

最新邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告(优质7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇一

尊敬的客房部经理：

你好，我自入职以来已经有六个月了，作为客房部的实习生，在这里得到了很多的历练，更在这里了解了自我、认知了自我，时间过的很快，一眨眼我就要毕业了，同时我也在思考着自己今后的职业规划，正在寻找这自己喜欢的工作。尽管我还只是处于毕业的迷茫阶段，不知道未来的路在哪里，但辞职是经过我仔细考虑的。

在酒店工作的这段时间里，我在工作中有成长的地方，同时也还存在很多的不足。在酒店的工作，让我在学校学习到的理论知识有了实践的基地，更加进一步的了解了酒店的运作，特别是对于酒店客房部门的工作，我有了一个更加深刻的认识。刚开始的时候因为把我分配在客房部，我闹了不少的情绪，认为客房部的工作是无关紧要的，工作比其他的岗位更加的辛苦，学习都的东西也比较少，于是不愿意接受酒店的这个安排。可是随着工作的深入，以及对客房部的认识加深，我充分的认识到，客房作为酒店主要的产品之一，客房的服务除了铺床之外，对客服务也是非常重要的一个方面，直接影响到酒店的服务舒适度和对产品的体验，这个重要的作用是不可以忽略的，因此酒店的每一项工作都是十分重要的。

这六个月以来，因为岗位分配上的问题，我闹了不少的问题，为你们增加了很多的麻烦，感谢你们一直以来对我的包容和教育，要不是你们的指导和帮助，我也不可能顺利的完成实习的工作，更不可能进一步了解职场。仅六个月的时间，工作中的点点滴滴，我的心情、我的情绪、我的快乐、我的郁闷，都一直跟它们联系在一起。我想，这样的经历和自我认知是一种收获，而这些对我以后即将面临的生活一定会有另一种帮助。尽管今天的我依然还只是你们眼里的孩子，但是需要成长和任性的我，坚持自我中即将面对的一切都将是我以后人生中可以拿来谈说的青春，我相信我一定可以在职场中磨练的更加成熟。

最后谢谢客房部的所有领导和同事，要不是你们一直以来能够对我包容和指导、关心，也许我不能够在实习的阶段收获这么多的东西；也许我要成长和完善的方面还有很多，我要真正的适应这个职场上的生活，还需要很多的磨练，会遇到很多的困难，但是我相信，雏鹰总有一天能够独立的翱翔在蔚蓝的天空下，一展自己的抱负。

辞职人□ XX-X

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇二

——记宿市第二届人大代表、钱集邮政支局局长***

20xx年5月份，宿市第二届人大代表、钱集邮政支局局长***被省总工会、共青团**省委、省对外贸易局评为“服务标兵”。在木阳县邮政局20xx年上半年度目标考核评比中，钱集邮政支局完成邮政储蓄900万元，占年目标的任务200%，在全县农村邮政储蓄网点排名第一。

对***来说，这样的殊荣并不鲜见：1995年以来，他连年被县局评为先进工作者□20xx年10月份被**省邮政局评为“邮政系

统服务标兵”[]20xx年元月份，光荣当选为宿市第二届人民代表大会代表。***所在的钱集邮政支局自1995年以来，已连续10年被局评为先进集体[]20xx年度被省局授予“青年文明号”称号；还先后被评为省邮政部门“诚信建设看窗口”百日竞赛优胜单位、宿市邮政局“服务示范窗口”、被市邮政局评为“诚信建设看窗口优胜单位”。到20xx年底，钱集邮政支局的储蓄任务及函件、包件、汇款、特快、报刊发行五大业务已连续4年居全局第一。

***今年39岁，1985年走上邮政工作岗位，1995年加入中国共产党。参加工作以来，他热爱邮政事业，内优素质、外塑形象，树立好窗口形象，全力拓展业务，真诚为顾客服务，创造了良好的经济效益和社会效益。

钱集镇地处淮安、宿两市三县交界处，205国道、京沪高速公路和新长铁路都从这里穿越，古有“水旱码头钱家集”之称，今有“六塘河畔小南京”之誉，商贸业历来比较繁荣，私营经济具有一定的活力。***同志洞察镇情，细分市场，将经营发展的主次方向定位在邮政储蓄和特快专递两项业务上，并以此为突破口，带动传统业务的发展。面对农行储蓄所、信用合作社这两个强有力对手，他千方百计找储源，扩大邮储市场份额，只要储户一个电话甚至一个口信，马上就可以得到满意的服务[]20xx年3月份的一天中午，邮局即将下班。一个体工商户王某打来电话，称其有一纸箱硬币和小面额纸币是否可以到邮局存储。***对他说，邮政储蓄不计业务大小、不分纸币硬币，只要需要可以上门办理。他利用中午下班时间，带领一名职工和储户一道清点这些零钱，分类、捆扎、办理存款手续，一忙就是近2个小时。指着这一笔2893元的存款，储户坦言，为这笔钱他到其他金融单位去过，但都被以“人手少，一时忙不过来，等一等”为由拒收了。为了进一步扩大储面，争取到更多的业务，多年来，该局人员一直将沿街上的摊点、商店作为自己的固定储户。每到逢集，总是安排人员乐此不疲地沿街逐点揽收，及时办理存款手续。

广业务的一种有效手段，用自己的真诚，换取用户的信任。去年11月，钱集村有一位残疾人，一直想订几份报刊，却因腿脚不便无法到邮政窗口订阅。***听说以后，利用下班时间，带着投递员来到用户家中，为其办理了订阅手续。受这件事启发，钱集支局决定在全镇实行电话（或口信）预约上门收订报刊，并印成宣传单由投递员在邮路上散发。一时间，私费订阅报刊在钱集镇成为一种风尚。镇领导对此大为赞赏，对这种服务方式给予了充分肯定，并在全镇干群会议上进行了表扬。

填业务单册300余件，代封包裹180多件，深得用户信赖。

为了抓好窗口服务质量，***在营业室设置了值班向导台，接待顾客咨询，为用户释疑和做好服务工作。设立了意见簿和意见箱，及时搜集和反馈用户意见。实行“一台清”操作，缩短了客户办理业务时的等待时间。对外服务中，他要求大家统一着装，挂牌上岗，文明用语，规范服务，一切以客户利益为重，树立良好的职业道德和美德。有一年春节，一位储户到局里存6500元钱。***反复清点都是6700元，与储户说的多出200元。当他与这位储户核对时，储户自信的说：“不可能吧，我在家数过的，就是6500元。”当***把多出的钱退给她时，她高兴地说：“真想不到你们这么认真仔细。”后来，钱集邮政支局一直是这位储户储蓄的固定单位。

规定扣罚了他的生产奖，使全局职工深受教育，业务技能和服务质量进一步提高。为了进一步提高服务质量，***坚持规范化管理，建立健全了各种表簿、业务宣传标识、资费表、利率表，张贴在醒目处。还为顾客配备了书写桌、钢笔、老花眼镜等便民用品用具，深受客户欢迎。

在营业窗口办理业务时实行站立服务，这是***为改善服务所采取的又一新举措，该支局一直要求窗口服务人员必须坚持这项制度，他本人率先垂范，并且多年来从未中止过。为了提高优质服务的深度，该支局还在全县邮政支局中率先提出

实行限时服务，并制定了限时服务标准，他们向社会承诺，办理业务时每超过一分钟，罚款2元。限时服务在全局职工中引起了较大震动，在顾客中也产生了良好的社会影响。职工苦练基本功的热潮长年不衰，上门故意“挑战”的用户也都满意而归。管理出效益，由于***在工作上敢抓敢管，不徇私情，职工们发展业务的主动性也有了很大提高，钱集支局的业务收入连续多年均提前完成年计划任务，成为全县邮政支局所中的“领头羊”。

好优质服务工作对企业生存和发展的重要意义，进行自我教育，经常开展“假如我是一个客户”的讨论，让职工站在客户的角度去审视自己的工作，从而使职工较好地克服了“等客上门”的官商作风，树立“客户就是上帝”的思想。

提高和改善服务质量，扩大社会影响，少不了社会的监督。钱集支局为此经常走访当地机关、厂矿、学校，诚恳征求社会各界对邮政服务工作的意见和建议，有则改之，无则加勉。为了疏通信息反馈渠道，该支局还在当地聘请了15名行风监督员，定期上门走访，征询意见，并将处理结果迅速反馈给监督员，构成了支局与用户的双向联系机制。在全镇镇直机关行风评比中，钱集支局已连续5年进入前三名。据统计，仅20xx年上半年，该局向全镇群众散发征求意见函达1000多份，走访180个用户家庭或投递点，受到群众的一致好评。

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇三

尊敬的领导、评委、同事们：大家好！首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。我叫xx今年23岁，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠自己的能力更好地为我局的邮政事业服务。

我进局5年了，虽没有做出很大的业绩，但我一直在前台工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习所得不到的`工作方法和技巧。通过这次展示自我的机会，能够在此就自己的个人想法，及工作思路向各位领导和同志们进行汇报，我感到非常荣幸。 邮政支局是邮政企业生存和发展的基础，也是经营、服务和业务发展的最前线。邮政支局长是兵头将尾。官职太小，责任重大。常常开玩笑的说，除了老总需要各方面都管，就是支局长什么都要管了。的确，支局里的各项工作支局长都要负责。卫生，服务，业务处理，安全，人员管理，任务营销，哪一项，支局长都不能欠缺。详细把邮政支局长的每一项都讲完，不是一句两句可以讲完。我也请教过很多人，但他们都很谦虚。可是做支局长，就得把它做好，用我不行或者我不知道来说，是不可能的。我很诚恳的对，勤勤恳恳，兢兢业业的支局长们和在坐的有过基层支局领导经历的同志门说，大家辛苦了，感谢你们。

要有三个方向：往上沟通、往下沟通和水平沟通。 往上沟通就是要主动汇报，将工作的结果报告给上层领导，使领导心中有数。而对于本职工作中的重点或难点问题，首先要自主处理或解决，不要动不动就推给领导。向领导请示工作要突出中心，简明扼要，事先做好准备，克服心理障碍。

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇四

一、继续围绕业务发展，优化资源配置，加大计财支撑力度。在成本安排上，配合专业化经营步伐，将有限的资金向重点业务和营销环节倾斜，以适应业务发展和市场竞争的需要。对业务宣传费和业务发展奖励继续实行集中归口管理，统筹安排，集中支付，确保资金使用效益和效果。在投资建设上，以提高重点业务发展能力为核心，有效益的追加增量资产。继续加强信息化建设、局所改造、营投终端以及干线项目建设，尽快形成生成能力，并转化为增收优势。集中采购工作在现有邮政业务用品、信息化项目经验积累的基础上，考虑

进一步尝试采用多种方式进行，妥善解决好缓解资金紧张与业务发展实际需要的矛盾，并逐步扩大集中采购范围。

二、继续配合专业化经营，强化损益核算应用。损益核算工作要在进一步夯实基础工作，细化核算的基础上，强化对核算结果的分析和应用。逐步将损益核算分析制度化、常规化，明确各专业成本控制的重点，引导业务部门关注和应用损益核算成果；在专业考核中逐步采用损益核算数据进行成本收入率等指标考核，提高专业考核的科学性；通过对营投、网运、综合管理等环节进行损益核算，为优化资源配置提供依据。

三、以预算管理精细化为目标，提高经济发展质量。对重点成本项目继续加强管控力度，实时监控，严格考核。

四、强化会计基础工作，确保收支核算真实性。按照国家统一的财经制度，认真贯彻执行《会计法》、《企业会计制度》及《会计基础工作规范》等各项财经法规和会计制度，根据《新疆邮政企业会计基础工作达标考核计分标准》的有关要求，在全地区开展会计基础规范达标工作，使会计工作秩序规范有序，会计基础工作更加规范。

五、继续发挥统计优势，为邮政实行产品量核算提供依据。对以往年度相关统计指标进行原始记录和台账的修订。在产品量结算单价的测定、干线运费结算、损益核算等方面充分利用统计指标，建立成本计算模型，为成本定价和经营决策服务。

六、提升管理手段，稳步推进信息化建设和应用。继续做好量收系统建设和应用工作，深入挖掘量收系统的管理和分析功能，充分利用量收管理系统加强收入管理、欠费管理、资费管理、业务稽核和经营分析等方面的工作。

一、加强组织建设，完善全体党员生活和管理制度，坚持“三会一课”制度，增强党组织的凝聚力、战斗力，充分

发挥党员的先锋模范作用，发挥领导核心作用。

二、发挥社区自治功能，认真执行社区自治章程和各行自治制度，办事公正公平、监督措施落实，群众满意。

三、坚持以人为本，推进和谐社区建设，加强自身学习，加强党员队伍建设，不断提高做居民工作，为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，不断完善社区服务功能，努力为群众办实事，办好事。

四、加强社区服务，提高社区服务质量，发挥社区志愿者队伍的骨干作用。服务项目多样化，积极开展社会养老、敬老爱幼服务活动，开展健康咨询量血压等服务活动，热心做好弱势群体、困难家庭的生活保障工作，积极为下岗失业人员服务。开展热线求助服务，为居民排忧解难。大力宣传计划生育，热心为育龄妇女服务，计划生育率达100%。

五、搞好社区环境卫生，坚持环境卫生自查制度，每月自查2次，发挥社区内卫生监督员的作用，做到社区内净化、绿化、亮化、无脏乱差，确保环境整洁干净。

六、活跃社区文化，广泛宣传社区精神文明公约，提高文明新风、文明行为，利用社区资源，开展科普宣传、法制宣传，青少年校外思想道德教育，办好家长学校等各类宣传和培训活动。管理好文化活动室和图书阅览室。

七、搞好社区综合治理，认真做好户籍管理及外来人员私房出租户的管理，完善综合治理组织网络，形成群防群治，杜绝黄、赌、毒现象，及时做好民事纠纷的调解，做到公平公正，确保社区内无重大刑事案件，让社区内的居民安居乐业、秩序良好。

八、做好充分就业社区的各项工作，让更多的下岗失业人员在政府劳动部门、社区的关心下，实现稳定就业，树立自主创

业、健全就业援助等，为构建和谐社区扎扎实实做好充分就业社区的各项工作。

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇五

在中路铺至马家堰朝阳渠坎坷不平的河堤上，经常可以看到一位穿着绿色制服、皮肤黝黑、面容和善的中年男子，骑着摩托车，两边的邮包装得鼓鼓的。他就是全省第一届“爱心邮路创建活动先进个人”获得者、湘潭县中路铺邮政支局乡邮投递员赵x□

9月中旬的一天，怀着一种敬意，笔者再次踏上了赵x的“爱心邮路”，寻访他的爱心足迹，并再一次从这个朴实的汉子身上，真切地感受到了“爱心信使”所折射出的熠熠光辉。

老赵生在农村，长在农村，对农民群众有着火一样的热情。作为一名投递员，他对“邮政服务三农”的理解是：“邮政农资配送，不仅仅是配送农资产品，更重要的是配送科学和技术，引导农民科技致富”。自从开办邮政农资配送服务以后，老赵更忙了。他不但热心地帮村民们捎带农资，还主动地充当起了一名义务“农技员”。他利用业余时间自学农技知识，还主动参加了县局举办的乡邮员农技知识培训班，获得了县局颁发的“邮政农技推广员”证书。新村组移民户王正霞告诉我们，去年晚稻农作物病虫害肆虐，他使用传统农药治虫，施了几次药未治住，虫害却有加深的迹象，而他只能干着急。老赵得知情况后，立马随老王到田里察看虫情。他对老王说：“因为害虫对传统农药产生了较强的抗性，从而达不到理想的治虫效果，这都火烧眉毛了，快用我们的邮政农资试试！”说着，他从邮包里拿出几瓶农药，叮嘱老王：“你一定要按这上面的配方施药，多了少了都不行！”。这一治，还真把虫给治住了，老王又是感激，又是庆幸，他到处宣传：“这老赵还真没说假话，邮局配送的农药效果就是不一样，加上老赵亲自指导，药到病除啊！”自此，“赵指导员”这个称呼便传开了，从乡亲们口里叫出来，显得格外

的亲切。

笔者一行刚到金虎村，住在村口的肖玉炎老人家便热情地迎了上来，他拉着笔者的手高兴地说：“你们邮局的人都好心，国和还是我的干崽子呢！”我们坐下来，饶有兴致地听肖老讲着“干崽子”的故事：肖老今年72岁，儿子和儿媳远在国外打工，几年都难得回家一趟，患有严重哮喘的他，一个人带着两个未成年孙子艰难度日。赵x得知情况后，从20xx年起，就将肖老列为自己的帮扶对象，给予了无微不至的照顾，平日里挑水、种菜、修房样样帮着干，还将肖老需要的药材、种子、生活用品等送上门来，有时还帮肖老下田干点农活。20xx年9月的一天傍晚，老赵帮肖老料理完田里的活，上岸时一脚踩滑摔倒，把脚脖子给扭伤了。肖老觉得挺过意不去，他若有所思地说：“我和你非亲非故，可你比我亲崽对我还要好！”谁知老赵却笑呵呵的接过话茬：“您老要是不嫌弃，就收我做干崽子吧！”一句看似玩笑的话，在老赵的嘴里说出来是那样的坚定。自此以后，老赵俨然把这里当成了他的家，农忙时节甚至连自家的活都顾不上，妻子难免有些牢骚，老赵便劝慰妻子：“老肖过的啥日子你又不是不知道，人家有困难，能帮上忙就帮呗！”。妻子怜惜的看着老赵说：“你身体不好，我就怕你吃不消啊！”。听着妻子理解的话语，老赵的眼睛湿润了，有愧疚，但更多的是感动：自从他走上投递岗位后，家里的事全靠妻子一人打理，是妻子无悔的付出给了他最大的支持和动力。老赵的爱心善举倍受金虎村村民所称道，村民们都感叹“肖老信是前世修来的老来福”。

“我和乡亲们就是一个整体，谁也离不开谁，是相互的鱼水关系！乡亲们有什么需求我尽量满足，他们有困难我也全力帮助，他们也给了我很多支持和关心！”。回来的路上，赵x诚恳的说。诚心、热心和爱心，让邮路上14个村的村民记住了赵x。真心的付出换来的是真诚的回报，老赵的各项业务发展得如鱼得水：去年他发展私费报刊流转额达到47000元，

比20xx年刚接手时翻了八番，今年有望突破50000元。今年，他销售农资产品35000元，揽收储蓄存款280万元，销售月饼6000余元，是全县乡邮投递员中的“佼佼者”。

这条邮路漫长而悠远，笔者不能一一走过。笔者一直在想，赵x每天带着爱和温暖穿梭于每一条山村小路，将爱的春风撒播在邮路的各个角落，他的感人故事一定还有很多，有些看似举手之劳的小事，却渗透着他的辛劳、汗水，只有用心才能体会得到，没有什么比爱更重要，一点一滴都是爱的载体。赵x用他的实际行动，诠释了爱与和谐的真谛，他的这条“爱心邮路”一定会越走越宽广。

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇六

一辆绿色自行车，一张微笑而祥和的脸庞，一个忙碌而坚定的身影，一段艰苦而拼搏的人生之路。这就是xx留给广大用户的深刻印象。

邮电分营时□xx担任xx县xx邮政所主任，当时xx邮政所储蓄余额仅600多万元，为了使储蓄余额快速增长，他带领员工兢兢业业、扎实苦干，创新服务方式，深挖服务内涵。通过连续几年的努力，使xx邮政所储蓄余额达到了6000多万元，保险业务连续多年全县局排名第一。在xx的带领下和广大员工的共同努力下□xx邮政所业务发展基础管理和规范服务工作始终处于全县领先水平。因其工作业绩突出□xx在2007年5月份担任了长临河邮政支局支局长。他深感责任和担子更重了，不但要抓好支局全面工作，还要关心所辖xx邮政所各项业务的发展。他时刻牢记“以局为家，局兴我荣，局衰我耻”的信念，主动放弃休息日，早上班、晚下班，一心扑在工作上。该支局被合肥市邮政局评为“十佳农村支局”。在平时工作中，做为支局长□xx工作处处走在前，带领员工坚持早开门、晚关门，延长营业时间，急客户所急，得到当地客户普遍赞扬和认可。在家务农的妻子承包了7、8亩土地□xx因工作忙，根

本没有时间顾及家里农活，平时都由妻子一人起早贪黑干农活，心里感到非常内疚。但妻子从无怨言，总是嘱咐他把工作干好，要为大家做好垂范表率。为此他平时更加努力工作，在他的带动下支局员工发展业务的积极性很高。

在业务发展中□xx处处以身作则，牢记有付出，才有回报。邮政储蓄业务是农村邮政的支柱业务，也是竞争最为激烈的业务，邮政在硬件上比不上其它的商业银行，所以他把着力点放在服务软件上，在与客户的交往中，特别是对一些大客户，处处留心其业务发展状况，联系方式等信息，从细节入手，依靠与对手比服务来赢得客户。

长临河镇上一位个体经营户，以前储蓄存款都存在当地信用社，他在得知这一信息后多次上门宣传动员，在一次上门做工作时，客户家养的一条狼狗突然窜出来，在其腿上咬出几道血印，当时这位客户赶快催促他到医院去处理伤口，他却说没什么大不了，都是家门口人，自己后来独自去医院进行消毒打疫苗。该客户得知后，深深被其这种上门服务的执着精神而感动，经过几次的来往接触，该客户逐步将存款全部存入该支局，还主动替邮政储蓄作宣传，向来自己商店买东西的大客户宣传使用邮政储蓄业务的优势和便利，引导大家到邮局去存款。在今年第一季度储蓄劳动竞赛中长临河支局净增储蓄余额1400万元，目前长临河支局储蓄余额已达6500多万元。

在去年的“奥运邮品”、“徽乡茶”和“思乡月”系列专项营销活动中，他带头积极响应县局号召，带领全支局员工主动与业务单位和厂矿联系，上门营销。他在一次在去离镇上较远的一个石料厂联系业务时，摩托车中途突然爆胎，其推着摩托车走了7公里多的山路，到达石料厂时已是累得满身是汗，一下瘫坐在椅子上，厂长问明情况后，当场答应购买2000元月饼。

邮政业务繁杂，如何使各项业务规章制度落到实处是xx经常

考虑的问题。为此□xx在支局工作中提出“抓经营、促发展、重落实，抓制度、强管理、严考核”的思路，保证了日常工作的正常开展，让每位员工明确各自岗位职责，定期召开业务经营分析会，发现问题不护短、不掩盖，及时予以纠正，真正做到工作有计划，经营有秩序，质量有保证，制度落实有效果。支局的各项业务发展迅速，员工收入大幅提高，月收入最高可达3000元以上，使员工之间形成争先恐后忙发展，分分秒秒揽业务的氛围，比学赶帮超的氛围在长临河支局逐步形成。

邮政支局工作思路 邮政支局长辞职报告篇七

1、做好网点销售化转型工作。借鉴往年转型经验，召开全县网点人员动员交流会，已转型网点各岗位优秀人员分别交流转型网点心得体会。对开始转型的网点做好交流与沟通，明确责任分工，制定一系列转型相关的工作文件，细化各岗位的奖惩明细，提高转型人员工作积极性。打造高素质的转型大使团队，确保人员分工明确，专人有专责，全身心投入到转型工作中。

2、尝试节日营销金融理念，梳理出全年重大节庆日，做节日主题营销，同时也能够迎合越来越多的时尚人群。经初步筛选已筛选出端午、七夕、中秋、国庆、重阳、圣诞、元旦等节庆日。结合节日特点开展差异化客户营销活动，同时对网点进行节日营销布置，以此来拉近网点与客户的距离，有利于业务的开展，营销业绩的提升。当前我局正在联合邮储银行策划开展特色端午营销活动。

3、做好临淮、半城水产养殖户的维护和开发工作。我们要抓住临淮、半城以及龙集等水产养殖密集的乡镇，做好上门宣传工作，并通过发放宣传品等措施吸引储源，最大限度吸收这部分资金。

4、开展经济作物营销，如西瓜、草莓等特色经济，组织网点

深入到草莓、西瓜种植户的田地中进行实地走访，通过拉家常的方式与客户聊天交流进行信息采集，以此拉近与客户的感情，从而达到余额、保险、理财等业务增长。

5、中邮期缴作为重点营销项目，将着力督促各网点中邮期缴业务发展，在学校给予学生补贴款、学生开学报名等重点时间段，适时开展专项期缴营销活动方案、产说会、答谢会，促进中邮期缴业绩发展。

6、为了满足客户财富管理多元化需求，扩充邮政金融收入来源，提高邮政服务品质，进一步提升品牌竞争优势，中邮证券将作为我局今年主推的新兴财富管理方式为客户服务。而且当前股市正处在一个高速上涨的黄金时期，也是我们宣传中邮证券的大好时期。我们前期已经着重宣传了中邮证券品牌，也一定程度上的提升品牌认知度。后期我们将注重对有效开户数的提升，并逐步做到量的增长。

7、绿卡发放，窗口发卡注重ic卡发放质量，卡均余额提升。加大vip卡发卡，15年开始要求每个网点必须请领vip卡，对满足条件系统提示的客户，一律发放vip卡。有专职理财经理的网点，对客管系统提示达到vip标准的，电话邀约到网点更换。

8、小额贷款与信用卡业务也是今年我局与邮行合作的重点项目。在我局内部设立专职岗位与邮行相关部门直接对接，提高业务处理速度。加强沟通，及时获取业务新规定，避免出现与邮行业务不符从而导致业务无法办理的停滞情况，尽一切可能提高业务处理速度。