# 市邮政机要通信工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-07-03

*市邮政机要通信工作总结1>一、创新邮储发展空间。20xx年储蓄余额净增7283万元，净增额度占全县总净增额的60％，完成市局下达计划任务的104%，邮储余额总量达到亿元，市场占有率达36%，邮储规模超全县总储蓄量1/3。农村网点中最高余额达...*

**市邮政机要通信工作总结1**

>一、创新邮储发展空间。

20xx年储蓄余额净增7283万元，净增额度占全县总净增额的60％，完成市局下达计划任务的104%，邮储余额总量达到亿元，市场占有率达36%，邮储规模超全县总储蓄量1/3。农村网点中最高余额达到3561万元，为全市农村最高余额，消灭了600万元以下的低产网点，储蓄活期所占比例较年初增加５％，达到32％，18个网点中有16个网点活期比例超50%。

1、任务分解落实到位我局积极抓住节日的发展旺季，及时传达和部署了业务发展的方向，分解考核计划，并成立公关小组，负责全县大客户的营销工作。在全县18个分支机构掀起劳动竞赛活动，利用拜年、走访、庆典等形式深入到单位和用户家中，推介银联卡业务。各网点负责人放弃休假，主动奋战在一线，做好节日市场的业务开发。进一步强化邮储网点服务功能，主动延长工作时间，为用户提供便捷的上门服务、流动服务，现场服务。每旬对18个网点的邮储业务发展情况进行一次通报，从中总结优势，寻找差距。并对储蓄余额超千万元大关的网点及时签发贺电，用榜样的力量推动业务的快速发展。

2、积极转换业务结构在季度邮储竞赛活动中，我们积极应对市场变化，调整业务发展结构，极大的淡化了重定期轻活期的经营观念，最大限度压缩邮储业务成本支出。我们对各网点的净增考核进行细化，加大对活期比例递增计划的考核，来削减定期储蓄余额的持续攀升的局面。对各网点采取了活期递增按月考核机制，凡超过上月活期平均余额计划的，给予重奖，反之，低于上月活期平均余额计划的，给予重罚，所扣罚款用于奖励超产网点。经营机制的转换，极大的调动了全局职工的积极性，18个网点有16个网点活期比例达到50%以上，有14个网点邮储余额突破千万元大关。

3、拓宽经营发展空间年初，我局把做大做强代收电费预存代扣、代收电信资费、代理保险、代发养老金、代发工资等多项“代字号”业务，列为企业增效创收的又一大支柱进行培育，用较低的支出成本获取更大的效益。我们积极加大邮储结构的调整，不断激活中间业务的发展平台，努力拓展电费预存代扣业务的普及，逐步完善灵活的营销机制，全面提升市场份额。20xx年在定山所率先开办电费预存代扣业务的基础上，去年又相继在杨梓支局、黄花所、浩山所全面铺开电费预存代扣业务，逐渐取代供电的电费收缴功能，全局电费预存代扣总户数达到20000户，每月代收电费140万元，月沉淀资金210万元。20xx年我局通过积极有效营销，挖掘了全县民政低保户、五保户养老金10000户，代发金额400万元，发展代发养老金业务，共承揽到32个单位代发工资代发总户数达到12000户，月代发金额300万元，月沉淀资金达到852万元。

3、多元经营不断创新我局积极改变全员单一的营销模式，开展柜台营销模式，消除各种经营弊端，用理性的思维方法看待市场的需求，强化素质革命，用优质服务赢得市场的垂青。利用社会闲散资金，扩大活期比例的提升，把电费、党费、入帐汇款、报名费、培训费等款项进行重点公关，利用大中学校开学及参军入伍之机，免费发放一元钱邮政绿卡，以带动活期余额的攀升。并开展不同形式的走访活动，向在外务工人员、外商、外企推广邮政绿卡，用邮政银联卡与专业银行卡做优势比较，把投资办厂的资金走向沉淀在邮储帐户上，更大限度地实现资源利用的.多元化，支出与产出的效益化。

>二、拓宽报刊发行主渠道。

20xx年我局应对《九江日报》、《浔阳晚报》退出邮发渠道的不利因素，积极转换发行思路，制定了切实可行的营销机制、发展举措和激励措施，加快速度拓宽私费订阅市场。截止20xx年12月31日，实现一次性流转额162万元，同比增长16%,占收订计划的104%。其中，《半月谈》完成1060份，占计划比例的112%；《了望》完成83份，占计划的166%；《江南都市报》完成634份，占计划的115%；《参考消息》完成387份，占计划的117%；《信息日报》完成442份，占计划的110%；《中国剪报》完成431份，占计划的123%；《致富快报》完成400份，占计划的114%；《江西法制报》完成100份，占计划的166%；《江西内参》完成20份，占计划的125%。党报党刊和包销及畅销报刊提前45天完成征订计划，成为全市唯一全面完成包销及畅销报刊计划的县局。

1、锁定目标营造氛围早在去年七月底，我局就着手20xx年的报刊发行的动员和部署工作，先后五次召开报刊发行会议，研究制订报刊发行工作的具体措施，立足于包销和畅销报刊的发行工作重点，确定了以教辅类报刊、健康类报刊、休闲娱乐类报刊、农业致富类报刊、行业报刊为营销重点。及时组建了专业营销队伍，建立报刊发行汇报制度,按区域划分了四个片区，由局领导带队营销，全县18个邮政网点及时深入到企事业单位、中小学、社区、门店及农村的用户群当中，富有成效的开展报刊活动月活动，现场为用户订阅报刊提供咨询，推荐适用报刊。

**市邮政机要通信工作总结2**

伴着纷飞的瑞雪，20PC即将离我们远去，回首这即将过去的一年，深感充实与忙碌，做为市集邮协会的理事，在这年终岁尾，有必要盘点一下一年来的工作，一来，给少年邮局一个总结，二来也向局领导汇报一下我们的工作，第三也是为新的.一年提前做一个筹划。

黑河少年邮局作为黑龙江省第一家少年邮局，得到了省邮协的高度重视，更得到了市邮政局的大力扶持。在市集邮业务局东飞局长的直接领导下，坚持了三年，在省集邮秘书长会议和今年在牡丹江召开的全省青少年集邮活动工作经验交流会上作了经验交流，得到了与会同志的一致好评，成为全省青少年集邮工作的排头兵。

1、纪念成立三周年，举办集邮知识竞赛

从XX年4月6日挂牌成立，黑河少年邮局已走过了三个年头号，每年的4月6日，少年邮局都要用各种活动开展纪念活动。20PC年是中国的奥运年，于是我们就结合省邮政宣传中心开展的“迎奥运集邮知识百题竞赛”活动，在黑河市第三小学多功能厅举办了“迎奥运，集邮知识竞赛”暨纪念黑河市少年邮局成立三周年活动。集邮业务局伍东飞局长、区教育局常务局长谭启发、黑河日报社记者张辉、协会委员李石平等到会祝贺。活动气氛紧张热烈，活动收到了很好的效果。黑河日报和黑河电视台都进行报道，《黑龙江邮电报》在《集邮纵横》专刊头条显著位置上刊登了活动照片，起到了很好的宣传作用。

2、普及奥运知识，开展迎奥运答卷活动

在省邮协开展的“迎奥运百题知识竞赛”活动中，学校积极参与，组织，出资印答题卡600多份，并按时交寄了试卷。同时我们还积极组织学生参加《中国集邮报》组织的“中国少公民集邮知识竞赛”，

我校一名学生获二等奖;在重庆丰都集邮协会组织的集邮知识竞赛中，我校有4名学生分获二、三等奖，16人获优秀奖。通过参与这些活动，普及了集邮知识，也使同学们更加关注奥运，热爱祖国。

3、开展社会实践，参加世界邮政日的宣传活动

十月九日，是世界邮政日，少年邮局刻制了主题为：“世界邮政网，网络连天下”的宣传戳，少年邮局的小员工与黑河市邮政局的员工一道走上街头，宣传邮政业务，在活动中学生们得到了锻炼。

4、请专家讲座，提高活动的层次

何宏老先生是商大教授是省邮政的常务理事，我省著名的东北解放区邮票的研究专家，德高望重，在我省集邮界地位举足轻重，十月二十七日，他去俄出差途经黑河。我们得知消息后，立刻与他取得联系，邀他来校做了一场精彩的集邮知识讲座，何老风趣、热情的授课风格，让师生如沐春风，收获很大。

**市邮政机要通信工作总结3**

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。

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