# 邮政员工投递员年终总结

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-03-03

*邮政员工投递员年终总结模板5篇总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，让我们一起认真地写一份总结吧。以下是小编整理的...*

邮政员工投递员年终总结模板5篇

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，让我们一起认真地写一份总结吧。以下是小编整理的邮政员工投递员年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政员工投递员年终总结（精选篇1）**

尊敬的领导和同志们：

你们好！

我是\_\_邮局三农服站直营店的。\_\_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，\_\_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。

**邮政员工投递员年终总结（精选篇2）**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，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，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行

市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的\'市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不

苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向。

银行员工个人工作总结回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，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，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

三、20\_\_\_\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**邮政员工投递员年终总结（精选篇3）**

本人自20\_\_年7月份参加工作至今，已经有七年多时间。七年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了一定的进步。回顾这七年的工作，邮政提供了各种让自己快速锻炼成长的平台，邮政领导给予自己很多工作上的关心，老师傅们给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

我作为一名邮政营业员，是邮政企业最普通、最平凡的一员，作为邮政企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持邮政企业在市场竞争中的优势，与我们邮政营业员工作岗位息息相关。精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。这就要求我在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是邮政企业希望与活力的象征。“干一行，爱一行，钻一行、精一行”是我的工作宗旨。在过去的工作中我严格要求自己，熟练掌握业务技能，每一次业务培训和技能鉴定我都积极参加，希望能从中学习更多业务技能和业务知识。质量是邮政通信的命脉，它直接影响到企业的形象和信誉。在平时的工作中，熟悉业务章程和邮政制度，并以此严格要求自己，不容自己出现一点马虎和差错。在工作处事中缺少一定处理事物和特殊情况的能力，存在一定的不足，这也需要我要去更努力的改进和学习的。

在今后的工作中，我将发扬邮政优势，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种邮政理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、邮政业务等技能才能更好的实践为人民服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基矗我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作，每一位客户。

总之，短短的几年在邮政企业中，是我人生角色起了转换，使我不断成长不断学习，也是我对邮政事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之默默奉献。

**邮政员工投递员年终总结（精选篇4）**

（一）转变增长方式，业务发展取得新突破

全面完成了各项经营目标，实现业务收入4.63亿元，为年计划的100.85%，“四大战役”全面告捷，各项既定目标得以实现；劳动生产率达到10.36万元/人，上缴省公司资金4529万元,经营活动现金流量4746万元，现金营运指数1.13。

邮务类业务实现较快发展。函件业务 以数据库营销为抓手,推进账单业务扩量增收，以贺卡为龙头，加大封卡片开发力度，实现收入7456.29万元，完成计划的100.08%，增长18.25%。其中，数据库商函实现收入2822万元，占函件收入比重为37.85% ； 贺卡战役实现收入3045.53万元，在百城竞赛中列第3位，超额完成省公司计划指标。 报刊订阅业务 以精英营销带动报刊卡和形象期刊等新业务发展， 实现收入 2287.22万元， 增长 7.28 %； 报刊大预收实现流转额 9273万元，在弥补上年都市报缺口的基础上增长10.22%。 零售业务 以品种和时限为中心促进销售工作，增加 7处市内销售网点，推进郊县市场开发，实现收入 704.65 万元。 集邮业务 主打“奥运”牌，抓大型纪念活动，积极策划个性化邮票专题服务 ,实现收入 4076.45 万元，完成计划的 100.65%，增长 16.56 %。 开发个性化邮票 20.82 万版，完成计划的 189.24%；新邮预订实现预订收入1142万元。 包裹业务 积极抢占 “家乡包裹”、“校园包裹” 市场， 实现收入 2793.28万元。其中， “家乡包裹”实现酒店搭载“零”的突破； “校园包裹”增长 55%，实现校园市场全覆盖 。 电子商务业务 拓展代办服务领域，推动 短信业务发展 ， 实现收入 440.96 万元，增长 36.13%。其中， 储蓄短信开办 2.15万户,汇兑短信办理69.71万笔。

速递物流类业务实现快速发展。速递业务 细化专业损益核算，以“区域全覆盖、客户全触及、市场全掌握”为目标，组建 14个区域部，实现网格式营销 ；异地业务以代收货款、经济快递和e邮宝等新业务为突破口，以“思乡月”等阶段性营销为增长点；同城业务以 “电子眼”、“领馆专递”为着眼点，实施项目复制营销；国际业务通过开展“ 开门红”竞赛，为全年业务发展打下坚实基础。全年实现收入1.25亿元，增长 18.16 %。其中，“思乡月” 销售规模突破 20\_万元，增长45.9%，形成综合收入519万元 ； “ 录取通知书”项目新增客户 11户，实现收入191.5万元。 物流业务 重点发展一体化物流、中邮快货和农资分销业务，实现收入 247.18 万元， 完成计划的 100.88%， 增长 49.99 % 。

代理金融业务实现健康发展。 坚持把余额增长、提高收益放在首位，实现收入 1.53亿元 。以规模为基础举全局之力做大余额，二类及代理网点期末余额达到 81.78亿元，新增23.94亿元 ，邮储 余额规模占地区比重由 39% 提高到63%。以效益为导向调整存款结构，及时调整业务发展政策，开展“三百”营销竞赛等4个阶段性竞赛，新增活期余额8.88亿元，活期比重39.52%；“商易通”累计安装2802台，完成计划的112%，户均余额4万元；新增绿卡28.7万户，卡均余额2200元。以项目为抓手拓展中间业务，代发工资10.6万户，沉淀余额1.05亿元；代理保费3.5亿元，实现收入827万元。地区207处邮政网点全部开办汇兑业务，以入账汇款为突破拉动汇兑业务迅猛发展，实现汇兑收入1117.65万元，完成计划的155%，增长38%，汇兑业务收入不但实现了止降回升，而且成为弥补收入缺口的重要来源之一。

（二）强化核心能力建设，支撑水平取得新突破

营销体系建设取得新进展，全局专兼职客户经理 525人,占全部从业人员的12%。组织制定16个项目实施方案，开展26个营销竞赛，开发项目1528个，实现收入4966.77万元。其中，百万元以上项目7项，万元以上项目613项，奥运项目实现收入2792万元，“迎奥运·送健康”慈济体检卡项目，实现了与医疗行业合作的初步尝试。大客户营销实行定责、定人、定位、定量管理，全年新增万元以上大客户280户，大客户实现收入1.49亿元，增长28.75%，增加绝对值3200万元，占邮务类、速递物流类两大业务板块收入比重的46%。能力建设力度加大，网点、网络服务增收能力得到加强。基建投资3872万元，实施局所改造、维修等工程524项，新购局所7处；完成集团公司邮政物流项目选址工作，邮政网点已纳入新一轮城市规划。技术改造投资730万元，新增车辆46辆、设备986台、ATM机56台，15台大型邮资机上线运行。完成28处网点提速、2处网点统版上线、103处网点汇兑上线，增加3处国际业务网点，配合省公司完成11185大集中。优化投递和运递网络，调减社区投递段道102条，取消商报专段62条，裁并运递线路6条，并在省公司统一部署下完成进口邮件分拣中心作业组织调整；营业台席试行弹性作业及阶梯式排班。

（三）推进体制机制创新，企业改革取得新突破

实施邮政储蓄体制改革， 组建邮政储蓄银行市分行，完成一类支行开业，划拨人员 589人，注入资产1521万元；市局成立金融业务部，健全了邮政代理金融业务制度，建立了邮银沟通协调机制。启动速递物流专业化经营改革，完成《邮政速递物流省市县一体化专业经营实施方案》的制订和上报工作，筹备工作基本到位。 推进薪酬制度改革，构建了岗位职级体系，建立了薪酬分配体系，调整了工资分配结构，简化归并了津

贴项目。规范机构编制和岗位设置，压缩编制 103人， 调整干部 57人， 完成县（市）局管理岗位公开竞聘；目前，市局管理人员占全部从业人员的 6.6%，实现了组织机构改革、干部调整、薪酬制度改革的同步、平稳进行。 完善用工制度，健全选人用人机制， 规范劳务人员 796人，新招收大学生72人 ，平稳完成 108名 优秀劳务工转聘合同工工作。

（四）提高经营运行质量，企业管理取得新突破

加强财务集中管控，全面实施成本费用精细化管理，实现市县一体化； 落实 费用归口管理制度， 加强代办费管理，发挥支撑作用。 严控车辆维修、油料和后勤能源、物资供应消耗，全年节支 2230万元。盘活闲置资产取得收益 149.4 万元，清理往来账款 2577.9万元， 打压库存 113万元。 落实财务、审计监督机制，完成工程审计 347项。规范对外合同签订管理， 加强业务资金和应收款管理，严控欠费率，有效规避了经营风险。安全生产管理进一步 加强，落实奥运安保工作要求，加强邮件收寄和运输等环节管理，制作奥运反恐宣传片，严格执行储汇资金安全管理制度，确保奥运期间安全生产。多经企业管理进一步规范， 将格林大饭店财务预算、劳动用工和经济合同纳入市局统一管理，建立健全酒店内部监控制度，并由市局牵头组织物资采购工作，配合省公司完成对酒店的经济责任审计。加强主业对劳动服务公司的扶持力度，全年委托工程 483项，产值821.6万元。

（五）强化责任意识，服务水平取得新突破

围绕奥运服务举办 25期培训班，开展“迎奥运百日优质服务文明诚信”活动，以场馆及来宾驻地的现场服务为重点，设立流动服务车和临时柜台，开通11185邮政英文服务热线，提供全天候、多功能的邮政服务，得到了组委会的\'肯定。圆满完成了市委、市政府交办的“”返款兑付工作，共兑付养殖户6.7万户、金额18亿元，实现了社会效益和经济效益的双丰收。 深入服务地方经济， 组织开展中小企业用户走访和服务推介活动， 累计走访4万余户，新增中小企业用户2350户，实现收入5602 万元。 规范窗口服务标准，统一局所设施配置、规范内部管理， 示范窗口达到38处，各级青年文明号14处。投递作业现场实行“5s”管理，在城市投递网建设达标基础上，完成18个农村投递部二期达标工程。 落实视察检查职能，组织实施 89个视察频次，聘任社会义务监督员30人， 用户综合满意率91.3%。

（六）加强文化建设，和谐企业创建取得新突破

领导班子和干部队伍建设进一步加强， 落实党风廉政建设责任制，强化效能监察，避免了领导干部违法违纪问题的发生。 强化职工素质培训， 举办各类培训班 67期，参培人数达到4500余人次，邮政支局（所）长远程培训率100%；开展邮政营业、投递等工种职业技能鉴定，合格率在80%以上。营造和谐文化氛围 ，开展创建劳动关系和谐企业活动， 建立职工重大事情领导到访制度， 为全局职工进行健康体检 ，帮扶特困和重病职工 365人，为71名子女考上大学的职工发放慰问金。围绕“发展和创新”主题，开展合理化建议竞赛；强化机关服务基层意识，按月开展民主测评，深入基层开展综合调研活动，初步营造了和谐发展氛围 。在支援汶川灾区献爱心活动中，全局捐款达到439772元，献出了邮政职工的爱心。 精神文明建设 再创佳绩， 市局先后荣获 全国、全省用户满意企业、 省级文明单位、市扶贫工作先进单位、模范职工之家、“安康杯”竞赛优秀组织单位等荣誉称号； 在奥运安全生产中获得了市奥足赛暨维护社会稳定工作贡献奖， 3名同志被评为省、市政府先进个人，4个集体、5名同志荣获省公司奥运安全服务先进称号 。

各位代表，过去的一年是邮政团结协作、克服困难、开拓进取的一年，是改革力度最大、发展又好又快的一年，是扎扎实实开展工作、实实在在创造业绩的一年。这些成绩的取得 是---指导下的创新实践， 是全局干部职工智慧和汗水的结晶。在此，我代表市局领导班子，向全局干部职工及其家属，向老领导、离退休老同志表示衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

在总结成绩的同时，也要清醒地认识到，我们的工作还面临着一些困难和问题，主要表现在： 一是 经营工作存在薄 弱环节，业务结构调整成效不明显，个别业务尚未形成规模； 二是 搏击市场能力不够，营销项目进展较慢，大项目不多，营销体系仍需进一步完善； 三是 企业管理还要进一步加强，成本费用有待进一步压缩，经济运行质量有待进一步提高。

**邮政员工投递员年终总结（精选篇5）**

第一部分：20\_\_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。20\_\_年，集邮专业在20\_\_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、20\_\_年集邮专业收入完成情况

20\_\_年，我局完成业务收入4290.69万元，完成市局计划的100.48%，省计划的97.5%，全年集邮品平均毛利率22.87%。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、20\_\_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20\_\_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、20\_\_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。20\_\_年集邮品毛利率为23.51%。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：20\_\_年工作思路

20\_\_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20\_\_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20\_\_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20\_\_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，20\_\_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。

20\_\_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。

20\_\_年，我们将把推动集邮协会建设作为一项长期的基础工作来抓，重点做好以下几方面的工作：

1、巩固崇安、南长、北塘三个区集邮协会，重建锡山、惠山、滨湖三个区集邮协会，并在各区集邮协会的基础上，推动社区集邮文化活动。

2、借助市总工会的力量，在全市各部委办局、各类企业中建立基层集邮协会组织。

3、切入建设社会主义新农村的主题，鼓励乡镇建立集邮协会，发展农村特色的集邮文化。

4、密切与各级教育机构、学校的联系，把集邮文化和书信文化结合起来，丰富学生课外生活，为集邮事业培养新生力量。

二、建设零售直营店，推动零售渠道建设

目前，集邮公司营业窗口的全年集邮品零售总额为40余万，远低于20\_\_年以前平均300万的水平，除了邮票市场低迷造成的老用户流失外，零售窗口的位置不理想、知名度不高使新用户偏少是主要原因。集邮品零售业务利润率高，营销费用低，可以有效提高专业的经营质量。20\_\_年下半年，中国集邮总公司在全国范围内推出了专卖店的经营模式，根据安排，无锡属于第二批开办城市。集邮总公司专卖店统一形象和布局，专供邮品和店长制是最大的亮点。省公司顾汶总经理在无锡调研时曾非常关心总公司专卖店的建设，并提出恢复信托业务的建议。

为进一步加强集邮品零售比重，结合集团公司的统一部署，20\_\_年，我们将把集邮总公司专卖店作为一个重要的品牌隆重推出，店内除设立总公司特供专区外，另设高档、信托、专题、年册、金银和礼品共7个专区和一个展示区，展示区主要展示比较珍贵的邮票，以提高顾客的购买欲望。同时在店内实行店长制，统一服装，配备收银机，以提升品牌形象，完善管理机制。

三、继续做好本地邮票题材的收集、申报工作

20\_\_年，我们借助第二届世界佛教论坛在锡举办的机会，发行了J156《第二届世界佛教论坛》纪念邮资明信片，并配套开发了纪念册，取得了良好的经济和社会效益。20\_\_年，我们将继续加强对本地邮票题材的收集、整理和申报工作，在完善原有无锡惠山泥人、倪瓒书画作品资料的基础上，新挖掘补充东林书院的有关资料，为今后相关邮票的发行做好充足的准备工作。

四、借助20\_\_年世界邮展在无锡举办的契机，大力发展相关业务。

无锡集邮公司将在20\_\_年更加坚定信心，认真围绕“保增长、保增效”的要求，用二次创业的精神开创无锡邮政发展新局面的总体要求，以保持规模、提升效益为目标，围绕市场，抢抓机遇，咬定目标，努力确保无锡集邮专业健康稳步发展，为推动无锡邮政又好又快率先发展再立新功。

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！