# 电信公司成熟人才选评方案

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-19

*第一篇：电信公司成熟人才选评方案中国电信某分公司2024年度成熟型技能人才评选方案根据《中国电信某公司2024年度成熟型技能人才选聘方案》（中电信某〔2024〕108号）文件精神，为有效支撑企业生产经营工作，充实调整生产一线销售、服务、维...*

**第一篇：电信公司成熟人才选评方案**

中国电信某分公司2024年度成熟型技能人才评选方案

根据《中国电信某公司2024年度成熟型技能人才选聘方案》（中电信某〔2024〕108号）文件精神，为有效支撑企业生产经营工作，充实调整生产一线销售、服务、维护技能人才队伍，满足企业用工需求，结合我公司实际情况，州分公司特制定《2024年某分公司成熟人才选评工作方案》，现就相关事宜通知如下：

一、总体工作要求

省公司拟在完成上半年超常规发展行动（以下简称CCG行动）任务目标的全省各单位选聘一批业务能力强、业绩贡献突出，能够满足全业务发展的一线销售、服务、维护工作需要的成熟型技能人才，纳入合同制员工管理。

某分公司将根据省公司分配名额，在全州范围内开展成熟型技能人才选聘工作。

二、选评条件及范围

选评推荐人数以省公司分配某分公司名额的1.2倍标准来确定确定选评名额。在完成上半年CCG任务目标的全州各单位范围内进行选聘。其中推荐拟聘用的以业务发展为主的销售型岗位人员占比不低于名额的70%，以网络保障及客户服务维系为主的服务型、维护型岗位人员占比不高于名额的30%

（一）基本条件

认同中国电信的企业文化，具有较强的责任感、进取心和学习能力；具有大专及以上学历；在某电信实业公司业务外包岗位从事销售、服务、维护工作年限满3年以上，熟悉相关业务操作流程，具有较丰富的实践经验，工作表现和业务能力突出。

（二）选聘条件以CCG行动期间业绩评定为主，兼顾以往工作业绩表现，重点关注一线生产岗位。对在此次CCG行动中业绩表现非常突出，且以往工作业绩表现优秀或在近两年省级及以上业务技能比赛中获奖的人员优先推荐。

1.CCG业绩评定（占比70%）

在上半年CCG行动中承担有业务发展、网络保障及客户服务维系的具体工作任务，承接有相应的关键业绩指标，且业绩表现突出。

（1）销售型岗位：指在此次CCG行动中主要承担移动用户发展和宽带用户发展任务的营销岗位上的人员。主要根据业务发展量、收入贡献价值、以及营销资源使用状况等进行综合排名，其中业务发展统计口径以省公司的统计口径为准。

（2）服务型、维护型岗位：指在此次CCG行动期间主要承担网络保障以及客户服务维系具体工作的人员。主要围绕客户服务能力提升，客户满意度提升，客户投诉处理，无

线网络质量提升，宽带网络质量提升、宽带及移动客户保有等指标完成情况进行综合评比推荐。

2.以往工作业绩评定（占比30%）

除了参考CCG行动期间表现，推荐参评人员往年工作表现也将作为此次选拔推荐的重要内容之一。

（1）推荐参评人员所在单位对该人员以往工作态度、工作能力、工作业绩表现提供详细评价说明。重点评价工作积极性、责任心、协作配合、业务知识水平、组织协调能力以及开拓创新能力等方面。

（2）近两年各类获奖情况（本地网级及以上荣誉称号，业务技能比赛获奖等）同时作为此次选拔推荐参考的重要内容之一。

四、工作程序

坚持工作程序公开、标准公开、结果公开、择优选聘的原则。

（一）州分公司根据省公司下达各分公司2024年度成熟型技能人才选聘名额指标，确定选拔人数。

（二）参评人员选拔遵循自下而上原则，在各分公司及业务部门范围内按不低于省公司下达名额1.2倍的标准进行参评人员推荐。

（三）人力资源部将详细核实参评人员的基本情况，在广泛征求用工部门及相关业务部门对参评人员的业绩评定

意见以及分公司CCG行动指挥部审定意见的基础上，报分公司党组会议审定拟推荐聘用的人员名单，并在分公司范围内对拟推荐聘用人员基本情况及业绩评定情况进行公示。

（四）分公司根据公示结果，向省公司人力资源部上报的拟聘人员报告，具体附件应包括：拟聘人员名单、拟聘人员业绩评定表（模板见附件，含基本情况及公示结果说明）以及分公司党组审定会议纪要等。

（五）分公司组织对下文聘用人员办理入职手续，查验其与原单位解除劳动合同证明，并按规定与其签订劳动合同和相关协议。

五、相关工作要求

各单位要高度重视，认真组织实施，确保选评工作的客观、公开、公正、公平，加强责任意识，建立监督机制，强化推荐选聘工作纪律，对选聘工作实施过程中出现的违规违纪行为、弄虚作假行为，公司将严肃处理并追究相关人员的责任。

附件：某分公司2024年选评推荐人员业绩评定表

**第二篇：电信公司服务方案**

衡阳市邮政局

国庆、元旦、春节期间

电 信 客 户 一 体 服 务 方 案

化

2024年9月 加强沟通 深化合作 共创未来

——衡阳邮政国庆、元旦、春节期间

服务电信客户一体化方案

前 言

随着通信运营商的拆分重组，各个通信运营商都以崭新的姿态展现在人们面前。值新年来临之际，新一轮宣传大战也随即拉开序幕。各通信运营商之间的竞争尤其是高端客户的竞争将更加激烈，如何拓展新市场，保持现有客户，尤其是高端用户，成为各通信运营商首要考虑的问题。

本着合作双赢、互惠互利的原则，衡阳邮政与贵公司在业务发展上开展了深入、长期、全方位的合作，建立了兄弟般的情谊，有力地促进双方朝着更美好的发展方向前进，双方战略合作伙伴关系得以建立和巩固。为应对激烈的市场竞争，充分发挥双方优势，达到双方合作双赢效果，我们期望与贵公司在更广领域、更深层面展开合作。在国庆、元旦、春节期间，依托丰富的网络资源优势、强大的媒体和业务功能，衡阳市邮政局从贵公司的角度出发，为您量身打造了以下解决方案。

第一部分 塑造企业文化，树立百年电信品牌形象。项目方案一：制作《衡阳电信纪念邮册》

目的：塑造企业文化，树立百年电信品牌形象。同时，兼顾维系政企客户。因此，我们建议通过个性化邮册的宣传方式，将湖南电信‚求实求新，尽善尽美‛的企业价值理念，‚用户至上，用心服务‛的企业服务理念，制作成《衡阳电信纪念邮册》开展对外宣传活动，赠送给各政企客户单位的领导及经办人，以提升企业文化，稳定大客户客户。

具体方案如下：

一、适用范围

主要用于衡阳电信的对外宣传活动。使此主题册成为对外宣传的新名片，在赠送政企客户的同时，也可作为公司高端客户活动的时尚礼品，具有收藏价值。

二、邮册介绍

（一）全册亮点

1、充分利用电信百年的发展史，将电信改革开放三十年特别是九十年代开始电信的腾飞作为纪念册的长卷背景。

2、在主题册内可提供位臵来安放电信公司的品牌产品，如：座机充值卡、小灵通充值卡、IP长话卡等；从而更形象的宣传电信相关业务。

3、主题册将配臵由国家邮政总局印制的个性化邮票一版。个性主题有两个可提供选择，一个是：衡阳电信的固定电话、宽带业务、小灵通三大业务品牌的基础上还陆续推出的灵通短信、互联星空、七彩铃音、号码百事通、全球眼、iTV业务及移动业务等数种电信新业务、新功能在个性化邮票上一一展示。另一个是：以宣传企业精神、企业文化为主，个性化邮票附图上将展示公司标志性建筑、公司主要领导形象、服务社会重大活动场景、职工业余文化生活照片等等。

如此一来，主题册的收藏、宣传价值得到了很好的体现，符合衡阳电信独树一臶、与众不同的宣传需求。

（二）内容框架

封面主标题由客户自定（可以将客户拟定的标题、单位名称和LOGO等进行烫金、激凸等特殊工艺处理），主题册分为五大部分，20个P左右。

P1—P2：第一部分是衡阳电信分公司简介 P3—P6：第二部分是衡阳电信分公司十年发展变迁 P7—P10：第三部分是企业精神、企业文化、职工生活 P11—P18：第四部分是公司基础业务介绍，新业务推介 P19—P20：第五部分是衡阳电信个性化邮票展示 具体版面和P数编排可以按照客户实际需求进行调整。

（三）内臵票品

‚改革开放三十周年‛邮票及小型张（此票国家局定于2024年12月18日才发行，根据主题册的制作时间再决定是否选用）、‚奥运火炬‛邮票及小型张、‚中国电信行业‛邮票、‚新中国科技成果‛邮票、‚衡山风光‛邮票、‚武陵源风光‛邮票、‚百合花卉‛邮票、‚何香凝国画作品‛邮票、‚中华楷书‛邮票、16枚版衡阳电信个性化邮票、电信产品卡。

三、预期效果

邮册以衡阳电信近二十年来的发展为背景，重点介绍品牌业务，弘扬企业文化。全册采取图文与邮票相结合的方式。不仅载体新颖，角度独特，而且它见证衡阳电信二十年间发展，集宣传、收藏于一体，加以丰富的邮票收录和别具匠心的设计风格，必定成为衡阳电信宣传活动的有力武器。

四、价格： 300元左右（视内容及票品而定），建议制作1000册。

项目方案二：制作企业形象期刊。

我们都知道稳定客户是企业竞争的制胜法定，维系好老用户是企业健康发展的必要条件。贵公司始终重视客户利益，不仅为客户提供上乘的通信服务，而且通过各种举措，有效拉近了客户与公司的感情距离。但是传统的赠送礼品大多是日常生活用品，与其它企业雷同。这样的赠品不仅不能体现企业的特色，而且不能吸引高端客户的兴趣。为政企客户赠送邮发报刊，不仅丰富人们的精神生活，还可彰显电信公司的文化底蕴，最重要的是定期通过报刊将电信公司的关怀送到每一个客户身边。

一、邮发报刊的优势

1、品种丰富。

2、投送及时。

二、企业形象期刊带给企业的收益

为贵公司的客户维系工作锦上添花，三来年，我局推荐的企业形象期刊作为贵公司维系客户的礼品，每期都量身订做，融企业宣传内容和杂志内容于一体，为贵公司的企业形象和产品、业务宣传及回馈企业客户深得用户的喜爱。因此，我们今年愿一如既往地为贵公司提供企业形象期刊服务。

三、赠送企业形象期刊的模式

三年来，邮政与电信公司真诚合作，贵公司定制的《特别关注》等期刊，赠送给用户，获得了极好的社会评价。

今年我们仍然为贵公司提供《人生与伴侣》、《特别文摘》、《特别关注》三个品种供贵公司选择。我们将本着相互促进、相得益彰、共同发展的原则，为贵公司提供周到、细致的服务。对变动工作、乔迁新址的客户跟踪建档，服务到家，确保为用户按时保质投递好每一份报刊和宣传资料，并将信息反馈给贵公司，使贵公司的资料随时更新。

四、企业形象期刊业务操作流程

1、制作形象宣传版面。宣传图片由贵公司自行设计，经我局交报社审批后转交贵公司签字定稿。再由刊社交印刷厂印制。

2、每期版面内容由贵公司自定更换，杂志可每月更换一次新业务宣传内容。

3、投递。贵公司提供客户详细名址，由我局投递员按期免费投送到户、并由客户签收。

五、价格

《人生与伴侣》，价格60元；《特别关注》，价格60元，《特别文摘》，价格60元。

第二部分 维系客户，提升移动服务品牌质量。

项目方案一：元旦、新春贺卡服务方案，联谊重要客户。

一、贺卡介绍

元旦、春节‚两节‛正是维护客户关系、提升客户忠诚度、扩 大业务宣传、提高企业知名度的大好时机。尽管电信公司拥有自己的新年问候的渠道和方式，但是贺卡的特殊文化气质和实物传递祝福的特殊效果，架设起人与人之间情感沟通的桥梁，能起到不可替代的祝福效果，同时亦能给客户送去一份惊喜——中奖！概括起来，邮政贺卡有如下特点：

个性，体现电信公司差异化的服务策略； 郑重，体现电信公司对客户的尊重； 得体，体现电信公司整体的实力和规模； 方便，送给您想问候的人；

温馨，一句温馨的祝福带去一缕暖人的春风。

二、服务种类

（一）党政机关负责人、各集团客户单位拜年慰问贺卡

1、赠送对象：党政机关负责人、集团客户单位领导。电信公司利用自有信息，对客户数据进行分析、筛选，向党政机关负责人、各集团客户单位负责人寄发幸运封，表示感谢、致敬，维护良好的公共关系。

2、宣传载体：幸运封1+1。

幸运封内件里有一枚专用拜年邮票小版张，限量发行，不限重，按挂号收寄，信封规格为C4标准封。单独设奖，中奖率高达31.01％，使贺卡在送去一份祝福时，送上一份惊喜。既能迎合广大集邮爱好者、收藏者喜好，又能较好地满足高端客户需求。

3、设计推介方案 ：企业形象宣传。

建议贵公司在幸运封里放臵上一枚50元面值的充值卡的‚利事封‛，体现与党政机关负责人及大客户单位负责人之间的友谊，表达对客户的感谢和关怀，让客户感受到电信公司对自己的尊重与致敬，体会倍受尊崇的卓越享受！

4、费用预算：制作1000枚，单价50.00元/枚

（二）重要客户拜年慰问贺卡

1、赠送对象：重要客户 维护客户关系，提升客户忠诚度，推动客户升级。

2、宣传载体：贺卡型

3、设计推介方案：

开展‚新春健康体检行‛、‚新春欢乐购‛等形式多样的贺岁活动，可在贺卡中夹寄体检卡、充值卡等，鼓励广大客户将预缴费，真正享受电信各项活动的优惠服务政策。

4、费用预算：定制100000枚，单价5.5元/枚

（三）农村促销卡（信卡型）

新年之际，是祝福和问候的最好时机，是心灵沟通的美好时节，同时也是消费最为旺热、活跃的季节。旺季的促销，回馈大客户，提高客户满意度，抢占市场，特别是拓展农村市场，想必正是贵公司研究的课题。

1、寄送对象：全市共4.5万人

A、各行政村村长、书记及村干部（每村6人）； B、各村小组组长、会计等干部；

C、农村基层干部大多由当地村民中威望高、家境富裕的人担任，是农村信息传播的主导力量，是引导农村消费的领跑人。

2、发行价格及数量：定制45000枚，2.8元/枚。

四、项目优势

1、通过情感的沟通、观念的交流以及业务的宣传，从深层次向客户推销企业的理念和品牌，使企业的产品或服务牢牢地树立在客户心中，大大提高客户满意度。

2．设计精美的个性化邮政贺卡，文化品味和收藏性高，展示了贵公司的综合实力和企业形象。

3、根据不同的产品所针对不同的客户类型，设计不同档次和特色的贺卡，使宣传更具针对性，成本更加合理化，宣传的效果也将更加明显。

项目方案二：服务质量调查活动方案

一、宣传主题：用户至上，用心服务 通过开展服务质量调查活动，改善服务，提升客户满意度，切实解决好电信服务中维护消费者合法权益问题，推进电信服务规范的落实和电信行业信用体系的建设，全面提升电信服务质量和服务水平，努力营造诚实、守信、放心的电信消费环境。同时，利用调查函了解客户需求，强力推介电信的CDMA业务。

二、活动时间 2024年11月-12月

三、参与对象 所有电信用户

四、参与方式

1、营业厅现场参与：以邮政贺卡为载体，由客户带回填写，回寄电信公司客户服务部，或作现场即时调查使用。

2、电信10000号网站参与；

3、报纸答题参与。

五、设计推介方案

贺卡正面可印制电信公司形象宣传。背面印制《服务质量满意度调查表》，内容可包括服务项目、服务态度、服务质量、办理业务的方便程度以及用户对新业务的认知度等项目；并设臵征求意见和建议栏目。

六、活动建议

为鼓励广大客户积极参与，可设臵‚找盲点贡献奖‛、‚最佳意见中肯奖‛和‚活动参与奖‛等奖项。（奖项设臵由贵单位自行拟定）

七、项目优势

1、改善服务，提升客户满意度。通过主动发起开展服务质量调查活动，深入宣传中国电信的三大品牌，增加了客户对各品牌资费的认知度，直接和客户对话沟通，接受客户的监督和检验不断改善服务，进一步营造和谐消费的环境，无疑展现了企业的社会责任意识，必将进一步提升百年电信的诚信经营水平。

2、通过开展服务满意调查活动，可针对性采取多项有效措施，切实解决通信服务中用户最关心、最直接、最现实的利益问题，维护广大用户的合法权益，使信息服务业务、服务流程逐步规范，信用管理机制不断完善，业务创新进一步加强。

3、以邮政贺卡为载体制作服务调查函，在收集信息资料的同时向客户送去新春祝福和中奖机会，向客户推介CDMA这项新业务，是对客户及关心支持贵公司的相关人士的一种回馈，能有效提高贵公司的美誉度和知名度。

4、使用第三方参与服务质量调查，客户更容易接受，收集的信息相对比较准确，有利于数据分析，改善服务。

第三部分 大力开展业务宣传，提高电信公司社会影响力。项目方案一：第四届全国少年儿童书信文化活动招商项目书 按照教育部、共青团中央、邮政集团总公司和全国少工委《关于开展第四届全国少年儿童书信写作比赛活动的通知》的部署，由衡阳市教育局、共青团衡阳市委、衡阳市邮政局联合开展第四届全国少年儿童书信文化比赛衡阳赛区的比赛活动即将启动，活动留待与贵公司共同打造。

一、书信笔会活动简介

结合开展‚做一个有道德的人‛主题实践活动，深入推进未成年人思想道德建设，引导广大青少年儿童学习‚抗震救灾英雄少年‛和‚抗震救灾优秀少年‛的先进事迹及可贵精神，在青少年中逐步树立社会主义荣辱观、道德观，努力培养德智体美全面发展的中国特色社会主义事业的合格建设者和接班人。

二、活动方式

学生在学校老师的组织下，统一使用印有贵公司业务宣传的专用信封、信笺集体参赛。参加活动的少年儿童使用湖南赛区（衡阳）专用主题封（或明信片）并贴足邮资，寄回到活动组委会参加比赛。

三、活动时间

2024年9月—2024年12月

四、活动参与对象 全市在校中、小学生

五、活动特点

本次书信活动集文化礼仪、书信写作、广告策划于一体，由教育、团委、邮政三家联合举办，活动组织严密，全市约有50万学生参与活动，具有方式新颖、针对性强、参与面广、影响力大和文化内涵厚重等特点，是贵公司进行形象、产品、经营理念宣传的理想窗口。

邮政信函式直邮广告再创衡阳广告市场全新媒体，具备广告宣传、书信写作、邮政信函、比赛等四种功能；宣传直接针对目标群体，百分之百的到达率，为商家提供了无限商机。真正解决了商家最关心的‚我的广告谁在看？‛的问题；针对学生群体，带动全家参与和教师群体，具有广泛的社会宣传效果，社会效益和经济效益均能取得明显成效。

六、招商项目介绍

招商项目之一：活动冠名权10万元。

‚\_\_\_\_杯‛第四届全国少年儿童书信文化活动。

全市拟发行第四届书信专用信封40万枚，每个信封的正上方印有‚‘\_\_\_\_杯’ 第四届全国少年儿童书信文化活动‛的字样，并由邮政局免费发放到学生手中。

还拟发行各类海报2万余份，海报印上\_\_\_\_的冠名，张贴于各中小学校。

招商项目之二：书信比赛专用信封、信纸彩色广告 位臵：信封左下角和舌口 规格：120MM×100MM，彩色印刷； 份量：50万份 投递方式：直投 价格：10万元 效益评估：

1、直观、准确地宣传了贵公司产品及服务，传达了贵公司理念，树立了贵公司形象，彰显了贵公司实力。

2、投递准确、到位，开拆率高，目标客户明确，解决了‚我的广告谁来看‛的问题。提高了贵公司广告宣传的有效性。

3、价格低廉，每个信封加信纸广告只需0.2元，仅相当于信封、信纸的印制成本。邮政局免费投递，免收贵公司的邮资费用。

招商项目之三：

信封内宣传单或优惠卡（不含印制费）规格：185MM×110MM，105G铜版纸彩色印刷； 印量：50万份 投递方式：直投

价格：5万元/版，可视版面酌情协商 效益评估：

1、隐蔽性强。宣传单夹放在信封中投递，具有很强的隐蔽性，可以防止竞争对手的恶意竞争。

2、信息量大。夹放在信封中的宣传单，版面丰富、内容生动，可以图文并茂的宣传贵公司的产品和服务。使目标客户对贵公司产品和服务有更深刻的了解。还可以制作各类优惠券直接投递到消费者手中，刺激消费；

3、价格低廉。发行量不限，每份只有0.1元，邮政局免费为贵公司投递，不收邮资费。

4、宣传迅速。可以宣传贵公司最新的产品与服务，使其在最快的时间内为大众所认识、接受。

项目方案二：宣传资料直邮方案

一、DM直邮介绍

广告的精确效果决定了广告的发展方向,邮址数据库精确一对一的广告模式,已不容小觑.电视、报纸、杂志、广告发行范围广，接触消费者多，号称四大广告媒体。而辅助的媒体DM（直接信函）已得到广大商家的青睐.DM直投专门针对特殊地点、区域的消费者加强宣传，运用DM（直接信函）将客户直接锁定在行业、年龄、身份及消费水平上，使目标客户群不再流失。

高端竞争的市场经济环境中,无论是电波类媒介、印刷类媒介、网络类媒介层出不穷,然而其又不好明确计算受众数量。这让媒介投放者担忧自己的媒体投资效率究竟是多少？面对中国几亿公众，并持续使用数据库商函，其广告传播的持久性与广泛性，是任何一种媒体都无法比拟的。

传统媒体的广告在近距离沟通方面具有先天的不足，欠缺亲和力。而在产品与服务同质化现象日益严重和同行竞争不断加剧的情况下，企业如何有效吸引目标群体的注意力，与客户保持近距离的接触、沟通，树立亲情、可信、人性化的企业形象，已成为企业品牌传播的重心，它需要更加创新的广告思维和与公众接触更亲密的媒体。DM广告(邮政商函广告)，又称精确一对一广告，优势如下:

1、百分之百的发布到达率；

2、广告具有唯一性、权威性；

3、目标针对性强，接触距离近；

4、公益性广告，更易被受众接受；

5、发布区域广、目标受众广；

6、组合投放方式更加灵活；

7、保存期限长，时效持久并能反复传播；

8、有邮址数据库的支持,能引起商家极大的关注和兴趣，具有巨大的宣传空间。

二、解决方案

目前，贵公司对业务的拓展，其中采取的一种重要方式是将业务宣传资料臵于营业厅内，由前来办理业务的客户自取，此种方式确实起到了宣传和推广业务的作用，但同时却造成了贵公司在业务宣传和拓展时一个盲点，即贵公司绝大部分重要客户基本不会亲自到营业厅去办理业务，这部分客户的业务绝大部分业务是别人代办的。因而从改善服务和激发贵公司重要客户潜在消费角度来说，可 以说是没有做到位的。鉴于此，建议贵公司对部分宣传资料分时段采取‚打开有礼‛DM直邮方式，达到改善对重要客户的服务和激发贵公司移动业务潜在客户消费的目的。具体方式现简单说明如下：

‚打开有礼‛DM广告是国家邮政局在邮政DM广告开发中，成功开发的一个营销品牌产品，是以‚礼‛吸引收信人打开信件为卖点，为客户发布促销信息的商函业务。

主要操作流程为：确定营销主题--筛选名址--制作邮寄--客户回复。

为达到维护重要客户的目的，建议用以下主题营销模式进行推广：

◆主题营销：‚商务领航，世界触手可及‛

发布方式：向贵公司政企客户每月寄送‚打开有礼‛DM广告，主推全球眼、VIP通用记帐卡、移动业务服务等新产品（内含公司优惠政策），以充分挖潜客户潜力。

同时为充分拓展业务市场，以稳定和培育贵公司更多的重要客户，建议利用邮政资源并从以下几大目标群体切入：

◆全市股级以上干部群体

发布方式：向以上群体不定时寄送‚打开有礼‛DM广告，将公司形象及优势产品、新产品及时送到这部分人手中，以培育更多的忠实客户。

◆广大农村朋友

发布方式：抓住社会主义新农村建设有利时机，向全县农户寄发‚打开有礼‛DM广告，主推‚CDMA‛业务，以拓展农村市场。

◆广大学生群体

发布方式：不定期向各大中院校投放DM广告，小灵通业务优惠政策，以拓展校园市场。

产品价格

◆邮简型信封型‚‚打开有礼‛： 5万内县区0.9元/份 市区0.6元/份 5万以上按0.45元/份

◆夹报：4开0.2元/份 16开0.15元/份 效果分析：

以 ‚打开有礼‛DM强势媒体发布贵公司各类宣传广告信息，可以将商业信息准确、迅速地传递到目标客户，完成对高端客户充分挖潜和中低端市场份额的抢占，从而达到多层次、系统地开发市场的效果。

项目方案三：户外广告宣传

目前，我局在华新开发区太阳广场旁邮政局办公楼楼顶有一块广告牌(三面翻)，面积600平方米，单价：500元/平方米，预计费用300000元/年。

优势：

1、位臵好：此广告位坐落在华新开发区中心地带，太阳广场旁边，人流量较多。一是市委就在旁边，来往市委办事的人比较多。二是太阳广场休闲场所，广大市民在此玩耍。三是居民区单位多，比如都市春天，新城国际、尚邦、海关、教育局等。

2、广告醒目：此广告位面积较大，适应大型广告宣传，在太阳广场任何一角都可以看到。

项目方案四：富民惠农手册和城市《雁城风采》广告宣传

1、富民惠农手册发行以来，得到了社会各界的积极,反响强烈.第二期富民惠农手册即将发行，希望得到贵公司的支持，招商价格还是按照第一期形式运作。

2、《雁城风采》作为邮政媒体城市主要载体，主题是政府关注的重点、难点和热点社会问题，发行对象是城市居民。建议贵公司按《富民惠农》手册的运作方式进行。

项目方案五：使用邮政配送产品用于促销活动馈赠客户。邮政现配送‚大宝‛日化系列产品，具有社会知名度高、产品质量好等特点，完全适合贵公司开展的各类促销活动。邮政的三农服务网点覆盖了全市各区、县、镇、村，建议利用邮政三农服务站，将电信公司的新年礼品送至广大农村，利用邮政配送产品进行活动促销和业务宣传。

第四部分 积极拓展业务，实现共赢

随着信息社会快速发展，通讯行业的竞争日趋激烈，各通信公司在充值卡业务的销售上更加注重品牌价值，更加注重市场占有率，更加注重分销网络的建立。邮政的百年品牌信誉和庞大的网络优势是其他分销商无法比拟的，具有遍布全市城乡无数个邮政网点，具有强大的制作销售的能力，充分运用自身强大的优势推广宣传充值卡业务。

载体：将充值卡的内容印制在幸运卡(明信片)上，再加上幸运卡具有抽奖参与节目的独特功能，两者有机整合起来以其更加时尚新颖的形式向社会推广销售。

发行数量：30元面值10万枚,50元面值10万枚。

销售方式：由邮政局包销，全市各营业网点销售，主要在农村。结算方式：幸运卡2元/枚,按代收费标准付代办费，充值话费由邮政局统一与市电信公司结算。

效益分析：

1、电信与邮政更进一步加强合作。邮政利用邮政网络销售包销形式，直接为电信创收800万元。

2、利用邮政投递网络，解决农村交费问题。

3、利用邮政幸运卡为载体，广告面更大，用户还可参加抽奖及央视节目。

方案二：利用邮政‚三农‛服务站发展电信业务。

邮政目前已建立‚三农‛服务站3500个，与市商务局合作，纳入国家商务部‚万村千乡‛工程的服务站达到1000余个，如果电信利用邮政‚三农‛服务站发展业务的话，对占领农村市场将具有较大的意义和效果。建议电信公司研究出台相关政策，大力支持和鼓励邮政发展农村固定电话、小灵通及移动电信业务，实现共赢。第五部分 体现人文关怀，凝聚企业精神

一、节日、生日贺卡

随着信息社会快速发展，通讯行业的竞争日趋激烈，各通信公司在人才上的竞争也尤为激烈。拥有一个优秀的团队，无疑是企业生存和发展的根基。为此，我们建议贵公司在员工生日及节日来临之时，向员工及其亲属寄送贺卡，以感谢员工为企业付出的心血和智慧，让每个员工获得企业认同，由此实现自身的价值认同，从而打造一个忠诚奋进的团队。

二、生日、节日贺卡的特点

1、具有受众面广，效用持久。

2、是一种实用价值强的广告和社交媒介。

3、它带有浓厚的传统文化色彩，在人们沟通交流中起着独特的亲和力作用。

4、它是企业和个人文化素养的展示，是文化品味追求的体现。

5、它给人们一种温馨祥和的感觉、喜庆幸福的氛围，这是其他通讯方式无法比拟的。

6、它带着企业的衷心祝福走进千家万户，是企业扩大知名度，树立形象，密切各种关系的重要手段。

三、生日贺卡设计创意

1、充分体现贵公司形象特色，附上总经理李肃懿亲笔签名。

2、员工贺卡加放员工的生肖邮票。

3、重要客户生日贺卡上使用植物贺卡。

4、根据贵公司收集的客户资料，依据客户的喜好，设计出带个性化的精美贺卡。

5、适当位臵设计贵公司的业务推介，对受卡人的感谢之意。

四、生日、节日贺卡操作流程

1、每月25日前，贵公司根据员工及相关客户资料，对客户出生年月进行筛选，将下月客户生日名单、详细地址、出生年月日客户资料以电子邮件形式交邮政局。

2、邮政局将抽出专人来负责此项工作。每月25日～月底，邮政局根据贵公司提供的名单进行电话核实详细地址，准确生日时间，整理录入电脑，在月底之前将下月所有客户生日名址打印和封装。并且在信封上左下角注明客户的生日日期。

3、邮政局根据信封上的客户具体生日时间，市内提前1～2时间寄发，市外提前3～5天寄发，确保客户生日当天或提前一天收到贵公司寄给的生日祝福贺卡。

5、运行一年时间后，客户信息资料经过核实是非常详细的。贵公司只需将新增客户资料及时提供给邮政局，邮政局将开发一套客户生日提前报告系统，每5天打印一次名址、封装、寄发。

五、邮政局投递贺卡保障

为确保贵公司生日节日贺卡投递到位，邮政局将采取如下措施：

1、专业局、投递局及各县（市、区）局指定专人负责督导贺卡投递。

2、依据信报箱投递。

3、建立严格的考核制度，狠抓落实，保证贺卡投递到位。

五、生日节日客户贺卡制作价格

高档贺卡每枚15元

普通贺卡（内卡）每枚2.8元； 信封每枚0.30元；

邮资：普通邮件2.4元/枚，给据邮件（挂号）5.4/枚

衡阳市邮政局 2024年9月19日

**第三篇：齐电信公司行风方案**

齐齐哈尔市电信分公司

2024 年“端正政风行风、优化发展环境”最佳

最差单位评议活动实施方案

根据市委、市政府纠正行业不正之风办公室下发的齐纠办发

[2024]2号文件精神和省公司“评议活动工作方案”，结合我公司实际，制定实施方案如下：

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，坚持发展为第一要务和标本兼治、纠建并举的方针，以求真务实的态度，切实解决群众反映强烈的热点、难点问题，保护消费者合法权益，努力实现好、维护好、发展好人民群众的根本利益，在为全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会服务。

二、建设目标

积极做好电信服务工作，力争通过我们良好、优质的服务使 我公司巩固在2024 年最佳最差评议活动中获得“最佳单位”称号。

三、组织机构

2024 年电信公司最佳最差评议活动设领导小组和工作小组。

（一）活动领导小组：

组长：丁鸣宇

副组长：张恩岱、王洪革

成员：王洪君、刘化吉、孟鉴秋、周建东、李文波、高刚

（二）领导小组下设办公室，负责组织市电信公司行风评议工作进行检查、抽查、调研、督办、协调及其他日常工作，并负责向市委、市政府纠风办和省公司行风评议工作领导小组综合、反馈、汇报。

综合部主任：王洪君

成员：孙长琦、张文莉、赵鸣、王彦甫、王永恒

四、活动组织分工

市场部负责客服中心、计费中心，负责企业通信产品管理、业务宣传管理、互联互通管理、行业监管政策管理等工作；负责营业场所规范管理、用户咨询投诉管理以及企业内部的服务监查工作； 富区分公司、拜泉分公司、渠道中心、售卡中心、装维中心、公话中心、数据中心、商务客户中心，负责销售渠道管理、代理商营销规范管理等工作；

网络发展部负责工程建设过程管理及提供服务单位的资质管理等工作；

运行维护部负责网内、网间通信质量管理和装拆移修业务管理等工作；

综合部负责企业的法律纠纷及格式合同的法律规范等工作；负责活动的组织、协调和材料上报等工作；

县区分公司负责与当地的活动主管机构衔接，按要求组织落

实活动。

五、步骤与时间安排

（一）3 月中旬，召开2024 年公司评议活动动员会议，对活动进行部署。区分公司按照本实施方案要求制定出参评方案，报市公司活动工作小组。

（二）3 月中旬，由公司市场经营服务部负责在《齐齐哈尔日报》和政府网向社会公开做出承诺。承诺内容为在活动中重点解决什么问题，达到什么目标，为优化经济发展环境和为群众办哪些实事等，并公布举报电话，请社会各界监督，区分公司也要在当地的新闻媒体进行承诺。

（三）7 月中上旬为对活动开展情况进行自查自评阶段，公司要认真进行自查自评、纠建并举，形成自查报告，市公司在7 月底前将自查自评报告报市委纠风办和省公司。

（四）11 月上旬，市、区分公司分别组织实施听证评议和工作考核。

（五）12 月中旬，市、区分公司分别组织实施问卷测试。

（六）市公司按各级活动主管部门安排参加“行风热线”等节目，认真解决广大用户通过“行风热线”反映的问题。

（七）公司各部门在年末前将“最佳最差单位评议”工作总结报综合部，由综合部报省公司党群工作部。

六、几点要求

（一）高度重视，加强领导。努力践行“用户至上、用心服务”的服务理念。市公司各部门、区分公司要高度重视，要在评议活动中切实改善我们的服务工作，维护和发展好用户，在实现企业的快速发展的同时，为广大用户做好服务。

（二）严格遵守《中华人民共和国电信条例》、《电信服务规范》和信息产业部颁布的各项规章、制度，并结合本公司的实际，以不低于国家服务质量标准制定本公司的工作标准，采取行之有效的措施落实到人，责任到位。

（三）加强宣传，交流经验。市公司各部门要加大纠风工作的宣传力度，提高员工对服务工作的重视程度，确保行风建设目标的实现。同时，要加强沟通，交流好的经验和典型做法，做好与市委纠风部门的反馈和信息报送工作。

（四）广泛开展本公司自查自纠活动，严格执行首问负责制，欢迎媒体的监督和批评，进一步完善公司内部监督检查机制，加强监督考核，认真解决自身在服务方面存在的问题，扎扎实实提高电信服务质量。

本方案自下发之日起执行，解释权归本公司行风评议工作领导小组。

齐齐哈尔市电信分公司

二○○六年三月一日

**第四篇：电信公司**

中国电信股份有限公司重庆分公司服务协议

甲方：乙方：中国电信股份有限公司征订分公司

温馨提示：

甲方应具有完全的民事行为能力。甲方若是无民事行为能力或限制民事行为能力的，办理业务时应经过基监护人的同意并签名确认。

在签署本协议之前，请甲方或其代理人仔细阅读本协议各条款，如有疑问请及时咨询。甲方或其代理人在签署本协议后即视为完全理解并同意接受本协议的全部条款。

为维护双方权益，根据相关法律、法规的规定，甲乙双方在平等、自愿、公平、诚实信用的甚而上，就电信业务服务的相关事宜达成如下协议：

第一条 网络服务

1.1乙方应以本协议约定的方式公示网络覆盖范围及漫游范围，在覆盖范围内，向甲方提供网络服务、客户服务及甲方申请开通的各项通信服务。甲方申请开通默认服务以外的其他通信服务，应按乙方规定办理手续，并缴纳费用。

1.2国际漫游只能在与乙方签订漫游协议的电信运营商网络覆盖范围内享有。

**第五篇：电信公司**

“电信公司”还能走多远？

题记：作为一个企业，产品的质量是根本，而优质高效，务实诚信的工作作风和服务态度却是一个企业取信于民并依此不断发展壮大的生命线。

这是发生在本人身上的一件事情，至目前，还没得到解决。

本人家住旬阳县康华园，因暑假闲着无事，就决定把宽带拉到家，丰富一下假期生活。不想事情就此发生，给原本平静的心情平添了不少烦恼。

2024年7月9号，我在我们小区一楼电信服务部办理了宽带业务，工作人员说3至5天安装到位。这一天，我很高兴，因为三天后我就可以在网上闲逛了。

转眼间，我在等待的3天中过去了，第四天，我的心有些急了，就到服务部去问为什么还不给我安装呀？工作人员说：“不要急呀，装宽带一般要3至5天，等等吧。”

第四天过去了，第五天也过去了，依然没人来安装，我非常失望，心中很恼火，因为，这5天，我把手中的事都放下，总想着人家来给装宽带，你人又不在家，多不好啊，而结果呢？

地六天我又去服务部问了，回答说：“我们只负责办理业务，安装是公司的事，再等等吧。”我有被人耍的感觉。想到如此不讲信用，我拨打了电信客服电话“10000”号，按照语音提示一步步接到人工服务平台，传来对方的说话：“很高兴为你服务啊。。。”我把我的情况向对方说了一遍，希望能够督促解决。对方要求把坐机号，姓名等信息说一下，经过核实，对方告诉我，正在办理之中。就这样，以后的每一天我就做两件事，一是去服务部询问，二是给“10000”号打投诉电话，其结果是气沤了不少，电话费用了不少，而事情却丝毫没有得到解决。我有些愤怒了。我感到了欺骗。

第10天．也就是7月18号，我接到县电信局的电话，说宽带的接口有问题需要处理。我就问什么时候能安装，答复是下周一（也就是7月23 号），既然是事出有因，就等吧。

终于到了23号，我想今天一定能装了，老早就在家里等着工作人员。到了中午也没见人影，在极为气愤的情况下再次打“10000”投诉，结果总台说我的宽带业务取消了。这是推卸责任，这是讹诈！真的莫名其妙，让人受不了。我一气之下就去服务部质询是怎么回事，他们说不知道。最后，我找到了电信局主管宽带业务的经理（肖熊娟）的电话，经过多次拨打后接通说有事，一个小时后回电话问我有什么事，我把情况说了以下，她说帮我核实一下。到目前，事情还在不了了之。

时过半个多月，我办理的宽带业务停滞了，后来竟然业务撤单了，我交的费用算是蒸发了。宽带拉不成是小事，是谁取消了我办理的业务？我交的费用还在不？这一切我都不担心，我相信总有弄清楚的一天，因为在共产党领导下的这个有着悠久历史的文明诚信的国度，总会有着良知未曾泯灭的国民。是我们这些亿万人民养活着这些企业，我们人民大众是他们的衣食父母，然而，那些拿着高工资不干事的人玷污了国家企业为人民服务的形象，损害了人民大众的利益，伤害了国人的心。现在，如果不对类似事情严肃处理，给人民一个交代，这种恶风邪气就会上行下效，各个行业纷纷效仿，到哪个时候就不只是损害企业形象啦！“水能载舟，也能覆舟”，等者吧！

（此文写于2024年7月24日）

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！