“十大”分销产品，因地制宜，做大做强优势特色。

根据××本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友（维雀）牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马垱镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销晋级联赛中，××局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

（二）精心培育“百家”物流协议客户，整合资源，完善网络服务功能。

年初我局即在全市范围内开展“百家”企业进中邮活动，以启动和发展工业园区一体化及中邮快货业务，并确立了一季度动员启动、二季度打基础、三季度加快发展、四季度初见成效的发展目标。通过市场调查、领导带头走访、方案营销等举措，及时了解客户需求和改进邮政物流在运营中存在的问题，在全市工业园设立邮政物流营业收寄窗口，为工业园区企业提供方便的物流服务。现已与××昌河、博莱药业、××烟草、××移动、朝阳机械、××宏达、××三木等105余家工业企业签订了仓储及物流服务协议，其中年物流收入100万元以上的3个，50万元以上的5个。1-9月我局省际中邮快货量名列全省第二。同时，为解决中邮集散网运能不足及部分地区经转环节多、时限长等瓶颈问题，我局主动整合社会资源，与多家社会物流企业合作，借船出海，以

此完善了邮政物流网络服务功能，推动了一体化及中邮快货业务的发展。

（三）注重管理，规范运作扭亏增效，创优争先，树塑品牌形象。

在发展商品分销业务中，我局认真贯彻执行《江西省邮政邮购分销业务财务管理办法》，并制定了《××市农资日用品分销业务发展指导意见》，市局配备了分销业务核算会计，开设了分销业务资金专用帐户，实行专户管理，在流动资金十分紧张的情况下，为分销业务挤出了400余万元的流动周转资金。加强了分销资金的管理工作，实行由市局统一要数、统一付款、集中管理办法，对连锁网点实行带款要数的优惠政策，并采取了清仓措施，及时处理过期变质产品，妥善解决了

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找