# 邮政产销衔接工作总结(汇总10篇)

来源：网友投稿 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-06

*邮政产销衔接工作总结120xx年，我局干部职工齐心协力，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，现将我部一年来的工作总...*

**邮政产销衔接工作总结1**

20xx年，我局干部职工齐心协力，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，现将我部一年来的工作总结如下：

>（一）、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx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0。xxxx以下、控制库存现金在xxxx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20xx年计划的xxxx，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

3、其他业务发展较快

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xx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、xx发电厂等七家邮资封业务，为局创收2。xxxx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4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公司制做了xx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。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6xxxx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2xxxx。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。有了这样一个优良的基础，我们有理由相信：在接下来的时间里，我们的工作会更上一层楼的！

**邮政产销衔接工作总结2**

转眼间，即然结束，下面我将xxx年工作总结 ：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费借款、个人住房借款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，

我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

**邮政产销衔接工作总结3**

时光如锉，细磨无声。进入邮政分公司工作也已经有一年多的时间了，在这一段时间的工作中有匆忙、有懊恼、也有成长和收获。在单位领导的培养和教导下、在同事的帮助和指导下，当然还有自身的不断努力和学习下，无论是思想、工作还是学习中，我都取得了长足的进步和巨大的收获。这一年多的时间，我获益良多。

20xx年9月初，为了能够使我们快速的了解邮政的业务，局领导安排我到xx所去学习。

元旦当天，第一次感受到银行也可以有这么多的人，整个大厅基本上被来办理业务的客户围了个水泄不通，连着几天的火爆场面，让我对元旦开门红有了新的认识和感官。场面火爆的同时也意味着大堂工作人员需要做的工作量相当的大。此时大堂工作人员就要做到“面观四方、耳听八方”。由于元旦开门红活动的吸引力，致使好多客户存定期、保险，这样难免遇到客户排长队的问题，此时大堂工作人员就要及时的分流客户，引导客户到不同的窗口办理不同的业务，同时利用好自动取款机、助农取款机。遇到客户对办理业务慢、服务等方面的意见时，要及时倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算驳倒了客户也不会带来好的结果，或许会更糟。

>二、大堂工作人员

作为直接面对客户的人员，要有较强的沟通能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，还要具备足够的应急事件的处理能力，因为不可避免的会遇到诸多的突发事件。而理财经理就需要掌握不同的理财产品，基金、保险、理财等金融知识都不可或缺。在柜员转介客户的时候，理财经理需要做的就是利用专业的知识来说服客户、打消客户的疑虑，从客户利益的角度去分析、讲解，对客户进行资产规划、配置，实现客户和企业之间的双赢。

>三、烟草款项目

20xx年9月底在xx所由于是刚去学习所以对烟草款项目不是特别的了解，加上烟叶不好仅仅在烟站待了2—3天，没有深入的了解。20xx年8月又来到xx所对烟草款项目进行详细的学习。这次烟草款项目刚开始就来到xx所，参与了烟草款项目前期的准备工作：收集烟农资料、核对烟农信息、给烟农办理存折、给烟农开户。每天所里面安排2个人下乡，到烟站和烟站工作人员对接后，去村里面核对烟农的信息，在收集、核对资料的同时，还给烟农讲解我们邮政储蓄针对烟农存定期、活期所专门准备的优惠政策。另外我们也在烟站的代付室准备了大量精美的礼品和宣传海报，并在烟站周围张贴了宣传海报和条幅。

>四、储蓄营业员

在烟草款结束后，我又回到xx学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。xx所在元旦前要搬迁到顺河广场，所以我们在12月开始对顺和广场周边就行覆盖式的宣传，利用不上班的时间，我们对周边商户进行上门送小礼品和宣传页的方式挨家挨户宣传走访，对周边小区和村镇在醒目位置张贴宣传海报的方式进行宣传。

元旦再次感受到开门红的火爆，但是这次和上次的感觉不同。这次是在里面当营业员，抬眼望去窗口密密麻麻的全是人，从早到晚，根本没有时间停歇。由于澧泉是职工劝储所，所以和平时办业务还不一样，一个人来办理好几笔业务，后面还有客户在不停的吵喊，所以有点头蒙脑胀，忙业务办理完毕后，还要整理账，此时就一个字可以形容“累”。

实践出真知。只有在不同的地点，不同的岗位干过，才能体会到其中的差异，针对不同的环境，不同的客户群体采用不同的方法取得同样的效果——业绩的增长。

转眼间，已来到邮政分公司一年多的时间了，在储蓄上算下来也有将近1年的时间了。这一年在不同的地方、不同的岗位经历了不同的人际关系，每经历一个地方、一个岗位就多一份收获，无论快乐还是忧伤，无论进步还是失误，无论成长还是阻碍，这些都是一种经历，唯有在这些经历中不断的总结其中的不足，才能把这些经历化作前进的基石，变为人生的财富，并且这种财富只会越来越多，而不会减少。

在过去的一年多时间里，公司给我提供了一个宝贵的工作机会，一个锻炼能力的良好平台；领导给予了我长辈般的关爱和悉心的指导；同事给了我无私的帮助和莫大的支持。这些，让我的正式工作生涯从一开始就是美好和顺利的，面对这些，我除了感谢，还有就是感恩。另外，很感谢局领导班子对我的培养和认可，使我能够在不同的岗位进行锻炼和学习，让我对单位的其它工作也有了了解与认知，熟知了邮政各项业务的发展和流程。

前面的道路还很长，相信途中的坎坷也会有很多，也许前路荆棘遍布，也许未来困难重重，但我始终相信：只要年轻，就没有什么不可能。因此，趁着年轻，必须勤于学习，用知识理论武装自己；必须善于创造，以敢于挑战的勇气鼓舞自己；必须甘于奉献，把知识和行动统一起来，积极为邮政的璀璨流芳献出自己的力量！

**邮政产销衔接工作总结4**

市邮政局市场部××年下半年工作总结及安排

强管理重营销抓服务促发展

××年下半年市场部在市局和××局的领导下，在××局各部室和班组、支局所的大力支持下，以“三个代表”为指针，认真贯彻执行市局“真、新、实、意”的工作方针和××局“以发展为主题，经济效益为中心，现代管理模式为主线，热情服务为宗旨，立足富局兴邮想实招、办实事、求效益，实现速度、效益的同步增长”的工作思路，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务和新业务，通过全体员工的共同努力取得了较好的效果。

一、业务量收完成情况

下半年业务收入完成万元，全年业务收入完成万元，为年计划，全年业务总量完成万元，比去年同期增加万元，完成年计划。

二、金融类业务完成较好

下半年实现邮储收入万元；邮储余额实际净增万元，全年邮储收入完成万元，完成年计划，；余额实际净增万元，为年计划。下半年共办理邮政汇兑新业务笔，实现收入万元，其中收汇“加急汇款”笔，收入元；“特急汇款”笔，收入元；回执业务笔，收入元。全年汇票收入完成万元，为年计划。全年共签邮储机安装协议户现已安装台—月业务共刷卡消费笔，金额合计元，实现收入元。下半年代收保费万元，全年代收保费累计完成万元实现收入元。

三、其它邮政业务及新业务收入完成情况

下半年函件收入完成万元，完成进度计划。全年累计完成万元，完成计划共揽收企业拜年卡万枚，制作帐单件。下半年包件收入完成万元，全年完成万元，为年计划，下半年特快收入完成万元，全年完成万元，为年计划。下半年集邮收入完成万元，全年累计完成万元，为年计划。

下半年报刊收入实现万元，全年累计完成万元，为年计划。××年报刊大收订流转额完成万元，完成预计计划的。

下半年物流收入实现万元，全年累计完成万元，完成年计划万元。

下半年广告收入完成万元，全年累计万元，完成年计划。

下半年新业务收入完成万元，全年累计完成万元，为年计划。其中下半年代售体彩万元；代售移动号卡万元；代售充值卡万元；代售火车票笔，代售金额元；代收电话费万元；工资万元；养老金万元；代收税款万元。

四、做好公关协调工作，顺利通过了人行对邮政储蓄的专项检查

五、狠抓优质服务工作，强化服务意识，提高服务质量，全年无一例实现用户有理由申告

六、自月日市场部成立以来，各管理人员在新的工作岗位上，不断学习各项业务知识和管理技能，整体管理水平和管理素质得到了进一步提高。

二三年下半年，我们主要做了以下工作：

一、深化改革，提高服务质量

⒈深化改革，优化组合，促进业务快速发展。

（）在市、××局的大力支持下，将原邮政营业组划分为个独立的邮政营业所，将储蓄组、汇检组组合为储汇组和大东街邮政所，将精品组、物流组、报刊发行组合并为投递组。城内成立了个独立经营运行的邮政所，××局与个所主任签订了《城区经营责任承包书》，通过责任承包，进一步调动了所主任和员工的积极性，激发潜在能力，发挥他们拓展业务的创造性和主动性。储汇组和投递组的成立，有利于统筹安排，便于用户办理查询，进一步提升了后台支撑能力，提高服务质量。为适应市场需求，提高营销效果，增设了营销中心，—月，营销中心共创收元。其中，收订报刊流转额完成元，发展储蓄存款元，发展传统业务实现收入元，揽收企业金卡枚，揽收企业形象年册册。

（）向社会公开招聘员工，提升邮政品牌效益。九月份，配合市局人力资源部一道，向社会公开招聘营销人员和投递员。人力资源部对应聘人员进行了岗前培训，通过理论和实际操作考试，采取择优录用的方式，聘用了成绩优秀的名营销员和名投递员。这次公开招聘，给邮政企业注入了新鲜血液。

（）深化投递体制改革。为改善服务，做好“三进”工程，提高投递质量和服务质量，××局成立了“××市××邮政局投递改革领导小组”，对投递体制进行改革。对投递段道进行了重新划分，由投递人员重新选段。各段道投递员实行“收投合一，划段包干”，既要负责该段道的投递频次和质量，还要负责该段道各项邮政业务的宣传与揽收。对揽收的业务制定了相应的奖励政策，以激发各投递员揽收业务的积极性和主动性。

（）解放思想，更新观念，共谋发展。做好员工观念转变工作，将观念教育和引导相结合，在日常管理工作中，使员工理解、支持企业的改革，增强凝聚力，激发潜力，树立“邮政靠我生存，我靠邮政发展”的理念，从而调动职工发展业务的积极性。

二、强化市场营销意识，努力拓展市场，注重信誉创品牌

⒈抓好营销培训，做好营销工作，努力拓展市场。面对激烈的市场竞争，营销工作在企业经营中的作用十分重要，那种“酒好不怕巷子深”的经营方式已不适应现代市场的需要，增强营销意识，提高营销技巧，才能在现代市场竞争中巩固和拓展业务，达到持续发展、立于不败之地的目的。月份，我们请保险公司蓝经理一行对城内全体员工上了一堂生动的营销课，同时人教部对营销人员也进行了营销知识的培训。使员工对营销知识、方法、手段、技巧等有了一个新的认识，通过培训，使员工的营销意识进一步增强，营销技巧得到了提高，切实做好了邮政业务的营销工作，收到了明显的效果，通过员工的多方努力，上门营销，取得了各单位的大力支持，今年共揽收企业形象年册册，企业拜年卡万枚。

⒉开辟新领域，拓展新市场

（）月我局与××卫生院签订了销售“新生婴儿宝宝纪念册”协议，开辟了区乡各大医院销售宝宝纪念册这片新市场，下半年共销售宝宝纪念册册。

（）月与安都集团签订了邮购“显合高效促长剂”饲料的协议，通过前期试点，安都集团的猪饲料效果较好，试点用户纷纷要求购买，月销售饲料包。

（）开展火车票代售工作。认真贯彻落实省局《四川省火车票特快配送业务》省市局“关于开办火车票特快配送业务的通知”文件精神，在全局范围内全面推开代售火车票业务，自月开办以来，共代售火车票张，创收元。

（）做好业务的推广和促销工作。开展持卡消费活动，倡导邮政员工及其家属养成持卡刷卡消费习惯，以此带动刷卡消费市场，提高绿卡银联卡的使用率和市场占有率，从而带动活期存款比例的提高。

（）利用中秋节月饼销售旺季，狠抓月饼邮购工作。为充分利用中秋节月饼销售旺季，进一步拓展邮购业务领域，月市场部向各邮政所、班组下发了“关于做好中秋月饼营销工作的通知”，在城内各邮政所、班组推出邮购月饼销售活动，通过这次月饼销售活动，共实现邮购收入元。

三、狠抓重点、努力创收

**邮政产销衔接工作总结5**

转眼间，20xx年即然结束，下面我将\*\*\*年工作总结：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\*\*\*\*年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，

我在今年二季度两次在南岸支行获得“主管”荣誉称号、两次在分行评为“核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

**邮政产销衔接工作总结6**

我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

>一、上半年工作回顾：

㈠1—6月份经营各项指标完成情况：

1、收入完成情况：业务总收入完成万元，比上年同期下降，完成年计划的。其中通信业务收入完成万元，比上年同期下降，完成年计划的；其他业务收入完成万元，完成年计划的。函件收入完成万元，完成年计划的；包件收入完成万元，完成年计划的，其中快递包裹收入完成万元，完成年计划的；汇票收入完成万元，完成年计划的；特快专递收入完成万元，完成年计划的；机要收入完成万元，完成年计划的50%；物流收入完成万元，完成年计划的；报刊收入累计完成万元，完成年计划的；集邮收入完成万元，完成年计划的；储蓄收入完成万元，完成年计划的，其中保险收入完成万元，完成年计划的；代办收入完成万元，完成年计划的。

2、支出完成情况：成本费用总支出完成万元，完成年计划。其中通信业务成本完成万元，同比增长；管理费用完成万元，同比增加；财务费用完成万元；其他费用支出完成万元，同比增长。

3、收支差额完成情况：完成万元，完成年计划。

4、服务满意度：分

5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成423万元，完成年计划；保险业务完成万元保额，完成年计划。

㈡采取的经营措施：

1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了

名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

2、推进三项制度，提高劳动效率在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局xx年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

**邮政产销衔接工作总结7**

邮政贺卡是宣传和服务的巧妙组合，是一项能够发挥邮政企业综合优势的高效业务，有着巨大的市场空间和利润空间，它作为一项长效、高效和具有很好品牌形象的邮政精品业务，只有注重不断拓展新的营销模式、不断构思学习新的设计理念、提高设计水平，并赋予邮政贺卡新的内涵，才能更好地吸引新老客户，扩大市场空间。

目前邮政贺卡已成为函件的支柱业务，对保持函件业务又好又快的发展具有深远的战略意义。在集团公司开局之年，倾力抓好20\_\_贺卡的发行、销售工作对今明两年函件业务的发展，对于调整业务结构，拓展函件市场，提高企业效益将起到至关重要的作用。

二、业务特点

邮政贺卡除了在圣诞、元旦、春节期间相互祝福外，同时还是一种新兴的广告媒体，对企事业单位具有良好的宣传作用，能突出企事业单位的品牌形象，突显企业理念，增强客户对企业品牌的认知度和忠诚度，是企业扩大知名度、树立良好形象、密切员工和用户关系的得力助手。邮政贺卡具有广告成本低、目标性强、收益大，实现最优性价比等特点。

三、业务发展目标

20\_\_年邮政贺卡的基本思路是：主攻定制，调整结构，做大销售；创新产品，注重功能，提升服务；做强城区，力拓县域，强势推进，整合传播。采用创新式的营销管理体系，整合团队的智慧和力量，实现集成式客户营销，整合全局营销资源，重点加强对政府、中小企业的开发；调整结构，扩大规模，力争20\_\_贺卡单价较上年提高元。

四、目标客户分析

将邮政贺卡目标市场划分为十大行业，针对不同的客户群体采用不同的营销方案。

1、大客户：稳定开发大客户群体，要加强与客户的沟通，了解双方业务的结合点或问题点，想客户之所想，根据客户所处行业市场特征，制定详细可行的推荐方案，以方案营销为主，同时提供数据库商函的增值服务。

2、中小企业客户：20\_\_年应重点加强小中小企业客户的开发，这类目标客户主要分布在各中小企业、农村市场等。对于中小客户市场应采取定制和销售相结合的方式，引导客户利用企业拜年卡进行促销，突出邮政贺卡在传递祝福和维护客户关系方面的作用，展示邮政数据库营销。

3、老客户：加强与老客户的沟通，通过优质服务促发展，以情感营销为主，同时推介高端产品，力争使老客户对拜年卡的业务种类进行调整。并积极动员客户选择信卡型、贺卡型等高端产品。

4、新客户：增强对贺卡的宣传力度，突出贺卡的情感交流和文化特性，吸引新客户。

五、营销策略

1、强势启动和组织推进

对20\_\_年邮政贺卡进行品牌的传播和推广，使之有效的覆盖目标受众，拓展贺卡的品牌影响力。将张张饱含了丰富的人文意蕴，传递着真情与祝福的邮政贺卡推向社会。成立邮政贺卡专项领导小组，由各县市局一把手亲自负责此项工作，同时制订相应的考核与奖励政策，要求奖励政策在各县市局内进行张贴，全额兑现到开发人员。

2、细分市场，整合营销

成立营销项目组，对行业客户进行具体细分，本着谁开发，谁维护的原则，在做好原有客户维护的同时，找准潜在客户，深挖客户潜能，根据不同客户需求，制定不同营销策略，促进贺卡功能性开发，客户经理应对邮政贺卡客户进行逐一回访，了解客户单位去年邮政贺卡的使用情况，今年的需求情况，以及对邮政服务的意见和建议。也可开发一些大项目以带动增长，如：

（1）与房地产公司或通信公司、金融部门等企业合作，牵头各市、区政府部门，对民工群体开发“爱在心中”邮政贺卡业务：用邮政贺卡的方式在节日期间向贫困职工、劳模和老人们表示节日的问候，赞助企业同时起到宣传企业形象的目的。

（2）联合交警部门，制作宣传新交通法和交通安全知识的邮政贺年卡。以寄发拜年卡的形式，开展交通安全宣传活动。

（3）酒店、旅行社、品牌店和商场专柜市场以节日促销为切入点

积极引导以上商家以自有的vip客户资料为基础，配以邮政贺卡附加设计的打折券、优惠券等功能，新年问候提高vip客户忠诚度的同时，进一步提高销售额。

（4）通信市场以回报客户、体验新业务为切入点

与移动 、联通等通信公司合作开发回报客户型邮政贺卡和新业务体验型贺卡，可将信卡或贺卡设计成小额电话卡或充值卡，针对年消费金额达到一定额度的忠实客户（vip客户）进行回报，并致以节日的祝福。

（5）教育市场以提升形象、招生宣传为切入点

针对高等院校、职业教育学校、各类民办学校和培训机构，利用邮政贺卡向当年初中、高中毕业生和各学校招生负责人宣传学校的招生信息，既可提高学校的知名度，同时为学校的下一年招生工作打下良好的基础。与私立、贵族类学校合作开发“期终成绩单”专用中邮贺卡，将学生成绩和教师评语直接打印在贺卡内页上，邮寄给学生或家长，一方面可以避免学生放假后再回学校取成绩单，另一方面可以加强学校与家长的沟通，提高学校报务水平和知名度，从而在扩大生源的竞争中取得优势的心理，起到意想不到的效果。

（6）汽车、家电等耐用品市场以售后服务、满意度调查和本文 会员维护为点切入

汽车、家电等耐用品/，！/销售后，购买者一般都会有详细的信息在销售商手中，或者以会员形式享受服务。可使用回函调查，利用邮政贺卡对销售商进行推荐，向已经购买本品牌的用户寄发问候性贺卡，可起到完善售后服务和口碑宣传的作用，也可利用销售商的名址搭载维修和配件的广告，进行针对性营销。

（7）医院市场以密切医患关系为切入点

新年之际，医院给患者（包括住院患者）发一封慰问贺卡(可以把处方写在贺卡上，并配以温馨的祝福语)，不仅能密切医患关系（让病人很是感动），更重要的是医院形象上的提升。

在产品及业务推荐过程中，向客户重点推介其作为“广告媒体”和“沟通桥梁”的双重作用及优势。

3、无缝覆盖，低端客户不放松

针对全市中小型企事业单位的需求特点，向客户推介普通型和信卡型业务；抓住乡镇的政府、学校、厂矿等基层市场做工作，对往年开发的空白点，逐个突破。实施化整为零策略，开发量小的客户和农村市场。对于量小客户，抓住时机，利用封、卡分离政策，扩大用户选择范围，抢占量小客户市场。

4、利用数据库营销，拉动增长

实施数据库营销策略，充分利用名址信息，帮助客户解决明信片寄给“谁”的问题，为客户使用邮政贺卡提供增值服务。以此刺激兴趣，完成市场开发。

（1）对拥有自己数据库资源的行业，如通信、金融、保险、汽车、房地产等，要突出宣传邮政贺卡在宣传企业形象和维护客户关系方面的显著作用，引导客户通过邮政贺卡，给自身客户寄出节日的祝福的同时宣传企业形象，与客户建立良好的关系。

（2）对那些没自身数据库资源的客户，由于其对数据库营销模式不是特别了解，所以在推介邮政贺卡时，除宣传邮政贺卡特殊的贺年作用外，还要突出宣传邮政贺卡在宣传企业形象，有助于市场开发等方面的作用。同时，向客户展示邮政在数据库资源方面的优势，邮政将为这些客户免费提供名址信息数据库查询调用、免费打印地址等服务。

5、产品创新、高端营销。

20\_\_年国家局推出自创型贺卡和幸运封（1＋1）两个新产品；在国版、省版基础上增加中邮广版贺卡。自创卡：由一枚邮资图配非邮资面空白的明信片构成，使用特殊的表面涂层处理，主要满足消费者普通彩色喷墨打印要求。为拓展民用明信片市场，满足人们个性化设计、打印制作明信片的需求，将明信片文化渗透到百姓的日常生活；幸运封（1+1）与幸运封的区别在于邮资图；信封上有两个相同的兑奖号码，可奖，寄件人可撕下一个兑奖号码。其他与幸运封相同。重点宣传幸运封的收藏和高中奖率等特点，积极为客户策划二次加工的方案，在特定群体内开展宣传促销活动。目标客户可定位于各大集团总部、金融保险、通信电力、集邮爱好者、会员俱乐部等。

六、价格策略

严格执行国家资费政策，不搞低资费销售，在政策允许的范围内用好、用活企业拜年卡和贺年有奖明信片的代销费用和代办费政策。同时制定灵活的增值服务费用政策，提供名址免费使用、免费打印等服务。

七、渠道策略

1、 专案营销

改变过去只凭社会关系揽收的方式，以客户为中心，站在客户的角度，切实为其出谋划策，提供年底拜年问候方案，为客户划分问候群体，针对不同的问候群体提供不同的产品，并通过客户的自有数据及邮政名址数据库为客户提供拜年卡的发寄对象，做好售后服务，提高客户使用拜年卡的效用和满意度。

2、情感营销

在有奖明信片上和企业拜年卡上搭载其他产品，借助有奖明信片传递情感的寄递功能和领取奖品的乐趣和便利，拓宽双方产品的销售市场。比如搭载移动充值卡、节日购物优惠卡等等，可以作为礼品用邮政寄递的方式馈赠亲朋好友和企业商务人士使用，有很大的销售市场。

3、开展、代销业务

**邮政产销衔接工作总结8**

有幸能够来到函件实习，并且很神奇地三周都来到不同的部门，不同的办公地点，从下桥到鸿福路，再到长安镇，吃不同的食堂，感受不同的地貌人文，领略不同的风景，相逢不同的同事朋友，这样走走停停，固定和变动交替的生活仿佛神奇的旅行，沿途充满惊喜。但回归工作本身而言，最重要的收获是这些天的角度换变，换位思考，从办公室文员，到一线营销，感受一单业务的发掘到制作交单的“前世今身”，体悟各个部门是如何各施其职，保证函件局这个庞大的机构实现精密有效运转。虽然还是有很多环节不甚明了，还是有很多业务不甚熟悉，但学习的步伐从未停止。

用日志回放的方式细致讲述我三周以来的行动轨迹，以及自己的一些心得感悟。

>第一周：办公室 地点：下桥

学之有道

第一周被分配在办公室。这是一个综合统筹的部门，也让我有机会在入门时能够站在一个宏观高度鸟瞰函件的全貌。在对业务知识基本一穷二白的情况下，有幸得到了贺姐拎过来的一个礼品袋——里面全都是我们函件局自编的业务红宝书，这些资料作为是函件人的“经验汇编”，当时花一天时间认真来学习，真正深入到一线时才发现当时只是囫囵吞枣地了解了大概，书里提到的基础知识——比如信封分类，大小讲究等并不熟悉，回过头来再读这些资料，能发现些不一样的风景和启发点，一样历久弥新。另外，比其它新同事更幸运的是，我有幸从贺姐那里的录音笔里听到了肖局的很多次会议讲话，并且认真地做好相关笔记，学习领导讲话是了解我局业务发展重点的最佳捷径，领导的思维和高度就是不一样。学习的途径还包括办公室里的报刊栏，那里有很多我们邮政方面的专业资料，我比较看好《现代邮政》杂志，里面介绍了全国各地许多邮局的创新思维和营销理念，个人觉得非常有启发意义。函件的很多业务具有地域可复制性，很多商函营销的新思维我局也可以尝试运作，但据我观察，只在办公室发现了这本杂志，而真正的“业务龙头”市场部门却没有这本杂志，我在这里大力推荐一下。

另外，在第一周，我被安排整理数据报审中心的邮简样板柜”。整整一大柜样板，我要按照行业重新分类，以便于以后设计师或者营销人员方便寻找样本。类似于“图书分类员”的工作，搬上搬下，重新分类移位，非常简单重复无聊。但当看到原先混乱的柜子被自己打点得有条有理，整齐漂亮的时候，心里真的是特别自豪。这虽是一件小事，但把一件小事做好了，做得漂亮迅速，无比挑剔，就不是一件容易事。并且后来我还惊喜地发现，这件小事给后来带来的好处多多：这些样本是近两年我们局做过的所有项目的样本，也就意味着，我能从这里发现，我们做的商函业务客户的主要行业分布，各种广告类型，通过看各种各样的样本了解我们的如何帮不同行业客户达到广告效果，并且我们还可以利用函件推广我们自己的业务，做调查问卷，回函等各种创新形式，真是大开眼界，受益匪浅。又一个学习的快速通道。

还有幸在第一周里接受了贺姐交给我的另一项光荣任务，尝试着写一份我局下半年的宣传计划。以前是实习记者从媒体的角度写企业的稿子，现在尝试从企业的角度揣摩媒体的心意以及业务的传播途径，这种思维的转变是一件非常有趣的事情，以前在学校里学得一些貌似无用的东西在无形中指导自己的思维。虽然计划交给肖局没有得到回应，但我依然很开心，毕竟对业务还不了解，如何给我时间和经验，我相信我可以做得更好。

>第二周：城区分部 鸿福路

直复营销中心的团队建设

第二周我被分配到城区分部，但周一被借调到大客户部帮忙完成“幸运邮天下”项目的问卷调查。作一名电话调查员，对部门给出的一堆数据库资料进行电话调查东莞受众对于“购物街”栏目的熟知情况，如何在第一时间通过电话判断对方所处的环境以及对话题的感兴趣程度，从而调整讲话策略和方式，表达主题，也是一件超有学问的事情。通过调查还有一个意外的惊喜，就是被访问的很多男性受众都对我们的奥运邮品表示了莫大的兴趣，有些甚至要求我们邮寄一些样品过去，他们当中大多是企事业中的老板精英成功人士，应该有相当的消费能力，是我们的邮品潜在消费群。通过电话访问，也发现我们的邮品推广不太得力，可以用更多的创新思维，但更合理的方法让这些工务繁忙又有消费能力的成功人士接触到我们的邮品。

接下来几天，正式在鸿福路的实习。直复营销中心作为我们商函业务的宣传窗口建设得非常漂亮。但个人觉得，这种窗口效应并没有发挥它的最大价值，或者说价值至今还没有体现出来。每天都有大约五个左右的人冲冲地走进来问一句：“请问这里可以寄钱吗？请问这里可以寄包裹吗？”可见邮局在受众心目中还是传统的收寄包裹的地方，据很多一线营销员反映，我们邮局的商函广告业务很多企业并不了解，一时也很难接受，这对于营销员营销工作带来困难。所以，对于商函业务的宣传和推广我们任重而道远。

并且，对于直复营销中心如何更好地发挥展示功能，更有效地发挥宣传产品的作用，我觉得还有很多可改进之处。首先，我们可以召开各种行业推介会的形式，对于我们的目标客户实现精准营销。除此之外，作为街面店铺形式存在的营销中心，肩负着很好的邮品宣传功能。通过这个平台增进市民对于邮品的了解，增进他们的兴趣，进一步扩大邮品的销售业务，也是一个很好的方式。

在城区分部，有兴趣地是能够和经理聊天。和各个部门的负责人聊天是一件很智慧的事情，

**邮政产销衔接工作总结9**

今年以来,在丰城矿务局机关党委的帮助与支持下,在市局的正确领导下.上塘邮政支局以市局文件精神为导向,认真贯彻季度竟赛目标,狠抓落实,强化管理.为我支局又好又快发展打下扎实基础,为地方经济发展作出了应有的贡献,树立了邮政的优质服务品牌。通过支局全体人员的共同努力,本年度收入截止11月底共完成万元,订制贺卡万元,销售销售型贺卡万元,报刊收订完成 万元,其中党报党刊完成万元,其它报刊完成20. 34万元。

20xx年我们做了以下几个方面的工作:

>一.广泛宣传,扩大服务范围,尽力满足客户需求

上塘邮政地处丰城矿务局,辖区广阔,服务人口众多,地方经济活跃,消费要求高,且矿区已有江南日报,信息日报社会发行站,其报刊投送到用户手中均在上午九点左右.针对目前激励竟争的报刊发行市场。

1.我们要求投递及发行人员提前行动,发放宣传资料,张挂宣传条幅。

2.对用户实行承诺服务即来报夹送至每个办公室,缺报少刊及时处理.对于报刊订阅大用户,赠送信报箱.单位订阅报刊领导要求送至家中的我们也都一一实现。

3.发放礼品,对于提前订阅报刊的用户,送食用盐一包,早订早送,送完为止.报刊大收订后,我们支局也对支持过的各界领导发送邮局宣传贺卡,以培植感情。

>二.利用好资源,实行主题专职营销,大力挖掘市场

丰城矿务局属国家大型企业,其企业文化丰富,各种庆典频繁,开发项目市场潜力巨大,今年利用市局给我们上塘中心支局配备一名专职客户经理的大好形势下,我们支局也作了统一安排调配,发挥专人负责,中心支局其它人员辅助的营销方式.走访调查丰矿辖区各个矿,一次型制作坪湖矿形象画册精装本1000册,简装本 5000册共计币万元,订制幸运封1000枚计币3万元.矿务局机关订制贺卡XX枚计币万元.售销型贺卡共售销1800枚计币 万元.利用报刊门市部,订制年册126本。

>三.统一思想认识,以量促效,大小兼收办理各项业务

圆通,申通入驻丰矿,给邮政传统业务速递,包裹业带来极大挑战为此我们趁对来邮政营业窗口办理业务的每一位用户,了解用户需求,全方位介绍邮政自身业务,让客户有选择,有挑选性的用邮.让营业人员做到进来一位客户就要消化掉一个客户,即捡西瓜又拣芝麻,以业务量增加收入。

>四.强化管理,严格执行各项规章,细化环节,责任到人

今年是上海世博会,广州亚运会举行年,市局再三下发文件,制定好了各项规章,确保 “两会”安全.我们支局认真组织学习,贯彻落实,制定并签订责任书,全部实施到各人.负责人认真组织监督执行,为两会期间安全邮政尽到了自已的责任。

支局管理在市局各部门的指导下进一步得到了完善.业务检查稳步推进.制订了卫生值日责任人,环境卫生得以改变.严格执行了营业交接班签收制度,确保了资金及空白凭证的安全.落实了用电消防责任区责任人,保证了营业设备正常运营。

>20xx年工作计划

20xx年是我局实行中心支局管理正式运行年, 继续以优质服 务为主线，结合本地实际，找准工作的切入点和着入点，以“发展效益性业务为支撑，保持代理短信及代办业务稳步推进，实行传统业务结构合理调整，加大主题营销力度，积极挖掘市场潜力”实现上塘邮政又好又快发展。

主要发展目标：邮政业务收入完成３６万元，贺卡完成８万元，揽收其它报刊２４万元，集邮年册订制１５０册以上，确保全年安全生产，成本费用支出控制在局核定范围之内，服务质量再上一个台阶。

为实现上述目标，我们重点做好以下几项工作：

>一．强力开拓市场，促进邮政业务健康全面发展

今年我们将积极走访丰城矿务局所辖建新，云庄，尚一，曲江煤业公司，了解各公司动向，争取早开发，早收益；变被动为主动性的开拓业务，为邮政实现新的业务增长点。

>二．以提高效益为目标，保持代理短信及代办业务的稳步增长

继续保持速递，包裹，汇兑业务的短信开办，争取全部加办。加大飞机票邮政代理宣传力度，在今年要有所突破，增加业务收入，提高员工待遇。

>三．转变发展观念，提供发展空间，有创造性开展工作

为调动投递人员的积极性，提高投递人员待遇。今年我们将拿出所有的投递段，进行优化整合；制定出合理线路，打破原有段落，划定揽收报刊数与工资酬金的多少相结合，进行公开投标要数，充分挖掘投递人员的潜力，为企业的发展及效益贡献全部力量。

>四．加强服务质量管理，严格执行各项规章

始终坚持“用户第一，服务至上”的理念，坚持“抓服务促发展”的观念，打造好邮政优质品牌。认真履行监督职责，执行邮政三项基本制度，保障邮件安全；严格执行交接班签收制度，确保资金及空白凭证安全与正常运行；及时上缴各项资金，以便市局资金合理配置。

**邮政产销衔接工作总结10**

一年来，本着学习的目的，主动融入新集体中，切实感受到了大局的风范与风采，主要从以下几方面把握思想：

>一、摆正位置，把学习和提高贯穿于整个工作中

按照市局的安排，我属于交流工作，对于自身的身份始终有一个清醒的把握，在整个工作过程中，本着团结协作服从大局、勇于承担责任、协调沟通及时得当、分管工作摆布有序、强化执行力的原则开展工作，把学习和提高贯穿于工作中。

1、按照市局安排，职务上我属于单位中层级别，分工上我按照班子成员进行分工，这种特殊身份，在工作中要时刻以大局为重，在领导职务上是配角，而在分管工作中是主角；在宏观决策上是配角，而参谋建议时是主角；在全局工作中是配角，而在单项工作中是主角；在形成核心时是配角，而在维护团结时是主角。

精诚团结，克服自由主义。首先严于律已，自觉遵守组织原则，服从全局，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，坚决抵制和克服自由主义，不斤斤计较。

2、勇于承担责任，在职权范围内对自己分管的工作大胆负责，创造性地抓好落实，并独立自主地解决好工作中遇到的矛盾和问题，对于分管工作，在全局统一一盘棋下，果断决策，明确表达自己的意见，提出见解，并监督落实，把好关。二是善于负责，严于管理。在分管工作中，分清主次和轻重缓急，规范程序，讲究方法。

>二、境界提升是主旋律

衡量一个人进步与否，关键看他境界升华程度。我始终强调：我到公主岭工作，就象刘姥姥进了大观园，看什么新鲜，看什么都感兴趣。确我所想，以李局长为核心的班子和广大干部职工大气魄，大手笔，大目标，大胸怀，不为眼前利益所诱惑，不为当前小胜而骄傲，不为暂时发展而迷惑，不为蝇头小利而计较，不为全省领先而满足，不为弟兄见绌而乐祸。既不好高骛远，又不怨天尤人；既不自吹自擂，不妄自菲薄。

只有境界提升了，才能敢做事，会做事，能做事，做成事，做好事，我有两点感触最深的收获：

一是坚定了我干事业的信心，

二是找到了做事的方法。

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