# 精选邮政营销策划方案(推荐)(三篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-05-24

*精选邮政营销策划方案(推荐)一年初以来，我局在市局的统一领导下，坚决贯彻科学发展观，内抓理财，外拓市场，规范行为，各项工作取得了新的成绩。1—6月份经营各项指标完成情况如下：xx1-6月份，我局共完成收入x万元，比去年同期增长%，其中：金融...*

**精选邮政营销策划方案(推荐)一**

年初以来，我局在市局的统一领导下，坚决贯彻科学发展观，内抓理财，外拓市场，规范行为，各项工作取得了新的成绩。

1—6月份经营各项指标完成情况如下：

xx1-6月份，我局共完成收入x万元，比去年同期增长%，其中：金融类业务收入xx万元，同比增长x%;邮递类业务收入xx万元，同比增长x%。截止6月30日，全县邮储余额达到x万元，比08下半年净增x万元。

1、1-6月收入完成情况：业务总收入完成x万元，同比增长x%通信业务收入完成xx万元其他业务收入完成x万元函件收入完成x万元，包件收入完成x万元，快递包裹收入完成x万元汇票收入完成x万元，特快专递收入完成x万元，机要收入完成x万元，物流收入完成x万元，报刊收入累计完成x万元，集邮收入完成x万元，储蓄收入完成xx万元其中保险收入完成x万元代办收入完成xx万元

2、1-6月支出完成情况：成本费用总支出完成x万元，同比增长x%通信业务成本完成x万元，管理费用完成xx万元财务费用完成x万元其他费用支出完成x万元

3、1-6月收支差额完成情况：完成xx万元，同比增长x%

4、1-6月服务满意度：80分，同比增长x%

5、1-6月金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成x万元，同比增长x%保险业务完成x万元保额，

6、1-6月电信业务指标完成情况：代理联通业务完成g网放号x户，同比增长x%事实胜于雄辩，从数据来看，我局1-6月的财务完成任务情况良好。

储额发展方面，储蓄业务作为我局吃饭业务，今年我局在储蓄业务发展方面以“早安排、早部署、早发展”为主线，计划按市场占有率及潜力分解，有重点的推进，使各网点形成共识，出台了储蓄业务奖励政策和考核办法，抓住大客户这块市场，加大攻关力度。从而形成了强劲的发展态势，

面对5月份受城市建设的影响，将中心工作放在巩固用户群，挖掘小用户上来，使储额稳中有升。同时重点抓储蓄流动服务业务，为拉进与个体商户的距离，还推出上门取、送款，兑换零币、新币业务，从而提高了服务质量。

保险业务方面。我局采取先培训后上岗的措施，即利用下班时间，聘请保险公司经理及业务员，为全局职工进行了保险业务培训，传授营销技巧。同时还开展了劳动竞赛活动，

在代发工资业务方面，我局已将目光由企事业单位转向个体工商户，从而达到巩固大户，发展小户上来，使代发工资业务全面开花。

电信业务方面，我局一方面细分g网用户市场，重新进行准确市场定位，向地区联通公司申请单向收费政策，差异化基站资费政策，稳定网上用户抢占用户市场。联通“小神通”单向收费政策迎合了经济用户的心理，达到稳定用户、抢占用户市场先机目的。对新开通的基站，如xx镇在当地移动市场相对稳定，采取一地一策。我局以向公司申请小区基站38元包月，全区随便打政策，以吸引移动用户转网。同时加强集团用户的管理和推广力度，将用户锁定在集团内，增加转网壁垒。vpn集团用户平台政策出台后有力地稳定了网上用户。通过拉网式的营销，营销人员走向各个单位进行上门推销，提高人们对cdma手机的认知度，加大c网精品品牌宣传工作，借助cdma20xx—ix系统的即将开通提升cdma精品品牌形象。

包件业务方面：我局上半年包裹业务定位提高普通包裹和快递包裹业务量的基础上，积极宣传木耳包裹收寄的优惠政策和方便条件。在工作中我们把快递包裹业务定位在普通包裹的转向上，加大宣传力度。在物流配送业务上，我局现与商店啤酒代理商签订协议，由我局代理运送啤酒业务，从而形成运输、仓储、配送一条龙服务。利用邮政网络优势，积极同木制品厂联系，配送发往大连木制品货物,形成固定用户定期运输。

取得如此好的成绩，得益于20xx年上半年我局主要抓了以下几项工作。

1、完善各项现有制度

我局今年年初在基础管理工作方面着重加强了各项制度的完善，使制度更加严密。在邮政业务资费的管理上，根据省、地文件要求完善资费优惠管理，明确审批权限，完善优惠标准及程序，严格控制超范围、超标准优惠资费。在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费。

2、推进改革创新制度

目的是提高劳动效率，在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了几名营业班长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资。

根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，我局较好地完成了上半年工作任务。

在下半年的工作中，“不打无准备仗”，我局利用好市场调查和方案营销，为财政局专业化发展提供保障，我局广大职工将在上级的正确领导下，促改革、谋发展、求稳定，算细每分收入，确定目标市场，以更加奋发有为的精神状态和良好的工作作风投入到财务工作中，大家齐心协力，抢抓机遇，应对挑战，全面推进县财政局财务管理工作又好又快地发展，以优异的成绩向省厅、省局交上一份满意的答卷。

**精选邮政营销策划方案(推荐)二**

尊敬的局长：

您好！经过慎重考虑，我决定辞职，邮政辞职报告。

大学毕业后我就进了民和邮政局开始了我人生中的第一份工作，在这不足一年的时间里我的确学到了不少东西。邮政储蓄是一份极能锻炼人的耐心和改变人性格的工作，非常感激领导给予我这样的锻炼机会。但储蓄前台不是我来邮政企业的目的。我明白局长是想让我在前台多了解一下邮政的具体工作，从而更了解邮政这个企业，进而写出更有质量的东西。但我的年华是不容虚度的。我的观念是：人需要不断地发展、进步、完善。

在民和县城找一本像样的计算机教程都难，更别说其他职业培训，这满足不了我不断学习的需要。虽然我一直在努力改变自己，努力适应环境，以便更好地发挥自己的作用。但是我不能否认，我在这里过得很空虚，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺自己，辞职报告《邮政辞职报告》。另外，我家在山西忻州，爸妈身体一直都不好，母亲前些日子刚做手术，他们需要我在他们身边，这也是我提出辞职的一个原因。

可能交接工作需要一个时期。我的劳动合同于本月31日结束，我希望在这个月内能完成工作交接。

感谢局领导和同事在工作中和生活中对我的关心和支持，特别是春节期间，是同事的\'关心和帮助使我度过了那段特别想家的日子，使我暂时放下想家的念头投入到工作中。当然，无论我走到哪里，我都不人忘记我曾经是名邮政人，我一定会为邮政做力所能及的事情。我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请领导尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。

另外，希望领导不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。最后，祝我们民和邮政的业绩越做越好，我们的邮政团队越来越强。望领导批准我的申请，并请协助我办理相关离职手续。

辞职人：

日期：

**精选邮政营销策划方案(推荐)三**

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已过去。20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢!

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政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。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们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，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说:“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩!”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪.

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！