

家庭经济困难情况报告学校 家庭困难经济补助申请报告(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

邮政快递员个人年度总结篇一

2013年邮政贺卡营销战役要做到“早策划、早发动、早布置、早落实”，完成市局下达的贺卡任务。

领导小组主要负责2013年邮政贺卡营销活动的整体筹划、协调、指挥和业务督导等工作。市场部负责统计、通报各单位的营销进度，规范市场管理，督促任务进度，落实有关激励政策等工作，原则上老客户还是按照上年度谁开发谁负责。同时要划分片区，将沿街门点划在各营销小组范围内，开展无缝隙营销。

充分发挥专兼职营销人员积极性，开展营销小组竞赛，发挥、发动营销能人效应，通过落实责任与绩效挂钩，制定各部门营销人员的奖励政策，按照鼓励先进的原则，在完成任务的营销团队中，奖励按各人员实际完成任务百分比进行核发。评比营销能人奖和旅游奖励来带动贺卡收入。

关客户和社会公共管理市场；二是行业客户，主要以通讯、金融证券保险、院校、卫生、房地产、车行等；三是中小客户，主要以企业、公司、其它服务业客户为目标；四是农村客户比如乡镇企业等，对不同目标客户采取不同营销策略。根据调查情况整理出客户2013年邮政贺卡制作需求，确保这部份老客户的业务在总量上稳中有升。回访工作要在10月20

日前完成。对新客户的开发，整理大客户的资料，对未开发的大客户进行调查，分析大客户的需求，制作个性化营销方案。

邮政贺卡的宣传，我局将广泛利用宣传途径进行邮政贺卡业务的宣传。针对不同客户目标群进行个性化宣传推广，和客户进行的“一对一”的产品介绍和营销，尤其要加强针对定制型邮政贺卡和高端邮政贺卡的业务宣传和介绍。

一是加大能顶贺卡收入的邮册营销来弥补任务缺口。二是加大酒水营销力度来确保贺卡收入完成。三是继续开展“爱心贺卡”营销工作。

邮政快递员个人年度总结篇二

一是要贴近农村群众的生产生活，提供一条龙的服务。邮政将在确保产品质量的前提下，以科技服务为切入点，组织农业技术专家通过科普展览、讲座、集中培训、现场指导及组建“邮政服务‘三农’示范园”等形式，解决广大农民群众生产中的实际问题，更好地服务我市农业产业化发展。

二是加快完善和规范三农服务体系，采取连锁加盟的形式在全市范围内组建村级服务网络，拉动农民需求，扩大内需。以发挥“三农服务站”作用作为服务“三农”工作的核心，努力扩充“三农服务站”的便民载体作用，加载服务功能，为农民提供的服务。

三是认真贯彻落实“全国推广山东邮政发展农村物流经验现场会”和张德江副总理讲话精神，拓展为农服务领域，积极发展双向物流，建立起“放心农资下乡、农产品进城”的双向快车道，有效的带动当地特色农产品及农产品加工业的发展，提升农业产业化水平，增加农民收入，活跃地方经济，让农民买到放心的农资，让农产品方便快捷的走进城市。

充分利用邮政商业信函的优势，帮助中小企业拓展市场，年发商函数量达到200万件以上；利用邮政速递网络，为中小企业提供方便、快捷的服务；利用邮政金融产品解决中小企业资金困难、理财不便等难题。

3. 继续开展书信征文比赛活动，通过活动的举办推进青少年学生思想工作的开展。

推动“邮政惠三农，科普助发展”活动的开展，使科技报刊真正走进三农，为农民带去科技致富信息，完成报刊收订流转额1200万元以上。

邮政快递员个人年度总结篇三

20xx年xx分拨上半年通过公司领导的正确指引，分拨全体员工的勤奋努力下，兄弟单位网点公司的积极配合下基本完成了年初指定的各项指标。

上半年主要进行的工作部署：

一、xx分拨整体乔迁。搬入现代化工业园区，通过库房改造、设备安装等一系列举措，可实现容纳日均5万票快件中转量。

组织全员学习，特别是扫描员分地区专项培训，明确责任，熟练默写。装车员、分拣员看清面单，仔细分拣、辨别xx与xx下面县市九台、榆树、德惠、农安。吉林与吉林市区分，白城洮南区分、通化、梅河口区分，注意林甸与桦甸的区分。

省内分拣专员对每天错分件及时登记，找准责任人及时张贴在每日看板。

上称扫描员看清楚陆运、航空快件、看清目的地。

北京集散扫描员、沈阳分拨、盘锦分拨扫描员注意建包，防

止错发、错装。

拉车专员每天装车注意清场，防止快件拉下。

倒袋专员必须把编织袋翻过来，防止小件遗落在袋子里面，注意好编织袋的二次利用，注意节约。

值班人员注意卫生及设备码放，问题件交接。

质控专员注意对比、把枪数据及时上传，问题件及时发布。

报表人员注意班车信息登记准确、报表规范及时。

三、上半年总计完成操作量，见下表：

20xx年7月份操作量x票，20xx年同比增长x%□7月份较6月份日均环比增长x%□自20xx年开始以来，业务量持续走高，完成了一个又一个的高峰，特别是6月份行李托运把xx分拨出港业务量由原来的日均800多票提升到日均1300票，目前吉林地区加哈尔滨快件出港业务量已经稳定在1800左右，详见附件xx分拨中转网点情况汇总表。

四、省内支线班车运营及24小时快件运作，省内地级市已经全部开通班车运营，通过合理规划时间，24小时快件运作规定，已经可以实现吉林省全部地级市与哈尔滨互发今发明至，到沈阳、铁岭、抚顺、辽阳、鞍山、昌图、开原、本溪，今发明至。

五、白山地区网点更换，新的'网点无论是在形象投入、末端派送及业务量方面都较之前有了很大的提高。

六、优化路由，支线班车到达时间优化，干线班车时间管控，使得省内网点支线班车，赶上沈阳分拨5：00沈盘维淮干线班车，实现到山东地区今发后至，苏北地区今发后至(干线班车

时效及淮安分拨二派操作)。

七、分拨的形象及操作质量整改，根据总部企划部要求对分拨vi形象进行更新，是的场地焕然一新，公司快件操作细则，操作管理规定，建包操作要求等硬性指标文件再次对员工进行培训，让大家本着求真务实的态度，标准高效完成工作任务。总部要求的指令，我坚定不移的贯彻好执行，把工作落到实处，逐步分析问题出现的原因，对员工做好培训、引导，严要求、高标准，专人专事，做好上下站的交接，统计好班车运营数据，做好提发货信息跟踪，做好日常工作的反馈及突发事件的处理，对车内废旧面单的跟踪整理，极大的解决了因为面单脱落而导致的无头件，提高了快件中转时效，使仲裁罚款越来越低。

20xx年下半年工作计划

一、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。

二、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，随着业务量高峰的临近，提前做好人员储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。

三、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。

四、xx分拨计划开通航空口岸的运作，确保网点业务量快速增长，提供保障。

邮政快递员个人年度总结篇四

辞旧迎新□20xx年又到了年终岁尾□20xx年对xx快递来讲注定是不平凡的一年，回顾今年的工作□xx分拨在公司领导的正确

指引下，分拨全体员工的勤奋努力下，兄弟单位网点公司的积极配合下，很好的完成了年初指定的各项指标，特别是完成了双十一最高峰5万票的转运任务。辖区内网点稳步发展，业务量蒸蒸日上。为xx快递在xx地区的发展起到了保驾护航的关键作用。

（一）xx分拨整体乔迁。

搬入现代化工业园区，通过库房改造、设备安装等一系列举措，可实现容纳日均5万票快件中转量。双十一高峰货量已经达到5万票，快件量增长之迅猛，完全在领导人的预料之中。

（二）人员储备及培训。

- 1、组织全员学习，特别是扫描员分地区专项培训，明确职责，熟练默写。
- 2、装车员、分拣员看清面单，仔细分拣。
- 3、省内分拣专员对每天错分件及时登记，找准责任人及时张贴在每日看板。
- 4、上称扫描员看清楚陆运、航空快件、看清目的地。
- 5、拉车专员每天装车注意清场，防止快件拉下。
- 6、倒袋专员必须把编织袋翻过来，防止小件遗落在袋子里面，注意好编织袋的二次利用，注意节约。
- 7、值班人员注意卫生及设备码放，问题件交接。
- 8、质控专员注意对比、把枪数据及时上传，问题件及时发布。
- 9、报表人员注意班车信息登记准确、报表规范及时。

（三）20xx年总计完成操作量。

20xx年总体完成工作量x票，与去年相比翻了xx倍，人员较去年同期增加一倍，人均效能大大增加，简单举例20xx年7月份操作量x票，20xx年同比增长xx%□7月份较6月份日均环比增长x%□自20xx年5月份开始以来，业务量持续走高，完成了一个又一个的高峰，特别是下半年快递旺季来临，以及总部9月份执行的包仓政策，使得xx省出港业务量大幅增加：其中12月份数据截至xx号，可见9月份较8月份环比增长xx%□xx地区进出港比例接近xx□x□这个比例数据超过同行，同行比例在5：1左右。

（四）省内支线班车运营及24小时快件运作，省内地级市已经全部开通班车运营。

通过合理规划时间，24小时快件运作规定，已经可以实现xx省全部地级市与xx互发今发明至，到xx□xx□xx□xx□xx□xx□今发明至。市县级以下xx□xx可以做到今发明至xx□

（五）白山地区网点更换，新的网点无论是在形象投入、末端派送及业务量方面都较之前有了很大的提高。为xx快递在白山地区的发展，市场占有率提高起了关键作用。

（六）优化路由，支线班车到达时间优化，干线班车时间管控，使得省内网点支线班车，赶上xx分拨5：00沈盘维淮干线班车，实现到山东地区今发后至，苏北地区今发后至（干线班车时效及淮安分拨二派操作）。

（七）分拨的形象及操作质量整改。

根据总部企划部要求对分拨vi形象进行更新，是的场地焕然一新，公司快件操作细则，操作管理规定，建包操作要求等硬性指标文件再次对员工进行培训，让大家本着求真务实的

态度，标准高效完成工作任务。总部要求的指令，我坚定不移的贯彻好执行，把工作落到实处，逐步分析问题出现的原因，对员工做好培训、引导，严要求、高标准，专人专事，做好上下站的交接，统计好班车运营数据，做好提发货信息跟踪，做好日常工作的反馈及突发事件的处理，对车内废旧面单的跟踪整理，极大的解决了因为面单脱落而导致的无头件，提高了快件中转时效，使仲裁罚款越来越低。

（八）快递高峰双十一，完成了xx快递总量xx万单的中转任务□xx省xx分拨最高中转xx万票，进一步优化路由，开通了京哈班车，大大提高了快件时效及减少了重复劳动，对双十一、双十二高峰，路由调整功不可没。

（九）因圆通中毒事件前车之鉴，加大了快件安全检查力度，要求网点公司必须加盖安全验视章，专门进行安全教育培训，落实总部及邮政各项工作任务。

（十）进行了宣导学习规范建包操作，严抓干线班车装载率，我们到北京的车辆保障100%装载率，吨位都在7吨—8吨左右。

20xx年工作计划，如果今年对xx来讲是培训、整改、练兵，明年就是执行、标准、打仗，按部就班，应对一个又一个的高峰。

1、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。

2、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。

3、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。

4□xx分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。

5、根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通淮安—潍坊—xx的干线班车。进一步打通xx地区至山东华东的路由，实现xx快递更快、更好的发展。

6、库房内宿舍迁移计划。因今年双十一5万票快件库房已经出现操作预警，为保障明年旺季哪能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划xx分拨宿舍迁移规划。

7、合理建议及调整xx省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整xx□大连□xx□包含黑龙江地区内支线班车铺设调整）进一步提升东北区域整体实力，为20xx年xx快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为xx的一份子，远在边疆，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在牵扯总部的利益决不让步的前提下尽最大努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以奚董为首英明决策团队带领下□20xx年注定更加辉煌。蓝图已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接20xx的到来，坚信xx铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。

邮政快递员个人年度总结篇五

服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取

缩商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平□20xx年客服工作计划5篇20xx年客服工作计划5篇。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公

司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式，使培训趣味化，生动化，将讨论出的结果，以书面形式下发分店部门，组织相关人员学习，达到三店同步提升的目的，公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。在xxxx年9月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造国芳百盛“特色化服务”，以真情铸就服务！

邮政快递员个人年度总结篇六

大家好！

非常感谢局领导给我这个展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫，今年岁，大专毕业，年进入市邮政局工作，现任邮政所主任。今天我要竞聘的是中心支局支局长。

自从年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员、储汇营业员、报刊分发员、邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自年任邮政所主任以来，在各级领导、同事们的关心、支持和帮助下，我们邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，我们业务收入计划的完成率达到%，其中三项重点业务中，函件完成%，特快完成%，储蓄完成%，其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经验，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作为邮政系统的一份子，我将继续与邮政同命运、共成长，这就是我参加此次支局竞聘的主要原因，另外，我觉得这次竞选中心支局局长还有以下优势。

1、多年的工作经验，使我从基层业务做起，直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势，邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件，而我个人认为自己是具备这个条件的。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是

抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。

函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。

而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的竞争中取到更多的市场份额。所以，我们要做的工作主要是做好客户的走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代的发工资、发卡等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前题是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平的基础上，制订考核奖励办法，将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范经营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章

必循，必能有序合规经营。

以上只是我的一些精浅想法，不当之处请各位领导进行批评指正。如果这次我能成功竞选支局长，我将尽自己的最大努力，充分调动职工的积极性，全面完成市局下达的各项计划任务，做到让领导满意、让下属职工满意。

我的演讲结束，谢谢大家！

邮政快递员个人年度总结篇七

爱国卫生工作是关系到全国人民利益的一件大事，是保障人民健康的一项重要举措。20xx年度我局将继续在县委县政府的领导下，针对邮政行业特点，开展具有我局特色的爱国卫生工作，进一步扩大爱卫工作取得的成果，为全县的创建工作做出自己最大的努力。

1、各部门要根据县政府要求，结合实际，利用多种形式，加强爱国卫生宣传教育，提高员工对爱卫工作的认识，人人参与爱卫工作，形成良好的爱卫创建氛围。各部门要大力开展爱国卫生活动，增强职工公共卫生安全意识，使职工养成良好的卫生习惯，并能够带动整个家庭的创卫意识。

2、明确有关责任部门的职责，加强爱卫工作的检查督促。各部门要各司其职、各尽其责，认真完成各自的分管任务，加强科学管理，积极协调各方面工作，充分发挥部门的职能作用，统一思想，协同作战，有计划的投入各项专业经费。坚持预防为主，严格制度、严格标准、严格检查、工业滤布严格监督，注重实效，开展多种形式的爱国卫生活动。

加强卫生管理，建设“五化”单位。要加强环境整治，要突击活动与日常活动相结合，加强日常卫生管理。划分卫生包干区，责任到人，签订责任状。清除卫生死角、清除四害孳生地，要下大力气做好局内外环境卫生。要加强绿化管理，

做到黄土不见天，树木花草保护良好。注重局容、局貌改造、绿化、美化、净化。

1、做好健康教育教材的宣传工作，能及时的将健康教育资料发放到职工手中。

2、建立健全健康教育工作领导小组，要有周密的工作网络，上好健康教育课，做好健康教育工作。

3、组织好健康教育专（兼）职人员的业务培训工作继续举办本单位的健康教育培训。

4、开展多种形式的健康教育活动，不但要对职工，还要针对女职工，做好女工保健及接触有毒、滤布有害人员的健康教育及保健工作，保护重点人群，注重卫生习惯的培养，饮食卫生及生理、心理卫生。

除四害达标是创建全国卫生城市的必备条件，确保鼠密度控制在全国爱卫会规定的先进标准之内，在巩固以往成果的基础上，加强防御机制，扩大除害成果。灭蟑工作要加强重点场所的定期查访工作，确保其效果。灭蝇工作，要全面检查，清理登记和控制孳生地，大力消灭苍蝇，把除害工作纳入法制化管理轨道，切实抓好除四害达标工作。

邮政快递员个人年度总结篇八

在新的一年里，我们要组织职工认真学习、深刻领会有关邮政改革、发展方面的精神，进一步转变观念，理清思路，准确把握形势，抓住机遇，坚持以人为本，凝聚职工智慧和力量，带领干部职工坚定信心，统一思想，突出全局以经营服务为中心的工作重点，集中精力抓发展，为全面完成市局下达的各项任务，努力创造一个团结奉献、干事创业的良好环境，实现华池邮政快速稳步发展。

二、强化经营，开发市场，把重点业务做大做强。经营工作的总体思路是：加快函件、邮储、速递、物流重点业务发展，调整业务结构，着力开发新业务市场，在创新服务和开发营销上下功夫，抢占市场，做大收入规模，实现媒体广告、物流配送、报刊零售业务新突破。

1、继续把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为75%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在第一季度末邮储蓄余额突破1亿元大关。我们要继续坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

2、函件业务；要挖掘市场潜力，寻找新的业务增长点。如今年我县红色旅游项目被国家发改委批复立项，就积极争取县政府将红色旅游系列邮资明信片、邮资门票、邮资信封等纳入红色旅游项目，尽早制作发行。另外要继续组织好书信大赛活动、发展商业信函，开发印制各类邮资信封、地方题材明信片、校园明信片、邮资门票、企业金卡等，确定目标，集中攻关，争取比上年取得更大的成绩。

3、集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

4、报刊要在__年度一次性收订任务完成较好的基础上，继续抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破100万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低

线，缩短欠费时间。

5、抓好新业务和代办业务的发展。抓好广告灯箱的招租和续租，保证出租率达到90%以上。代办电信业务和礼仪业务要在原来的基础上继续提高认识，协调好各方面的关系，改善服务，扩张经营规模，形成气候。

6、物流业务，按照省、市局提出的要求，围绕“三农”服务，进一步加强“三农”服务点的建设，充分发挥邮政投递网络优势，积极开展农资配送和日化用品的市场营销工作，要把酒类销售作为物流业务的重点，争取全年销售20万元以上，使之成为今年新的业务收入增长点。

三、加强基础管理工作，明确职责，靠实责任，全面提升工作质量和服务水平。

一是进一步建立健全各项规章制度，建立强有力的约束机制，理顺人事、业务、分配等关系，明确职责，使各项工作制度化、规范化；二是加强劳动纪律管理，转变工作作风，加快工作节奏，提高工作效率；三是制定完善各项考核办法，明确分工，做到责、权、利分明，充分调动全体员工完成任务的积极性；四是认真做好iso9000质量贯标工作，在全局范围内开展质量意识和服务意识教育，使全体员工意识到满足客户要求的重要性；五是坚持不懈地在营业和投递窗口推行标准化、规范化服务，重点解决好社会 and 用户反映较大的热点、难点问题，从根本上彻底杜绝用户有理由申告的事件再次发生。

四、狠抓安全生产，堵塞安全漏洞，切实保障企业的健康运行。

一是加强对职工安全生产教育，提高职工安全生产和安全防范意识。二是层层签定安全责任书，让人人都明确安全目标，个个遵守安全制度；三是重点加强储汇资金安全管理，对储

汇网点从防盗、防抢、防火、防计算机犯罪、防突发事件入手，确保资金不出现任何问题；四是认真执行储汇人员轮岗制度，防患于未然。五是根据农村分支机构半营半投和劳务工安全防范意识不强的现状，做到勤检查，严要求，确保资金、邮件和人身安全；六是加强机动车辆管理，严格执行《庆阳市邮政局汽车管理办法》，确保机动车辆全年不发生任何安全事故。

五、抓好职工队伍素质建设，为企业的快速发展提供有力的人力资源保障。

一是继续加大职工的培训力度，采取岗位培训和外出培训相结合的办法，让职工学到新业务，新知识，使职工更好的适应现代邮政发展的需要，二是继续坚持每季度对职工进行业务技能考核制度，促使职工尽快提升业务技能；三是鼓励职工参加各类成人教育，努力提高职工的文化层次，四是做好党员先进性教育工作，发挥党员的模范带头作用；五是积极开展法律常识和职业道德教育，逐步提高职工的道德修养。

20__年的各项工作任务十分艰巨，我们将克服一切困难，全体职工团结一心，奋发向上，在市局的正确领导下、依靠广大干部职工的努力，力争全面完成各项计划任务。