# 2024年下半年工作总结ppt模板

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-04-18

*20\*\*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　　1、深化改革，优化组合，促进业务快速发展。　　(1)在市、\*\*\*局的大力支持下，将原邮政营业组划分为6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，...*

20\*\*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

　　1、深化改革，优化组合，促进业务快速发展。

　　(1)在市、\*\*\*局的大力支持下，将原邮政营业组划分为6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7个独立经营运行的邮政所，\*\*\*局与7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，10—11月，营销中心共创收236798.41元。其中，收订报刊流转额完成202380.48元，发展储蓄存款10300元，发展传统业务实现收入2622.70元，揽收企业金卡6000枚，揽收企业形象年册730册。

　　(2)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5名营销员和2名投递员。这次公开招聘，给邮政企业注入了新鲜血液。

　　(3)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。

　　(4)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

　　1、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。 8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2380册，企业拜年卡6.2万枚。

　　2、开辟新领域，拓展新市场

　　(1)7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361册。

　　(2)11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，12月销售饲料241包。

　　(3)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8月开办以来，共代售火车票82张，创收778元。

　　(4)做好POS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。

　　(5)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，8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6046.10元。

　　三、狠抓重点、努力创收

　　1、狠抓邮政储蓄业务发展不放松，努力做大邮储余额，形成规模效益，全年邮储余额净增8206万元。

　　一是针对城内邮储余额发展不很理想的情况，于7月重新调整了各所的收入计划，从而带动了城内邮储余额的较快增长。

　　二是三季度在全局范围内开展了邮储“金秋风暴”营销竞赛活动。充分发挥广大员工发展储蓄业务的主动性、积极性和创造性，竞赛期间，邮储余额净增5512万元，促进了邮储净增余额再创新高。

　　三是加大宣传力度，做好绿卡银联卡的换发工作。在每个邮政营业窗口均张贴有“公告”，提请用户做好绿卡银联卡的换卡工作，同时，注重宣传邮政点多面广的网络优势和绿卡网点遍布城乡的资源优势，让外出打工人员知道使用绿卡更方便。全年累计发卡37392张，活期比例比去年末上升个百分点。

　　2、搞好200X年报刊收订工作

　　一是及时召开党报党刊发行工作会，传达中央、省市发行工作会精神，在地方党委、政府、宣传部的领导、支持配合下将任务层层分解、落实，并指定专人负责加强与宣传部的联系，及时反馈，汇报情况，做好2024年党报党刊征订工作。

　　二是于9月召开了发行站员会，对报刊收订工作作了安排布置。

　　三是组织报刊收订临时服务点，到各单位收订报刊。

　　3、特快业务得到快速发展

　　一是深入调研市场及时收集反馈信息，今年x月，我们发现锦华公司、沱牌集团、齐全饲料等部分大单位的特快比以前明显下降。于是认真分析原因，走访用户，发现另一家特快公司 “申通公司”以其低廉的价格到该厂揽收业务，知获这一信息后，我们及时到这几大公司上门宣传邮政的品牌优势、服务质量、邮件安全保险等优势，经过多次联系，这几大公司决定到邮局寄递，我们将丢失的用户从其它快递公司夺了回来。

　　二是继续做好特快送汇业务，加强宣传解释，严格按规定的资费标准收取送汇费。

　　三是注重窗口宣传，引导用户尽量使用，特快寄递邮件。

　　4、加大电子汇兑新业务的宣传力度，提高新业务在收汇业务量中的比重。

　　从而实现汇兑收入的增长，下半年，新业务收入占汇票总收入的2.83%。

　　5、抓好集邮业务。

　　一是在抓企业形象年册、宝宝纪念册的基础上，注重个性化邮品开发，实现收入11.5万元。

　　二是做好新邮预订的宣传收订等工作。新邮预订实现收入335210元，

　　四、找差距，强管理、优服务

　　1、重视管理人员，所主任的管理知识培训和指导工作。9月份，对所主任进行了管理知识培训，同时，重新拟定了市场部各岗位职责和所主任职责，使各员明确职责，认真履行好管理、服务、帮促等职责。在日常工作中，注重培养、锻炼他们的独立工作能力，切实做好经营、管理的组织、营销、帮促等工作，促进业务发展，提高整体管理水平。

　　2、市场部对业务发展差的网点，召开现场经营分析会，对帐单业务发展进展情况进行详细分析，找准差距，查出原因，帮助其出主意、想办法、添措施，促进业务持续增长。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！