# 与邮政合作工作总结(优选19篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-03-17

*与邮政合作工作总结1>一、始终坚持指导财务工作作为马克思主义关于发展的世界观和方法论的集中体现，具有深厚的思想内涵、理论根源、实践依据和群众基础。近年来，邮政发展质量不断提高，财务状况持续改善，发展能力得到增强，基本改变了主要依靠成本推动、...*

**与邮政合作工作总结1**

>一、始终坚持指导财务工作

作为马克思主义关于发展的世界观和方法论的集中体现，具有深厚的思想内涵、理论根源、实践依据和群众基础。近年来，邮政发展质量不断提高，财务状况持续改善，发展能力得到增强，基本改变了主要依靠成本推动、投资拉动型的增长模式，逐步向追求效率、注重效益的增长模式转变。

通过有效发展和强化管理，并在取得国家财政支持的基础上，近三年中国邮政用于核心能力建设的固定资产投入每年增加，年均增幅达到18%。除此之外，我们还在成本中压缩非生产性开支，加大对局所网点维修改造力度，努力解决对劳务工的历史欠账。

>二、近几年的财务工作回顾

一是夯实发展基础。从20xx年年底开始，实事求是地消除了收入水分。通过资产清理，解决了资产价值和相关成本不实的问题。组织中介机构，开展期中财务状况审计，调查各种成本挂账，包括存货和已报废固定资产损失、往来账中悬挂的呆坏账、长期投资损失、报刊业务资金和存货损失等，并在核实基础上作了账务调整。此外，当时的\'国家局还先后组织了工程欠款清查、对外投资及附属企业清查、社保欠费调查、集邮品库存清理、储汇业务资金清查等工作，摸清底数后逐步加以解决。通过有步骤、有重点地解决各种历史遗留和积累下来的问题，邮政企业减轻了经营包袱，夯实了发展基础，全网经济运行质量有了显著提高。

二是推进三算改革。为配合专业化改革和业务发展，从20xx年9月起，在速递和邮政储蓄专业实行了模拟核算和分账核算，进而又在全网开展了责任中心损益核算，损益结果直接用于部门业绩考核，搞活了经营机制，引导了企业的理性发展。推行全网结算。为了增强基层企业的成本意识，规范经营秩序，20xx年起先后在全网推行了一级干线运费、国际航空运费、国际终端费的省际间结算等，有效遏制了低资费现象，取得了很好的管理效果。建立全面预算管理体系。20xx年开始在全网推行全面预算管理，已经建立了邮政的全面预算管理体系，全面预算管理的观念深入人心，预算目标的确定更加科学，执行过程得到有效控制，保证全网发展目标的实现。

三是加强集中管理。从分营初的投资、折旧资金和银行借款的三集中管理，进一步扩大到核算、成本、资金的集中管理，从四级核算变为三级核算，减少了20xx多个县级核算单位。成本费用集中管理正在逐步推进，我们的目标是到20xx年，各省（区、市）成本费用集中管理的比例要达到90%。资金方面，各省（区、市）都实现了省内的资金收支两条线管理，全网银行账户压缩了30%。资金集中后，各省（区、市）银行负债在减少，业务发展的流动资金投放加大，能力建设投入资金增加，周转更加顺畅。西部资金困难的省（区、市）普遍反映收支两条线管理大大提高和改善了资金周转能力。一些财务状况较好的省（区、市），可支配资金明显增多，增加向集团公司存款。

>三、在以后工作中深入实践

一是要加快构建以利润为核心的考核评价体系，提升效益观念。考核评价是集团总部引导各级企业发展导向的重要手段，也是落实国有资产保值增值责任的客观要求。在外部经济环境严峻的时期，更要关注企业的效益。要加快构建以利润为核心的考核评价体系，强化对各级邮政企业的正向激励，创建以效益为中心的企业文化和价值观，不断提高邮政经济发展质量。

二是要加强企业内部控制体系的建设，防范经营风险。内部控制制度是防范企业经营风险的一道屏障。虽说邮政企业较少使用金融工具，受金融危机的影响并不直接，但是，邮政企业经营管理中的风险点也很多，比如营收款的及时缴交、业务资金的安全、欠费和库存的管理等。确保企业资金资产的安全是邮政对国家最基本的受托责任，也是企业财务部门最基本的职能。我们要顺应国家加强企业内控建设的要求，早作准备，积极应对。

三是要强化成本核算和成本管理，实现降本增效。低成本是企业参与市场竞争的重要武器，尤其在经济萧条时更是如此。财务部门要组织精细化的成本和损益核算，为业务部门和企业领导提供多维度的成本信息，并在此基础上更好地降低无效和低效成本，发挥成本对业务的支撑效果，优化资源配置，促进业务有效发展。

**与邮政合作工作总结2**

为更好地落实对外公开的服务承诺和标准，提高企业核心竞争力，我局加大行风建设力度。一是推行“管理服务标准化”试点工程，在广汉向阳支局试点成功的基础上，全市各县(市)各选择2个网点进行推广，通过统一局所外部形象和内部物品配备，大幅提升对外服务标准化水平;组织各类培训班20余期，全面提高窗口服务人员的服务意识、业务素质;强化窗口服务日常考核，严把监督检查关口，全局服务工作形成一个管理闭环，用户综合满意率达85%以上。二是加强服务设施改造。邮政营业和投递是邮政两个基本的服务平台，也是邮政展示服务形象的集中体现。xx年，我局结合灾后重建工作实际，完成灾后重建总投资的，对竣工投产的网点按照标准化进行了统一装修，全面提升营业环境;今年，我局还在旌阳区率先实行“商函专投试点”，打造精品投递队伍，全力缩短投递时限，提升投递作业效率。三是全力解决难点热点问题。针对用户反映部分报刊投送不及时的问题，我局克服困难，对分拣、投递服务业流程进行了再造和调整，进一步缩短投递时限，得到了社会各界的认可。四是聘请社会监督员，主动接受社会各界监督;加大内部监管力度，每月对窗口单位进行服务情况通报;注重内外沟通和协调，对新闻媒体、用户和上级反馈的经营服务管理等问题，做到认识到位，查办有力，整改迅速，反馈及时。

**与邮政合作工作总结3**

>一、目标任务完成情况

半年来，县邮政分公司在州公司党委的坚强领导下，通过各部门的共同努力，不断改善职工的生产生活条件，发挥职工的积极性和创造性，提升企业管理水平，认真履行普遍服务和特殊服务义务，努力发展邮政业务，为完成县公司各项经营目标起到了积极作用。

1-5月，县公司主营业务收入共元。完成预算进度的，1-5月，县公司共完成收入万元，占计划任务的，比去年同期增长，其中：金融类业务收入万元，占计划任务的，同比增长；邮递类业务收入万元，占计划的，同比减少，收入情况分析：

1、函件收入：完成3916元，完成目标；

2、包裹收入：4929元，完成预算；

3、报刊发行收入：92285元，，完成预算

4、机要业务收入728元，完成预算26%

5、集邮业务收入48171元，完成预算

6、代理金融业务收入293373元，完成预算；截止5月31日，全县邮储余额达到万元，比去年同期增长。

7、代理速递物流收入7454元，完成预算29%

8、分销业务收入完成6303元，完成预算。

9、其他出售品收入1274元。

10、其他业务收入22200元，完成预算

截止5月底，邮政主营业务收入万元，预计到6月底将完成万元，完成预算目标的。

>二、开展的主要工作

（一）重点工作

根据中国邮政集团公司20xx年3月13日发，中国邮政〔20xx〕86号《中国邮政集团公司关于实施法人体制调整有关事项的通知》文件要求，为深入贯彻落实十八大、十八届三中、四中全会和中央经济工作会议精神，深化邮政企业改革创新和转型升级，建立规范的公司法人治理结构，优化集团组织架构，实现在同一法人主体内对全网资源、业务经营等进行集中管控，推动中国邮政在新常态下平稳健康发展，中国邮政集团公司（以下简称“集团公司”）决定实施法人体制调整，将集团公司对各省（区、市）邮政公司、中国邮政速递物流股份有限公司对各省（区、市）邮政速递物流有限公司和南京中邮航空速递物流集散中心有限公司的管理体制，由母子制改为总分制（以下简称“子改分”）。

上半年，围绕集团公司“子改分”工作进程，县分公司也做了大量工作，按照集团公司的时限要求，于20xx年5月30日前，完成了企业更名工作（由原县邮政局更名为－中国邮政集团公司省县分公司）。并于规定时间内，完成了企业营业执照、税务登记证、银行账户等信息的相关更名工作，顺利完成了集团及省、州公司下达的“子改分”工作的前期主要工作。

下半年，我们将继续深化“子改分”工作，努力完善前期工作中的不足。

（二）民生工程

我县空白乡镇邮政局所建设共计10个，截止20xx年5月底，已完成9个空白乡镇邮政局所建设并投入使用，其中中邮政所正在建设过程中。县公司将按照省、州公司及各级上级主管部门的要求，继续抓好空白乡镇邮政局所的运营和补建工作。

（三）其他重要工作

1、明确奖惩机制，激发员工斗志

为加快重点业务发展，半年来，先后开展了一季度邮政业务“开门红”营销活动、二季度项目营销活动等活动。通过职工大会和谈心等方式，激发公司职工发展业务的信心和勇气，树立发展为先的生存理念。

5月以来，县支行邮储余额净增万元，同比增长，月度排名第1名，1-5月累计余额增长排名第7名。

2、关心职工生活

关心职工生活是稳定职工队伍的根本，工会始终把关心职工生活作为一项重要工作来抓，在资金困难的情况下，为支持县公司“五小”建设，为公司伙食团配备了冰箱，更换了小厨房用具，把职工的生活当成一件大事来抓。

上半年，公司工会组织职工到三亚疗养，极大地增进了员工爱岗敬岗的工作热情，激励了员工的工作热情。

3、开展劳动竞赛活动，不断提升员工业务能力

根据省、州公司技能大赛的.实施方案，县公司制定了相应的竞赛方案，组织邮务类营销人员、邮政储汇业务员进行技能竞赛。通过第六届全州邮政通信职业技能竞赛活动，不但提高了员工的业务能力，同时也使员工了解了自身的不足，有效地激发了员工业务学习的热情。

4、强化管理，提高服务质量

增强服务工作的主动意识，将传统思维向现代服务理念转变，认真履行普遍服务义务，认真执行州公司的“三必须、四会议、五报告”规定要求，为提升邮政良好的社会形象打下坚实的基础。进一步规范企业管理，提高服务质量及核心竞争力，不断满足顾客的需求和企业发展的需要。

5、加强思想政治建设，提高驾驭工作的能力

思想政治建设是领导班子和干部建设的根本问题，决定着干部政治观点、政治方向、政治立场和思想政治水平。要不断加强自身的思想政治建设，必须做到以下几点：一是做到讲学习，努力提高自己的思想政治水平。工作中，注意树立正确的世界观、人生观和价值观，努力提高运用理论解决实际问题的能力，不断开创工作新局面。二是做到讲政治，提高自身的政治理论水平，能够认真贯彻党的基本路线、方针、政策，坚决执行公司的各项重要决策，在实践中，认真践行“党的群众路线”重要思想，想问题办事情做决策，做到一切为了员工，时刻关心员工，相信员工，依靠员工，把员工拥不拥护，赞不赞成，高不高兴作为自己行动与工作的出发点和落脚点。同时，廉洁自律，严格约束自己。三是做到讲正气，保持良好的工作作风，能够按照“八个坚持、八个反对”的要求，坚持理论联系实际，密切联系群众，开展批评与自我批评，谦虚谨慎、戒骄戒躁。工作中，坚持原则，与班子同志相处，做到既讲团结，讲工作，又讲原则，讲正气。

>三、工作推进中存在的主要困难、问题及原因分析

半年来，通过省、州公司的正确领导和县委、政府的大力支持，县邮政分公司取得了较好的效果。在工作中也存在很多的困难和问题，比如：

（一）“子改分”工作

由于此次“子改分”工作，涉及到各省分公司的资产及股权分配，我县邮政分公司的所有房屋、土地等都需重新进行更名登记，牵扯面广、资料繁杂、时限要求高，办理难度也相应增加。

（二）经营发展

随着科技进步，传统邮政业务受到较大冲击，企业转型升级面临极大挑战，高新技术的更新换代日新月异，知识型人才缺乏，不能有效调动职工的工作热情。

>四、下半年工作安排

（一）目标任务

下半年，我们的主要任务是坚决完成州公司下达的20xx年全年收入目标任务万元。

（二）重点工作

结合20xx年度预期目标，我单位将着力抓好五个方面的工作：

一是加强党风廉政建设，践行“三严三实”；二是继续以业务发展为中心，开展短期竞赛活动；三是坚持奖惩机制，深入激发员工竞争理念；四是深化企业改革后续工作；五是提高员工学习热情，提升业务能力。

（三）保障措施

一是制定工作计划，作好工作笔记；二是加强业务宣传，制定短期竞赛管理办法；三是将奖惩明细表进行公示，有效提升员工竞争意识；四是继续深化企业“子改分”工作；五是鼓励员工进行再教育再培训。

上半年，县公司工作围绕目标取得了一些成绩，但仍需不断创新，在工作中存在的不足仍需在以后的工作中努力改进。

**与邮政合作工作总结4**

我叫\*\*\*\*。现为洪洞局综合办公室秘书，主要工作是文秘、设备维护及工会日常工作。现将一年来的工作情况作以简要汇报。

一、虚心学习，不断提高政治素质和业务水平。

一年来，我一方面利用工作和业余时间认真学习了党的十七届四中、五中全会精神，以及省公司、市局各项工作会议精神，进一步提高了对党的理论学习水平及新形势下邮政企业发展的认识和了解，提高了政治水平和驾驭实际工作的能力；另一方面虚心向局领导、办公室主任、同事学习工作经验、工作方法和相关业务知识，取人之长，补己之短，从而不仅对办公室整体业务和自己所从事的文秘工作，都有了一个从感性到理性的认识，而且通过深入的学习交流，使自身不断开阔了视野，丰富了知识，提高了修养，坚定了做好本职工作的信心和决心。

二、踏实工作，努力完成好领导交办的各项工作任务。

一年来，在主任的带领和同事们的支持下，自己主要做了以下几项工作

1、认真做好领导讲话、信息简报及文件、通知的起草撰写、核稿校对工作。特别是参与了20xx年邮政工作会议的领导讲话、主持词、活动方案、通知等有关文字材料的起草和整理工作，同时，围绕邮政企业重点工作和生产经营实际，及时撰写上报市局总结材料1份，信息25篇，并有2篇在山西邮政报刊发。较好地发挥了办公室的文字综合职能作用。2积极配合做好信访工作，重点针对用邮用户反映比较强烈的问题，及时向局领导请示汇报，并向用邮用户逐一做了详尽、细致的反馈，为维护邮政企业良好的服务形象贡献了自己的一份微薄之力。

3、牢固树立“办公室无小事”的思想，在坚持做好办公室日常事务性工作的同时，对领导临时交办的任务，都认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍，尽力做到让领导放心和满意。

4、积极做好设备维护工作，严格执行定期设备巡检制度，将设备故障降到最低，保证了邮政绿卡网、邮政综合网的安全运行，为邮政的各项生产提供了有力的保障，维护了邮政企业的形象，提升了服务水平。

三、积极参与，全力做好工会日常各项工作1、在搞好局领导安排的工作的同时，积极参与开展各项工会工作，充分发挥自身工作的优势，团结并带动周围职工，为企业的发展作贡献。

2、积极动员全体职工参加各项劳动竞赛活动，带头完成局上下达的各项任务。

3、组织全体职工深入开展“学劳模”活动。并开展了一次“学劳模”主题演讲比赛。

4、充分发挥贴进职工群众的优势，认真做好全局安全生产的宣传、教育、劳动保护等工作的，强化职工安全生产意识。

5、做好职工的政治思想工作，关心职工的工作和生活，及时了解并帮助解决职工工作生活中的具体困难；协助有关部门，化解因改制、改革出现的问题和矛盾，把不稳定因素尽力消除在萌芽状态，维护企业安定团结的大好局面。

6、发动全体职工踊跃参加全局开展的各项文体、公益活动，表现积极突出，善于为职工营造生动活泼、温馨和谐的环境气氛，增强职工团结友爱，互助合作，爱岗敬业的精神，有力地促进了各项工作的开展。

四、个人营销方面我局每次开展的各项业务营销活动中，我都能积极参与，带头主动营销。在全局开展的三大战役活动中，我个人销售制作邮政贺卡1000余元，征订20xx报刊3000余元。

在今后的工作中，我一是要加强学习、深入实践、勤于动笔，不断提高思维能力和文字功底；二是继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，共同把办公室的工作做细做好。三是进一步强化服务意识，积极协助主任做好对内、对外的沟通、协调工作，发挥好办公室的窗口示范作用。

**与邮政合作工作总结5**

载着个人成长的快乐与集体丰收的喜悦，走过了xx年。回首一年来的工作，让我豪情满怀：在市局正确领导下，在局班子和全体员工共同努力下，我们圆满地完成了市局下达的各项收入计划，出色实现了年初我局自定奋斗目标和冲刺目标，实现了年初提出的“六大战略，五个提高，十项工作”，向“东北综合实力首强县局”靠得更近;让我信心百倍：明年我们还会以更高的要求，更严的标准，更明确的方向去迎接xx年;让我体验到了成长的快乐：在这样一个优秀的集中工作，通过亲身感受，亲眼目睹，亲耳所闻，亲身体会以，亲临现场，加速了成长的历程，思想上经受了一次新的洗礼，打破了多年形成的思想惯性。

下面，我分几个方面汇报一下我一年来的工作。

按照市局的统一安排，我于xx年1月8日到公主岭局交流工作。根据班子的安排，我协助局长分管函件广告、集邮、报刊发行、农资、电子商务、包裹、机要、网络运行、视检视察等方面工作。

>一、协助局长抓好经营工作

1、函件广告业务：截止11月末，完成业务收入万，完成年计划185万的。

主要做好了以下几方面：

(1)做好了09年借助粮食直补平台，发展函件“大礼包”业务，出台奖励办法，发动专业、网点、营销平台积极参与。利用一个半月时间，共计营销大礼包业务15万余元，召开三场专题业务调度会，现场走访网点20余处。

(2)抓好“函件百日竞赛”，拓展函件业务市场，出台相关业务方案，销售“祖国万岁”册700余本，形成业务收入6万余元;销售“建国60周年”异形片贺卡6000套，形成业务收入万;

(3)集中做好xx年贺卡营销工作，截止12月10日，累计完成贺卡115万，完成年计划128万的90%。

2、集邮业务：截止11月末，累计实现集邮业务收入万，完成市局确定85万的。

(1)做好生肖生肖银条的销售工作，专业部门、营销团队、支局网点充分抓住春节的消费高峰，充分挖掘市场潜力，拓展生肖银条的文化和收藏价值，共销售生肖银条100条，形成业务收入5万元;

(2)做好了日常集邮品的销售，利用支局网点开展pk竞赛，调动网点销售日常集邮品，拓展集邮市场空间;利用营销团队配合积分政策，开展营销队伍销售集邮品活动;利用“干部包保农村支局”开展包保干部与支局网点上下联动，通过一系列的活动开展和集邮政策的出台，拓展了集邮市场空间，壮大集邮爱好者队伍;

(3)做好了“集邮20年年册”大全册的销售工作，通过开展专题销售工作，挖掘市场空间，建立销售网络，共计销售近70册，形成业务收入27万余元;

(4)做好“建国60周年”主题集邮品的销售，共计形成收入近10万元;

(5)做好xx年新邮预定工作，截止12月19日，累计预定近1300套，预计能完成1500套。

3、报刊发行业务：截止11月末，实现业务收入万，完成流转额350万。

(1)抓好投递服务质量的提升，服务水平的高低直接决定业务发展规模的\'大小，通过服务升级来带动业务升级，客户升级。

(2)抓好投递网络的建设，通过检查员跟段，投递网络投递点满意度回访，投递里程的核定，为投递网络的不断优化提供详实决策依据。

(3)促投递作业现场的管理，按照现代企业生产场地作业标准，积极推行局长的“6s”管理，打造一支业务素质高，服务能力强，纪律作风过硬的投递队伍。

(4)积极抓好xx年报刊收订工作，通过召开报刊专业会议，通过与地方党委沟通，通过专题调度会，截止12月20日，我累计完成报刊流转额300万。

4、农资业务：截止11月末，累计形成业务收入万，其中销售大肥1459吨，清理10年库存11万元。

(1)调度网点销售积极性，在09年大肥销售中，涌现出了宝泉和怀德两个超200吨的单位，网点市场覆盖更加广阔，业务收入水平得以提升，个人利益得以丰厚，促进了农资业务的可持续健康发展。

(2)千方百计争取货源，在确保不积压的前提下，货源的供应成为制约农资业务壮大规模的一个至关重要瓶颈。与农资部门一道协同不同厂家、省公司、市局、兄弟局、渠道部门、社会代理商，取得了预期的效果。

预期的效果。

(3)做好了农资业务的回访工作和售后服务工作，针对xx年的全国特大旱情，我局个别地块出现不同程度的肥料不释放情况，与农资部门一道利用此机遇，对客户进行了轰轰烈烈的回访，扩大了邮政化肥的信誉和知名度，确保了农资业务健康发展。

(4)做好了xx年大肥业务的定货工作，根据以往年份的经验和市场实际状况，综合各方面，确定了xx年的农资业务方案，确保xx年农资业务规模的不断壮大，风险的不断减小，利润空间的提升。

5、电子商务业务：截止11月末，共实现电子商务业务收入万，主要抓好以下工作：

(1)短信业务的集中突破，以储蓄业务短信为龙头，做好速递业务短信。通过制度业务发展方案，出台激励政策，干部包保，将积压短信发展目标落实到专业、网点、台席、柜员，明确责任制度，明确进度目标，每每天一报表，五日一通报，形成了较好的效果。速递业务短信，依托于速递业务平台，通过营业员“多说一句话”，提高柜员加办率，速递业务短信收入一直稳定在70%以上。

(2)平台代收费业务得以全面启动，充分利用电子商务平台，22处电子化支局网点全部启动代收费业务，自7月份以来，累计收费近30万，在形成业务收入的同时，带来稳定的高端用户队伍，促进了金融、集邮、思乡月等其他业务的发展。

(3)网络鲜花和航空客票业务方兴未艾，两项新业务全部实现了零突破，目前正进行市场起步阶段。

>二、抓好网络运行、视检视察、服务、机要等管理协调工作

1、针对长春邮车运行时间调整、全夜航运行、速递分拣下沉、押运外包、专用邮袋的使用等，做好网络运行等相关工作，确保生产平稳运行，安全运行，为生产经营单位和环节提供支撑保障。

2、针对“打造东北首强县局”的总体构想，在经营水平不断提升的前提下，视检视察工作要先行。

年初，将城区网点划入营业局管理，并配备了专门检查人员，充实了力量;对农村35处网点根据业务规模重新划片，将检查员绩效与所管理网点业绩挂钩;加强包促干部对支局包保作用，提升支局管理水平;通过下乡实地检查与调度汇报相结合方式促进网点提升管理效果;重点针对省市局要求做好了农村支局达标工作、电子化支局窗投系统应用、投递系统上线工作、专用邮袋使用与管理、支局“小家建设”、精品网点的打造工作、网点升级规化;在营业局推行流动红旗评比工作，在发投局推行星级乡邮投递员评比活动，以活动促提高;重点做好银行分营后稽查不到位留下的监管缺位，以资金的安全为第一要务，以关键制度的执行为必要手段，确保资金、人身、邮件、场地的万无一失。

3、以新处理规则为契机，加强对机要工作的指导和管理，在确保邮件、场地绝对安全前提下，开展各项工作，确保从业人员素质合格、品德端正、业务精细、环节到位，管理人员检查到位、巡视到位，硬件设施投入到位。

>三、抓好各项专题工作

1、抓好干部包保农村支局工作，自5月份开展干部包保农村支局活动以来，干部与网点联动，主动融入，形成良好的发展氛围，为确保此项活动取得实效，不走过场，不留置遗憾，召开了4场专题会议，明确责任，明确目标，明确措施，明确时间。

我本人所包保的网点，确保每月走访两次，身体力行帮助包保网点发展业务，想着法，出路子，克难关，解实难。

2、抓好各项竞赛工作，通过竞赛推动了业务的大发展，锻炼了队伍，凝聚了人心，提升了士气，融合了关系。

(1)抓好保险业务“千点百大连单，争先进位保全盘”竞赛活动;

(2)抓好全区pk赛活动，拉动业务增长，实现了“抓市强县，加快发展农村支局”的全区发展思路;

(3)抓好自7月20日到10月30日的“函件百日竞赛”，有效的体现了函件业务的核心战略地位;

3、做好兄弟局交流学习工作和全省农村工作会议相关工作，通过交流互通有无，带动业务发展，共与梨树、双辽、伊通、舒兰、晖春、抚余、磐石、长岭、乾安等局进行业务交流;

同时，全省农村工作会议成功在我局召开。

4、做好业务创收、市场营销工作

针对局发展10余业务，本着带头先行的原则，每一项业务无论额度大小、收入高低都以身作则，从我做起，从函件大礼包、余额增长、保险销售、基金销售、祖国万岁册、建国60周年异形片到思乡月、贺卡、报刊、新邮预定，一份责任，一份义务。

5、做好与相关大客户的沟通协调工作，加强了与贺卡、行业报刊客户、集邮会员的沟通，通过召开会议，举办活动等形式，搭建了一个业务部门沟通交流的平台，促进业务的大展。

**与邮政合作工作总结6**

回顾\_\_年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，

现将工作业绩总结如下：

一、思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。 工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。 学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩： 在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时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，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春

**与邮政合作工作总结7**

>一、工作内容

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

>二、同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务；同事间学习虚心请教，互相学习业务知识，注重团结协作，相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

以下是一个佳吉物流公司送货员整理的思想报告：

>（一）提高思想认识，增强勤劳意识。

送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。因此，我们要培养送货员的勤劳意识，

一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗即要任劳任怨，甘于奉献；

二是倡导艰苦奋斗的精神；

三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

>（二）用心学习，提高送货员的专业意识。

送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理协调控制的能力。同时，还要对所要投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

>（三）企业至上，以人为本。

送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自已从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海佳吉物流公司佳吉快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海佳吉物流公司辛勤付出汗水的人。

**与邮政合作工作总结8**

邮政工作总结

上半年的工作已经结束，在局里的正确领导和分局全体职工的共同努力下，XX分局成功实现了时间过半任务过半的目标，半年实现业务收入万元，为年业务收入计划的％。其中：完成储蓄收入万元,为年计划的％，完成代理保险保费 万元，为年计划的 %;农话收入万元,为年计划的，农村话费收回率为;发行收入万元,为年计划的;完成手机代放号1267户，其中代放移动手机号（竞赛）784户，实现代放号、售卡收入万元，为年计划的。

回顾半年的经营管理工作，XX分局在各方面都取得了一定的成绩，具体表现在：

一、经营方面

经营上，为年初确定的目标，分局抢前抓早，及时分解落实计划指标，细分市场主动出击，强化市场营销，制订了有效的保障措施。截止6月末，大多数支局的经营指标完成较好，共有25个支局完成形象进度，有XX、XX、XX等16个支局完成年收入计划60%以上，分析经营状况较好的原因主要有：

1．充分利用局里所给的储蓄政策，大力发展农村邮政储蓄,取得了良好的`效果。

今年局里对农村支局在发展储蓄上所给的政策比往年优越，充分调动了支局长和广大职工的积极性，促使支局职工全力发展储蓄业务；一季度的储蓄竞赛有 19 个支局入闱得奖，二季度储蓄竞赛又有7位支局长喜赴华东五市旅游，这极大的调动了支局长的工作主动性和积极性，在一定程度上保证了农村邮储能够持续稳定发展。今年一月，农村邮政储蓄余额达到亿元，到四月末，储蓄到达额达到亿元，再创历史新高，较年末增长6400多万元。截止六月末，农村邮政储蓄余额仍然保持在16600万元以上，始终保持了良好的发展势头。

**与邮政合作工作总结9**

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！”

**与邮政合作工作总结10**

安阳市邮政局在结对帮扶周家营村精神文明创建工作中，认真贯彻落实市、区文明办《关于开展城乡互动“二帮一”，共建文明村活动》的有关精神，于20xx年与北关区漳北办事处周家营村联系结对，按照社会主义新农村建设的要求，扎实开展帮扶工作，积极为基层农村群众办实事、办好事，使受帮扶单位精神文明创建工作水平得到明显提升。现将我局结对帮扶农村精神文明创建工作开展情况总结如下：

>一、领导重视，统一认识

近年来我局积极贯彻落实市、区文明办关于开展城乡互动“二帮一”，共建文明村活动要求，反复学习市文明委《关于进一步加强农村精神文明建设的实施意见》和区文明办《关于开展城乡互动“二帮一”，共建文明村活动的通知》，多次召开党委会和局长办公会等多次会议研究安排结对帮扶工作，决定成立结对帮扶工作领导小组，明确一名局领导负责领导此项工作，办公室、党办、工会、人教部等科室共同负责具体工作。

>二、深入基层，加强指导

根据文明办安排，我们与北关区漳北办事处周家营村结为对口帮扶单位。局党委书记毛万秋每年都带领结对帮扶工作组深入该村，进行协调、沟通、调研、指导农村精神文明创建工作。北关区漳北办事处周家营村地处城乡结合部，多年来该村党支部团

结带领干部群众，开拓进取，奋力拼搏，坚持以经济建设为中心，初步实现了集体、群众共同富裕的目标。在精神文明创建工作中，美化绿化了村内街道，同时，还设有图书室、活动室等群众文体活动场所，但软件上还存在一些不足。如创建氛围不浓、图书藏量不多、宣传板面零乱、村容卫生存在死角等。针对上述问题，安阳市邮政局结对帮扶工作组积极出主意、想办法，一方面组织发动安阳邮政青年志愿者服务队开展送文化下乡，送宣传下乡活动。特别是在去年以来，我们利用邮政行业优势在周家营村设立邮政服务连锁超市，将农民用邮服务更加完善、在此基础上延伸邮政服务范围，建立并配备社区居民缴费一站通系统，系统容纳电费、天然气费、电话费（移动、联通、电信）、有线电视费等以及飞机票、火车票和汽车票的叠加服务，更加方便村民生活。目前此项工作已经入实质运作阶段。

>三、措施得力，效果明显

扎实开展文明村镇建设，使帮扶村镇达到省级文明村镇标准，是我们帮扶的重要工作目标之一。一年来，我们从以下五个方面抓好此项工作：一是每年制定《结对帮扶农村精神文明创建工作实施方案》，明确指导思想，完善工作机制；二是成立了结对帮扶工作组，明确创建工作目标，落实帮扶责任；三是定期召开会议，既党委每月听取一次结对帮扶工作进展情况，发现问题，及时解决；四是营造创建氛围，帮助指导制作创建制度、宣传版面，引导农民群众经常开展争当“好媳妇”、“好婆婆”、“好邻居”和“五好家庭”等活动，使社会公德、家庭美德明显提高；五是

开展送文化进农村活动，确保农村精神文明发展的需要。近年来，在结对帮扶期间，我局和结对兄弟单位市公交公司一起向周家营村捐赠图书20xx多册、办公设备一套、宣传版面5块；和结对兄弟单位市畜牧局向周家营村捐赠电脑2台、宣传画册1000余册；和结对兄弟单位安阳地区医院向周家营村为村民开展义诊200余人次、提供帮扶资金10000余元。

在上级党委、政府的领导下，在周家营村全体干部群众的共同努力下，近年来该村的精神文明创建工作取得了长足进展。在省级文明单位结对帮扶农村精神文明创建工作中，虽然我们做了一些工作，取得了一些成绩，但与兄弟单位比，离上级领导和群众对我们的希望和要求还有一定差距。我们决心以这次结对帮扶总结工作为鼓励和鞭策，认真学习贯彻落实党的新农村建设要求，不断把精神文明创建活动引向深入，以实际行动，再续新篇章。

**与邮政合作工作总结11**

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。

协调配合，既要做好与领导的沟通，又要做好与专业部门的沟通，同时又要做好与网点的沟通，对于一些工作中互相交叉、边缘性工作，即不互相推诿，更不能画地为牢。要强调大局意识，端正态度，互相支持，及时搞好协调配合。

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。

3、交流的目的就是学习和提高，学以致用，一年来，一方面向理论、书本学习，不断丰富自己，充实自己，另一面向实践学，向公高岭的全体干部职工学习，我走遍所辖41处网点，基层去过3次以上，个别网点去过10次以上，开展各项调研工作，其中有90%以上的员工能叫得上名字。

>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。

**与邮政合作工作总结12**

>1、20xx年紧张工作环境：

（一）自动融入处所经济成长模样，篡夺政策，博得成长先机。

××局当真落实省局的安排和要求，自动融入××市“3 1”地主经济成长计谋大模样当中，篡夺处所政策赞成，捕获市场成长先机，抓住了对××邮政长远成长感化深远的两项紧张工作：一是高度珍视“彭泽模式”的立异美满和在全市的推行工作。经多方竭力，××邮政办事三农及“彭泽模式”已获得了处所党委和当局的高度珍视及承认，并已参加市委市当局紧张工作当中。如今，××市委及市当局两办已下发了《关于构建新农村惠民物流畅道的定见》的关照，该文件及后续相干配套文件的出台和履行，不但完全办理了邮政办事“三农”、展开商品分销配送的外部环境题目，并且篡夺到了处所当局的政策大力大举赞成和强势鞭策，同时也大大提拔了邮政在处所社会经济成长中的感化职位处所和效用。二是自动抓住××大产业、大物流的成长良机，自动篡夺中邮物流江西××邮政物流基地（仓储集散配送中间）项目标开动和构筑工作。经过议定外出进修观察，并进行前期市场查看和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目构筑后，不但对××邮政的成长并且对江西邮政及物流交易的成长都将具有紧张的计谋意义。如今，市当局成长大物流财产的相干政策文件已出台，该项目已获得市委市当局的高度珍视和赞成，省局带领对该项目特别珍视和关心。如今，我局正在与××市大物流办及相干部分会商项目标选址用地题目，以篡夺省局尽快立项构筑。

（二）尽力打造“千个”分销连锁网点，夯实根本，提拔渠道本领。

我局当真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作集会上发起的“使80的农村支局地点剔除金融交易效益外兑现扭亏增盈目标”和“做大分销交易范围，促使90的县局物流收益达50万元以上，毁灭30万元以下县”的唆使要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分派送交易，而在抓分销配送交易中，又把收集渠道构筑放在重中之重来抓。在网点渠道构筑中，重点推行“彭泽模式”151平台构筑，并自动篡夺国度“万村千乡”市场工程构筑的政策赞成。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，报告“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送收集系统，邮政分销收集渠道本领得以进步。

（3）重点分销“十大”分销产品，随机应变，做大做强优势特点。

根据××本地实际，我局肯定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有处所特点的分销产品：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，做到随机应变，凸起重点，业已兑现和估计全年可兑现销售收益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兑现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马垱竟日用品批销推介会兑现销售额19余万元，立异了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销升级联赛中，××局排名第4，此中，日用商品分销收益占全省四分之一。

（四）细致培养“百家”物流和谈客户，整合股源，美满收集办事效用。

年初我局即在全市范畴内展开“百家”企业进中邮活动，以开动和成长产业园区一体化及中邮快货交易，并建立了一季度策动开动、二季度打根本、三季度加快成长、四季度初见结果的成长目标。经过议定市场查看、带领领先访问、方案营销等办法，及时明白客户需乞降改革邮政物流在运营中存在的题目，在全市产业园建立邮政物流交易收寄窗口，为产业园区企业供给便利的物流办事。现已与××昌河、博莱药业、××烟草、××移动、朝阳机器、××宏达、××三木等105余产业业企业签订了仓储及物流办事和谈，此中年物流收益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，为办理中邮集散网运能不敷及部分地区经转关键多、时限长等瓶颈题目，我局自动整合社会资本，与多家社会物流企业互助，借船出海，以此美满了邮政物流收集办事效用，鞭策了一体化及中邮快货交易的成长。

（五）珍视办理，典范运作扭亏增效，创优抢先，树塑品牌形象。

在成长商品分销交易中，我局当真贯彻履行《江西省邮政邮购分销交易财务办理方法》，并订定了《××市农资日用品分销交易成长教导定见》，市局配备了分销交易核算管帐，开设了分销交易资金专用帐户，履行专户办理，在滚动资金非常紧急的环境下，为分销交易挤出了400余万元的滚动周转资金。加强了分销资金的办理工作，履行由市局联合要数、联合付款、集结办理方法，对连锁网点履行带款要数的优惠政策，并采纳了清仓办法，及时处理过期变质产品，妥帖办理了积年积存题目，加快分销资金回笼工作，严厉把握库存及积存，从而有效地裁减了资金投入和低落策划风险。同时，经过议定展开创优抢先活动，我局高度珍视物流交易运营质量办理工作，采纳了增加信息录入和查问人员气力，履行重点客户跟踪查问办事等办法，加强考核、重点监控，物流交易运营质量连续进步。

（六）存在紧张题目及发起。

关于物流专业改革方案履行后运作中存在题目。其一，地市局物流专业机构按新的方案履行后，物流分公司与配送中间在实际运作中存在很多矛盾及题目。紧张表现为两个机构在本能机能职责别离、人员分散及交易收益划归和交易操纵流程等界面上难以分清和分散。因为一体化及中邮快货交易具有系统性和集体性特点，如果将此中的运营关键剥离自力出来，交由另外一个相对自力的部分去办理，不免造成该交易在开辟、运营与保护工作等关键中相摆脱和矛盾，庆幸于和谐办理。是以，在地市局，配送中间不宜与物流分公司分设，配送仅是物流办事中一个紧张关键，配送中间作为物流分公司一个内设机构为好。其二，因为商品分销配送交易与一体化及中邮快货和国际货代等物流交易是完全差别的两个行业，交易界面特别明白，并且两项交易都有各自的交易板块，在市场上均面对诸多同行竞争敌手，是以，在地市局，宜将商品分销配送交易剥离自力出来，建立商品分销配送中间，与物流分公司离开运作，以便真正做到科学细分专业，履行专业化策划，使各专业部分更能集结精神面对市场，参加同行竞争，做大做强相干交易，从而完全办理如今因为邮政物流公司触及行业过宽、所策划的交易板块过量、面对竞争敌手太多，尽管配备再多办理和交易人员，也难以做到履行高雅化办理和做大做强所触及的交易板块，从而到达抢占必定市场份额，成为行业龙头的被动场面。

>2、20xx年××邮政物流专业工作思路

20xx年××邮政物流工作将刚强不移地贯彻履行国度局和省局的联合安排和要求，紧紧环绕“政企联合建好每个店、表里联运签约每一家、市县联动挑衅每一天”的整体成长思路，加快成长商品分销配送交易和一体化及中邮快货交易，兑现商品分销和产业园区一体化及中邮快货交易新冲破，敏捷膨胀交易范围，提拔邮政物流品牌形象，强化邮政物流市场竞争力，进步邮政物流的经济效益和社会效益。

>交易成长目标：确保物流交易收益兑现1200万元，此中商品分销收益700万，一体化及中邮快货交易500万，交易收益增幅达50以上，力图收益翻番达1500万元。

>紧张工作办法

（一）政企联合，营建环境，尽力建好商品分销收集渠道。

借助处所党委当局的气力，篡夺“万村千乡”工程的政策赞成，当真落实市委市当局构建新农村惠民物流畅道构筑要求，尽力建成商品分销收集渠道，提拔渠道本领。

（二）随机应变，凸起重点，抓好特点产品分销配送。

联合××实际，重点抓好水稻种子、棉种、化肥（含叶面肥）、农药、牛奶、酒水等市场潜力大或具有××特点的产品分销交易，抢占市场份额，形陈范围效益。

（三）表里联运，整合股源，细致构建物流配送平台。

富裕阐扬邮政物流品牌诺言优势，自动整合社会物流运输资本，履行强强联合，构建一体化及中邮快货交易运输配送平台，加快产业园区一体化及中邮快货交易的成长步调，篡夺吸引更多的产业园物流大客户与邮政签约和互助。

（四）市县联动，立异机制，富裕激活员工步队成长动力。

鉴戒兄弟省市局的做法，对一体化及中邮快货交易立异机制，履行专业化策划办理。初步思路及做法是：订定响应政策及报酬，经过议定履行内部聘用，将县局相干办理及交易人员配置设备摆设到位，将其工钱、奖金等收益工钱与策划事迹挂钩，由市局公司联合考核，真正做到市县联动，理顺机制，优化流程，富裕激活员工成长动力，参加市场竞争，从而进步邮政物流的市场份额和竞争力。

**与邮政合作工作总结13**

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。

**与邮政合作工作总结14**

今年以来，中国邮政储蓄银行xx县支行在县委、政府的正确领导下，以高度的政治责任感、社会责任感和经济责任感为使命，抢抓发展机遇，创新经营方式，突出服务职能。通过增设新网点,加强服务设施建设,强化职工素质提升,推出新业务,不断拓展自身服务能力;通过邮政储蓄”好借好还”小额贷款、小企业贷款等系列融资业务及其他金融业务知识宣传,普及社会大众的金融知识,努力践行客户服务理念与现代银行业经营职能，奏响服务地方经济发展曲，为推动xx县经济社会的发展贡献力量，现将今年xx县邮政储蓄工作整体开展情况总结汇报如下:

一、加强网点硬件建设，提升服务能力,优化服务环境今年xx县邮政储蓄银行通过向上级行积极争取,新增xx大道西段营业网点一个;新增xx大道中段信贷服务中心一处;先后设立xx信贷营业部、xx信贷营业部、xx信贷营业部三处信贷服务中心。延伸了邮政储蓄银行服务半径，增大了邮政金融服务覆盖面。

今年下半年，陆续对xx支行、xx乡支行营业场所进行了规范化改造工作，高标准配置网点硬件设施，力争打造一流精品示范网点。提高网点的硬实力，配齐自助服务区的自助机具，增设理财服务区，为更多的客户办理金融业务。强化员工培训，不断提高员工综合素质，提升服务客户的软实力，加强常用文明服务用语和服务礼仪等，多方位打造上档次、综合型的“精品”网点，营造出美观整洁、舒适典雅的营业环境。服务内涵的深化、服务质量的提高、服务品质的.提升，让邮政储蓄银行树立了良好的社会形象，给xx县广大人民群众营造一个全新的金融服务环境。

二、以市场为导向，扶持弱势群体，服务中小企业，全面助推地方经济发展xx县邮政储蓄银行自成立以来，先后开办了“好借好还”小额贷款、商务贷款、二手房贷款、下岗再就业贴息贷款、小企业贷款等贷款品种。信贷业务发展始终致力于融资服务，以盘活地方经济为已任，把送信贷下乡服务农村经济发展作为主要抓手，以服务个体工商户、微小企业主作为切入点，将“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，取得了显著成绩。

（一）加强沟通协作，促进服务规模快速提升

一是联合xx县工商局，服务微小经济实体。在各级党委、政府的大力支持下，xx县邮政储蓄银行联合xx县工商局强化对全县个体工商户、微小企业主、种植养殖户的服务职能，切实解决此类微小经济实体的“融资难”问题，双方将业务宣传、信息排摸、召开推介会、信用村建设和信用市场建设工作等确定为合作重点，并逐步建立了合作服务的长效机制。在实际开展工作过程中，服务主体进一步扩大，县城街道居委会、农村村委均参与其中，进而服务范围更为广泛，受服务对象快速增加，在社会上引起了良好的反响，被赞为：创新思路，收效显著，群众受益。通过合作服务使各项工作得到深入开展，使邮政储蓄银行信贷业务被更多的群众了解和使用，促进我行信贷业务的持继发展，为地方经济发展注入了活力。今年，共为全县户城镇、农村个体工商户、种植养殖户办理各种贷款万元。

二是联合劳动局，服务下岗失业人员、退伍军人、外出务工返乡人员创业。今年2月份以来，我行联合xx县劳动局发放下岗再就业贴息贷款，共放款笔，金额万元。在提供融资服务的同时，为保证xx县社会的稳定、和谐发展做出了积极的贡献。

（二）调整经营策略，支持中小企业我行小企业贷款业务开办后，便把“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，以服务中小企业发展为目标，以深化融资服务为主线，以优化经营结构为导向，以发展中小企业信贷业务作为全行新的效益增长点，创新机制，增添活力，做强做大中小企业贷款，做到工作推进有力度，支持发展有深度，服务客户有广度，促进中小企业又好又快发展。同时，积极与政府相关部门互通信息，完善与客户有效的联系制度，有针对性、有侧重点地对全县中小客户生产经营和资金需求情况进行详细的调查摸底，多方拓宽中小企业融资渠道，全力抓好中小企业信贷服务工作。

（三）打造阳光贷款品牌，改善xx县信用环境省分行在信贷业务开办之初便制定下发了信贷员“四十个严禁”和“八不准”规定，我行及时进行宣贯，对全体信贷人员进行学习培训，要求信贷人员坚决贯彻执行。为把此项工作落到实处，我行制作了560块服务承诺牌，在全县行政村进行悬挂，将服务贯彻到老百姓。

**与邮政合作工作总结15**

这一个月在xx邮政，我的主要工作就是进一步深入了解基层营销体系的运作，并协助客户部主任做一些后台的工作。有效地开发、维护和运转营销体系信息网络，对公司的超常规发展无疑是一项十分重要而又紧迫的工作。为此，市场部多次召开会议就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一名员工对工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智，并对部门内人员工作职责作了更加明确的分工。

为切实加强营销队伍建设和人员培训，遵循能者上、庸者下的科学化用人模式。一是要求所有职员具有良好的职业形象；二是要求职员具有足够的行业知识和产品知识；三是要求所有职员具有良好的语言表达能力和沟通能力，；四是提高团队工作整体执行力和创造力，通过理论与实际操作相结合，全面提升全体员工的工作积极性和主观能动性，把市场营销建设成一个有活力、有执行力和战斗力的团队。利用空余时间多做专题培训，让员工们了解产品的具体情况，掌握相关产品的新知识动向，练好基本功，为今后的工作打好基础。让每个人感受到自己就是这个集体不可或缺的一份子，从内心热爱这份工作。

同时，xx片区分公司也举行了营销员职业技能竞赛。职业技能竞赛的开展也暴露出来目前营销队伍存在的一些问题。第一，营销队伍年龄结构偏大，这样的年龄结构导致她们很难学习和适应新的业务发展，比如惠民优选、中邮阅读等手机APP，她们学会操作流程有难度，客户问到一些稍细节的问题很难解答，在一定程度上阻碍了新业务的发展。第二，营销员普遍业务素质不高，公司普遍缺乏专业型人才，这导致很多业务与项目难以很好持续开展，往往半途而废。

与合作单位客户的衔接洽谈是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解本公司的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在与客户的对接工作中，首先要在思想上对该项工作十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时刻和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。使这项工作既能得到公司与领导的充分肯定，又能得到客户的良好评价。

其次，对营销产品的选择与筛选也是至关重要的，要因地制宜，灵活应对。根据对在谈项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争产品与项目进行客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功点及营销策略并为我所用，并将优劣势应用于营销说辞及推广策略改善工作中，对项目的衔接与洽谈起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对其他部门起到了配合和促进作用。

**与邮政合作工作总结16**

岁月如梭，光阴似箭。转眼间，我参加工作已经三年。对于我们大学生员工来说，工作的头三年，是我们人生道路上具有重要历史意义的一段经历，也是很值得思考和总结的三年。由于头一年的经历和感受已经在中详细汇报过了，而且论收获，无论从精神上还是物质上讲，近两年的“专业课”都要比第一年的“学前班”大的多，所以有关当年的回忆就不再赘述，直接从定岗到邮件中心说起。

实习期满之前，我本来在集邮公司。在该专业的几个月中间，我一直没有展示出积极上进的姿态，更多的表现却是迷茫和浮躁，储蓄余额为0尤其让人失望，换了哪个领导都会不满意，所以我被调离集邮公司，直接来到了邮政生产的核心环节——邮件处理中心，在那里帮了几天忙，大概学了一下处理流程，便接替了分发平信和包裹的岗位，开始正式从事邮政工作。我工作的主要内容是，将巩义市区和各乡镇邮政营业网点收寄的平信和包裹（包括普通包裹和快递包裹）进行汇总分类，封装后再放进开往郑州的邮车。平信比较简单，只需要分成本埠收，郑州收以及郑州转其他省市三大类，本埠的直接交给负责进口平信邮件的同事，另外两种则要装进专用的大信盒，系上带牌才能装车。偶尔会有几封发往国外的平信邮件，还有去荥阳、上街的不用经过郑州分拣的过路邮件，得用邮袋装载，处理起来也不费事。需要注意的几个方面是，看看邮资是否贴足，收寄局的邮戳是否达标，信封是否符合规范等等。说到包裹就略有些复杂了，因为是给据邮件，每个环节都不容有失，对待它们要比对待平信更加仔细认真，处理方法与平信原理上大致相同，只是单独装袋的大件包裹要走直封，关键的步骤是写封发清单，并加盖自己的名章，不知道为什么，我第一次看见自己地名字鲜红、工整地出现在清单上的时候，心里还有点激动。盖了章，就表示自己要对这项工作负责到底。责任感，这个一直有点抽象、有点模糊的概念在我来到邮件中心工作后很快明确起来。尽管我一向仔细认真，但还是发生了两起差错，郑州寄过来查单后才发现自己的失误。毕竟是新手，负责人也没有太过追究。只有一次受到了严厉的批评，因为我连续两三天包裹帐进出不符，而自己却找不出原因。背负着巨大的指责，我又重新梳理了一下事情的来龙去脉，并且翻看了多天的封发清单，终于发现了问题所在：由于交接班的沟通不全面，导致前一天留存的几个包裹没有被我列帐，当然是兑不住了。直到那时，我才真正感悟到“交接验收，钩挑核对，平衡合拢”这十二个字是多么的经典。邮件中心的工作虽然单调些，也有一定的劳动强度，但留给自己的`时间比较充裕，我一有空就喜欢读读外语，巩固一下优势项目。说来也巧，很快赶上我们的储蓄营业员业务培训，里面有英语对话的章节，领导让我去领读。地道的发音，标准的口型，客串的老师没有浪费大家的时间和感情，得到了一致的好评。三次学习下来，全部营业员都认识了我，一定程度上为我在下一个岗位顺利开展工作奠定了基础，这是后话。我最主要的收获是自信心，敢于在大家面前展现自己的长处，圆满完成任务，让我士气大涨，也感觉到了自己还有很大的进步空间。当然，必须感谢领导和营业员姐妹们，您的肯定是我最大的动力。在邮件中心，我还报名参加了我局“学习赵海菊同志”的演讲比赛，并获得三等奖，这是我工作以来的第一个荣誉。

大概是xx年十二月初，在邮件中心工作了四五个月的我终于完成了救赎，来到我局信息中心。当时该部门还属于储汇部管辖，我得一面学习系统维护知识，一边学习中间业务操作，那段经历是我信息技术知识增长最快的时间，感觉自己像搞IT的一样。但很快就醒悟了，我玩的是最低端的IT，脏活累活都要干，好在是吃苦过来的，很快就能习惯，进入状态也很及时。年底工程还多，视频会议系统，乡镇支局互联网办公，操作系统升级，汇兑大集中等等，三天两头地走线路、下乡，师傅带着我从一个办公室拉线到另一个办公室，从一个支局到另一个支局，我不光手艺越来越好，也进一步更全面地了解自己的单位。可以骄傲地说，巩义邮政的信息化建设，也有我一份功劳。

**与邮政合作工作总结17**

>一、思想重视，建立\_工作渠道

从思想上重视\_工作，深刻认识到国有企业的\_工作是党的\_工作的重要组成部分，把\_工作列入党建工作议事日程，并安排一定的时间研究。通过听取汇报，更多地了解企业\_工作的情况，更好地掌握第一手材料，有针对性地指导工作。对于\_工作中的新情况、新问题，做到有计划、有安排，使每项工作都落到实处。适时检查\_工作计划、任务的落实完成情况，及时通报\_工作的整体情况。努力在企业建立起以工会、职代会为主的\_工作渠道，及时通报情况，反馈工作信息。

>二、以学习为先导，提高\_人员参与企业改革发展的热情

公司党委认真安排组织\_工作人员和\_人员学习\_工作的知识精神。通过学习，使大家加深对\_理论的理解，提高对\_工作重要性的认识，\_认识得到鼓励，自主发扬主人翁精神，积极主动参与，为邮政公司的发展献计献策。为更好发挥\_工作的重要性作用，最大限度地团结和调动全体\_对象的积极性，打下坚实的理论基础。

>三、立足岗位加强培养，发挥\_人士最大效益

天津市邮政公司的\_对象主要是党外知识分子，共3405人，均为新入局的学生。他们奋斗在企业关键技术岗位、生产、营销一线、管理岗位等。围绕安全生产、经营管理工作服务，我局最大限度地把\_对象的智慧和力量聚集到企业改革发展目标上来。使他们不断提升自己的专业技术水平，在各自的专业上发挥骨干作用，同时带动一批技术能手，投身企业改革，为企业的\'发展做出贡献。

>四、搭建平台，丰富活跃\_成员的精神文化生活

市公司党委动员和号召广大\_成员积极参与企业发展，为企业改革的建言献策。在大学生座谈会上，大学生们结合工作中遇到的实际问题，运用自己的知识和智慧，积极为企业发展献计献策。党委书记田玉海参加了座谈会，并对大学生的发言进行了点评。在庆祝建党90周年系列活动中，党群工作部组织的“党在我心中”主题征文活动和团委组织的“颂歌献给党”歌咏比赛吸引了很多党外知识分子参赛，并取得了非常好的成绩。在每年中秋节、春节等重大节日前夕，公司党委领导都会对外地职工进行看望、慰问，切实给予困难职工实际帮助，为职工解愁，为企业发展创造一个稳定和谐的环境。

各项活动的开展增强了非党知识分子爱岗敬业、奉献企业的自觉性，打造了\_成员的新形象，丰富了\_成员的精神文化生活。

>五、优化生活条件，为职工解决实际困难

排忧解难、多办实事，是\_工作的重要内容，是\_工作行之有效的方法，也是做好党外代表人士思想政治工作的重要条件。为解决外地职工租房难，房租贵的问题，我局为外地职工免费提供地理位置优越、环境良好的职工宿舍，切实解决职工的后顾之忧。

**与邮政合作工作总结18**

>第一部分：20xx年工作回顾

第29届北京奥运会的余温、建国60周年这二大世界瞩目的盛事，为集邮业务的发展提供了最佳的营销主题，而《世界佛教论坛》纪念邮资明信片、《唐诗三百首》邮票的发行，更成为了集邮业务快速发展的催化剂。20xx年，集邮专业在20xx年快速发展的基础上，克服奥运因素带来的外部环境和内部产品变化带来的影响，使集邮专业收入规模得到了基本保持。

>一、20xx年集邮专业收入完成情况

20xx年，我局完成业务收入万元，完成市局计划的，省计划的，全年集邮品平均毛利率。截止12月31日，企业形象年册申报数32400册。

>二、开发项目勇于拼搏，首发活动毫不逊色

1、20xx年3月28日，以“和谐世界、众缘和合”为主题的第二届世界佛教论坛在无锡隆重举行。我部门自20xx年年底就着手开始策划该项目，通过多方努力，争取发行了一枚邮资片—JP156，受到海内外嘉宾的热烈欢迎。

2、20xx年9月份，我公司成功举办了《唐诗三百首》、《京河大运河》两场首发活动。

（1）全球首套多媒体邮票《唐诗三百首》的首发仪式是我公司首度与崇安区政府联手打造，取得了很大的成功，销售现场出现了唐诗邮品供不应求的场面，当天零售邮品收入更达10万余元。

（2）《京杭大运河》的首发营销活动在南长步行街的运河博物馆举行。我公司提供了现场加盖“清名桥”临时日戳和纪念戳服务，并销售《京杭大运河》首日封等相关邮品，得到了广大集邮爱好者的追捧。

但是，在快速发展集邮业务过程中，也存在着一些问题，主要是：

一、规模和效益没有同步协调发展。集邮品毛利率水平下降。20xx年集邮品毛利率为。主要原因是总公司资源类产品减少，定向开发业务的比重偏小，销售类金银制品类收入上升。

二、策划设计能力薄弱。在邮品开发过程中，精品不多，创意不够，文案水平不高。

>第二部分：20xx年工作思路

20xx年，集邮专业所面临的客观形势发生了较大变化，首先是营销主题相对弱化，上海世博会是20xx年唯一的全国性重大活动题材，但在社会影响力和百姓关注度上，都要弱于北京奥运和建国60周年；其次，从20xx年新邮发行计划来看，没有与无锡直接有关的题材；再次，在当前正在进行的20xx年度新邮预订工作中，出现了预订量滑坡的局面，由于受新邮市场行情的下跌的影响，用户预订意愿进一步下降，因此，20xx年集邮业务的发展将面临极大的考验。

在困难面前，为努力实现保增长保增效这一目标，集邮公司将着重在三个方面入手，力争确保集邮专业的稳步健康发展。

>一、加强协会工作，强化基础建设。

20xx年新邮预订工作已经结束，从今年的预订情况来看，出现了进度不快，总量下降的问题。新邮预订业务由于受政策因素的限制，只能以个人为对象，而个人用户对新邮的市场价格比较敏感，随着新邮市场行情的下跌，个人预订用户呈逐年下降的趋势，而我们恰恰在个人集邮业务的拓展方面，长期以来一直缺乏系统性、长效性的营销手段，因此无法有效遏制新邮预订业务量下降的态势。

要解决这一问题，目前最有效的方法就是发挥集邮协会的平台作用，把分散在社会上各个层面的集邮爱好者汇聚在一起，使之成为营销工作的着力点。

<p

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！