# 优秀的商函范文(合集19篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2023-12-18

*优秀的商函范文1尊敬的 ：您好!首先，感谢贵公司对软件的信任，欣闻贵公司近期要进行企业信息化建设，软件非常希望能够参与到此项活动，凭借本公司丰富的行业经验和强大的服务实力为贵公司的信息化建设助一臂之力。软件作为亚太区最大的ERP软件独立供应...*

**优秀的商函范文1**

尊敬的 ：

您好!

首先，感谢贵公司对软件的信任，欣闻贵公司近期要进行企业信息化建设，软件非常希望能够参与到此项活动，凭借本公司丰富的行业经验和强大的服务实力为贵公司的信息化建设助一臂之力。

软件作为亚太区最大的ERP软件独立供应商之一，致力于企业管理信息化的建设。软件(中国)有限公司分公司是软件(中国)有限公司在XX地区设立的全资分公司，全面负责XX地区的客户发展和服务工作。

为帮助贵公司更好的解决现存的问题，我们需要更准确地把握需求，以提供高质量的解决方案。我方以 客户经理 带领的项目小组成员共4人，将于 20xx年X月X日14：30分 对贵公司的 XX部经理以及项目小组 进行一次商务拜访。

本次拜访的主要议题是：

1、软件针对贵公司在建设企业信息化方面的IT部署建议和方案;

2、针对贵公司项目组成员提出的问题进行研讨和解答;

3、通过双方真诚的沟通，和贵公司项目组领导达成如何组建成适合本企业

自身管理模式的ERP系统。

预计会谈时间将需要2-3个小时。

望予以安排为盼!

软件(中国)有限公司分公司

20xx年X月X日

**优秀的商函范文2**

韩国靓夫人电器有限公司，坐落于美丽的珠三角洲之XX市南头，北依广州，南临顺德，水陆交通十分便利。

本公司坚持以“打造时尚、靓丽、健康的整体厨卫品牌”为经营方针，产品以抽油烟机、燃气灶具、消毒柜、热水器为主，逐渐延伸到电压力锅、电磁炉、电饭煲、洗碗机等家用厨卫产品，以“品质精益求精、服务细心贴心”为经营宗旨，为广大消费者提供优质的产品和一流的服务。

在销售服务终端，靓夫人公司开发了系统的终端管理体系，不管是人才的选、育、用、留，还是店面的选址、开业、促销、管理等方面都有标准的精细操作流程。从上游厂家到终端店面，靓夫人团队正在通过上下游的配合操作，探索出了真正帮客户省钱、帮代理商赚钱、帮社会创造价值的新型商业模式，与全体行业同僚一道，共同打造厨卫电器行业的黄埔军校。

**优秀的商函范文3**

根据校园市场的特点，按大中专院校、中小学校、幼儿园三大市

场对“开学季、学中季、毕业季、庆典季、节日季”等五个重要时段做好重点项目开发及营销策划工作，具体举措如下：

（一）大中专院校市场开学季

1.“招生信函，圆梦理想”

（1）营销时点：6月20日至9月30日

（2）产品定义：招生数据库商函是专为教育类机构招生宣传所用的一项新型商业信函业务，以邮件为传播载体，将各类教育机构概况、师资力量、就业前景等相关招生信息传递给目标生源。

（3）产品形式：套封式商函。

（4）产品规格：统一7号、9号标准信封

（5）目标市场：

①重点高等院校。这类高等学校比较注重对学校的实力和知名度的宣传介绍，通常采用寄递学校招生简章等形式向重点高中毕业生、校长、毕业班班主任、教师进行宣传。

②二类院校。以职业技术学院和普通本科院校独立学院为主，目标主要为普通高中的学生，招生信函寄递对象为普通高中毕业生、高中校长、教师等。四是职业培训和资质培训等。大专院校内的各种培训实体及社会资质考试培训对招生的需求很大。这类商函发寄对象主要为在校大学生等。

（5）营销进度安排

启动阶段：6月20日-9月1日，主要做好各大高校投放渠道联系，设计素材搜集。

招商设计阶段：6月20日-8月20日，根据目标客户按行业划分，两人一小组上门营销。

印刷制作阶段：7月10日-8月20日

投递阶段：7月30日-9月30日

（6）营销组织

在市函件局设臵商函项目经理，针对目标学校和市场情况，进行项目策划、业务培训和计划分解等，具体协调省市县工作、解决市县客户经理营销难点、协调邮政内部服务部门、业务的推进和数据的上报工作。

招生商函项目采取客户经理营销制，市局采取综合、专职和专业客户经理营销，县局采取综合客户经理营销，确保“一一对应”，明确学校相关责任人。

2.《新生入学指南》手册

（1）营销时点：7月20日至9月5日

（2）产品定义：刊登衣、食、住、行、玩、通讯、电子数码产品、图书等信息，免费发放给本地大中专院校的新生。

（3）目标市场：新生入学前后是学生集中消费期，邮政商函可以为各行业客户提供准确的入学新生名址信息和业务宣传平台。

①目标客户：通信行业、金融行业、旅行社、保险公司、酒店餐饮、医院、学习用品、票务信息、日常用品、体育运动服装等。

②目标受众：大中专院校新生。

（4）产品内容

客户的宣传广告及产品的促销打折信息、优惠券等；

当地的交通线路图、生活旅游指南、名俗、学习、书店等公益信息方面的生活常识，增强了手册的可读性，有效提升了邮政的知名度和名誉度。

（5）产品形式：本册式

（6）产品规格及价格：大度16开或大32开，封面250g覆亮膜，内页105g纸全彩页印刷胶装。

（7）发布范围：各类学校新生及新生父母。

（8）发行方式

①随高考录取通知书一同寄递到考生手中。

②由邮政名址部门提供应届高考毕业生名址信息，或各市局与当地学校合作，由学校提供应届高考毕业生名址信息，通过名址信息寄递到考生手中。

③通过各大中专院校统一派发。

（9）营销进度安排

①启动阶段：7月20日-8月1日，主要做好各大高校投放渠道联系，设计素材搜集。

②招商设计阶段：8月10日-8月20日，根据目标客户按行业划分，两人一小组上门营销。

③印刷制作阶段：8月10日-8月25日

④投递阶段：8月25日-9月5日。

3.高等院校报刊图书

（1）营销时点：寄送高考录取通知书期间和9-10月份新学期收订期。

（2）营销目标：码洋净增4000万元。

\_\_年\_月\_日

致\_\_公司商函

贵司与我司签订的\_\_中段一层入口处之协议，现贵司由于特殊原因要求与我司解除合同。贵司承担退还我司以交的租金\_\_万元同时补偿我司\_\_万元的损失共计\_\_万元整人民币。现我司已同意该司要求，提前解除合同。我司撤离该店后其之前售后服务转移至\_\_地区\_\_店(全国\_\_直营店面均可提供服务)。双方签字盖章后生效!

甲方： 乙方：

代理人： 代理人：

日期： 日期：

一、项目市场分析

五一劳动节、五四青年节，形成假日经济的小黄金周，这赋予人们一个娱乐、休闲、消费活动的契机，这对释放潜在的消费需求尤其是周边旅游需求，带动交通、宾馆、餐饮、娱乐、购物等有很大作用，也为我们开展国际劳动节主题营销活动带来商机。

二、项目时间安排

(一)项目活动时间： 4月10日—— 5月15日

(二)阶段安排

三、目标市场需求分析

(一)政府部门：五一劳动表彰宣传、五四青年表彰宣传。

(二)行业客户：重点做好针对黄金周通信、金融、房产、商超、旅游、快速消费品等行业客户的促销宣传活动。

四、产品策略

(一)创新产品功能，开发节日商函市场

可为客户提供信函型商函、邮简型商函、邮资封片、幸运卡、邮送广告、百变形象邮、邮送广告以及账单搭载广告等商函产品。

1、信函型商函：可内置优惠券、打折卡、礼品券、调查问卷等;

2、邮简型商函：制作“五一节”活动邀请函、产品介绍推荐函;

3、明信片型商函(定制型、销售型)：商家寄送节日祝福、提醒式邀请函、传递祝福的载体。

4、百变形象邮：突出产品形象宣传，如珠宝手饰、香水手表等实物型产品，能够直接形象的展示产品特色。

5、邮送广告：可发布促销信息、结合剪角式小礼品兑换券、优惠折扣券等。如，可开发本册式、散页式的《五一周边游—旅游专刊》等五一旅游乐产品。

**优秀的商函范文4**

尊敬的xx，您好：

首先在此祝您新年行大运，生意兴隆。

非常感谢您长期以来对昌遂的支持与协助!昌遂科技自创办至今，承蒙诸位的`大力支持与协助，昌遂科技才能慢慢的成长与茁壮。

在智能PDU的市场里，客户需要的不再只是单一品牌、单一的产品，而是需要更细化、更专业的产品组合与服务。昌遂科技，专业的智能PDU厂商，为了能让客户拥有更好及更专业的服务，一直致力于扩大运营规模，扩大品牌影响力，成为中国第一的智能PDU解决方案提供商，服务全国智能PDU客户。希望在未来的日子里与各位经销商更加紧密地合作来开拓中国智能PDU市场。因此，本公司定于20xx年x月xx、xx、xx日举行昌遂科技20xx“拓土开疆驰骋未来”主题经销商大会，真诚邀请各位经销商的莅临指导，您的参与是敝司无上之光荣。

未来的市场，一定是品牌的市场。只有拥有强有力的品牌，才能有长足的利润支持企业长远发展;只有强有力的品牌，才能获得广大智能PDU客户的认同，在众多厂商脱颖而出;只有强有力的品牌才能给各位经销商朋友带来更多的利益。而昌遂，正拥有着成为智能PDU领域强力品牌的潜质。昌遂的事业正处于强势上扬期，昌遂的企业文化有爱更包容，昌遂的产品品质优良更专业。在此次经销商会议上，我们将进一步阐述昌遂公司企业文化，分析的市场优势及发展历程和前景、目前市场面临的新形势，昌遂竟争力及昌遂的商业模式，同时举办新产品发表会。

昌遂的目标是智能PDU领域的领头羊，恳请尊敬的经销商提供您宝贵的专业建议，希望您能与昌遂共同成长，合作双赢!

会议期间，集合众多经销商的宝贵经验交流，区域市场的信息共享。未来昌遂的营销版图的布建工程，您是最重要的一份子!请您拨冗莅临参与!

本次经销商大会将为尊敬的各位提供VIP待遇：

1、住宿安排：免费提供14日、15日、16、17日4晚，四星级酒店;

2、用餐安排：免费提供15日、16日两日的会议用餐;

3、晚宴安排：15日、16日举办与聚餐晚宴;

4、游玩安排：17日全天世界之窗一日游。真诚邀请您的共襄盛举。

xx科技总经理：

xx敬上

xxx

20xx年x月x日

**优秀的商函范文5**

Dear sir/madam:

We would like to invite you to an exclusive presentation of our new .

The presentation will take place at , at on . There will also be a reception at . We hope you and your colleagues will be able to attend.

is a leading producer of high-quality . As you well know, recent technological advances have made increasingly affordable to the public. Our new models offer superb quality and sophistication with economy, and their new features give them distinct advantages over similar products from other manufacturers.

We look forward to seeing you on . Just call our office at and we will be glad to secure a place for you.

Sincerely yours

**优秀的商函范文6**

xx公司：

由于我方项目的需求，特邀请贵公司专业顾问人员对我方项目进行实地考察，届时将与贵公司商议双方合作事宜。

考察日期：

考察人数：

考察内容：

所有考察费用由我方负担，考察人员的住宿条件将不低于三星级酒店的标准。

我方联系人：

联系方式：

请贵方予以确认并回复。

单位负责人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单 位 公 章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年 月 日

商务考察邀请函 经与贵公司就项目合作事宜进行初步洽谈后，我公司对合作事宜进行了研究，认为：

1、该项目符合国家的产业政策，具有较好的市场前景和发展空间;

2、该项目不仅将极大的促进双方发展，而且还将极大的促进两地合作，具有较大的经济效益和社会效益;

3、该项目所在我地区有很好的资源优势，具备合作的基本条件。

我公司认为，本项目符合合作的基本条件，具备进行商务合作洽谈的基础。具体的合作事宜必须经双方更进一步详细洽谈。请贵公司法人代表收到本邀请函后，派代表赴我公司作商务考察并就实质性框架合作进行洽谈，我公司将承担本次商务考察的全部费用。敬请告知准确时间，以利安排，我公司法人将亲自与贵公司面议合作事宜。

**优秀的商函范文7**

（1）强化管理职能，提高专业管理水平

今年以来，支局在上级部门的指导帮助下多次开展专业项目，着重加强对国内小包、约投挂号、不干胶邮品等新业务学习，以及“双十一”、“双十二”等专项营销项目培训，做好对全区函件广告业务的经营管理、业务指导和服务支撑工作。在重大项目策划、市场营销运作上加强专业联动和区域联动,提高专业化程度，提升综合竞争力。为贯彻落实局函件业务发展目标，召开了函件业务实行四年翻番全区动员大会，对09及今后的工作进行动员和部署，统一思想，加快发展。在函件局内部整合资源，实施团队营销、区域营销、行业营销和项目营销相结合的方式。并以团队模式对营业局、各区分局等部门进行全力支撑。对外统一品牌形象、统一价格政策、统一运行模式。全面推行项目经理制，促成函件业务向专业化、专向化发展。

（2）全面推行损益核算管理，着力讲求运行效率和质量，提高函件业务发展水平

根据局要求，09年全面实施二级单位损益核算。专业局对每笔函件业务都进行成本核算，强化成本费用预算控制，提高支出的边际效益。同时对利润进行考核，促使各责任中心主动增效,关注利润，追求高效业务的发展，避免了经营与效益脱钩、投入与产出脱钩。制定了各项业务的代办费、营销费提成，各项奖励办法的出台都向高效业务倾斜。

（3）加强用户欠费管理，建立欠费长效管理机制，促进函件业务有效发展

对函件大宗客户，确定记帐客户标准，通过大客户管理系统对欠费用户实行分层分级信用控制，明确邮政与客户之间的经济关系。每月通过定期汇总检查，对接近信用期的欠费，财务人员对营销人员及时提醒催交；对超过信用期的欠费， 根据局相关规定进行考核处理。至12月底函件业务局欠费累计余额为万元，占收入的。

（4）以效益为中心，强化经营，开发市场，做大做强重点业务，拓宽市场领域，提高函件业务发展规模和效益

围绕“保增长、保增效”的总体要求，以效益为中心，强化经营，进一步加强精细化管理。同时以项目营销为突破，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，提高经济效益。

① 账单业务

**优秀的商函范文8**

1、产品的优势：纯不锈钢打造，一体成型；专业技术工艺，优雅弧线形设计，时尚潮流，美观大方；安全、环保、节能、健康。

2、服务的优势：对代理商及经销商及提供最人性化、最有保障的服务；公司可提供从前期的人员培训、辅导到中期的市场开拓、促销、宣传和后期的客户回访、维护等一系列的扶持举措。

3、价格优势：严控产品质量，控制产品价格，最大限度地让利于经销商和终端消费者。

**优秀的商函范文9**

根据校园市场的特点，按大中专院校、中小学校、幼儿园三大市场对“开学季、学中季、毕业季、庆典季、节日季”等五个重要时段做好重点项目开发及营销策划工作，具体举措如下：

（一）大中专院校市场

---开学季

1.“招生信函，圆梦理想”

（1）营销时点：x月20日至x月30日

校园市场营销策划方案

（2）产品定义：招生数据库商函是专为教育类机构招生宣传所用的一项新型商业信函业务，以邮件为传播载体，将各类教育机构概况、师资力量、就业前景等相关招生信息传递给目标生源。

（3）产品形式：套封式商函。

（4）产品规格：统一7号、9号标准信封

（5）目标市场：

①重点高等院校。这类高等学校比较注重对学校的实力和知名度的宣传介绍，通常采用寄递学校招生简章等形式向重点高中毕业生、校长、毕业班班主任、教师进行宣传。

②二类院校。以职业技术学院和普通本科院校独立学院为主，目标主要为普通高中的学生，招生信函寄递对象为普通高中毕业生、高中校长、教师等。四是职业培训和资质培训等。大专院校内的各种培训实体及社会资质考试培训对招生的需求很大。这类商函发寄对象主要为在校大学生等。

（5）营销进度安排

?启动阶段：x月20日-x月1日，主要做好各大高校投放渠道联系，设计素材搜集。

②招商设计阶段：x月20日-x月20日，根据目标客户按行业划分，两人一小组上门营销。

③印刷制作阶段：x月10日-x月20日

④投递阶段：x月30日-x月30日

（6）营销组织

?在市函件局设臵商函项目经理，针对目标学校和市场情况，进行项目策划、业务培训和计划分解等，具体协调省市县工作、解决市县客户经理营销难点、协调邮政内部服务部门、业务的推进和数据的上报工作。

②招生商函项目采取客户经理营销制，市局采取综合、专职和专业客户经理营销，县局采取综合客户经理营销，确保“一一对应”，明确学校相关责任人。

2.《新生入学指南》手册

（1）营销时点：x月20日至x月5日

（2）产品定义：刊登衣、食、住、行、玩、通讯、电子数码产品、图书等信息，免费发放给本地大中专院校的新生。

（3）目标市场：新生入学前后是学生集中消费期，邮政商函可以为各行业客户提供准确的入学新生名址信息和业务宣传平台。

①目标客户：通信行业、金融行业、旅行社、保险公司、酒店餐饮、医院、学习用品、票务信息、日常用品、体育运动服装等。

②目标受众：大中专院校新生。

（4）产品内容

?客户的宣传广告及产品的促销打折信息、优惠券等；

②当地的交通线路图、生活旅游指南、名俗、学习、书店等公益信息方面的生活常识，增强了手册的可读性，有效提升了邮政的知名度和名誉度。

（5）产品形式：本册式

（6）产品规格及价格：大度16开或大32开，封面250g覆亮膜，内页105g纸全彩页印刷胶装。（各市局可根据实际情况自行确定）

（7）发布范围：各类学校新生及新生父母。

（8）发行方式

①随高考录取通知书一同寄递到考生手中。

②由邮政名址部门提供应届高考毕业生名址信息，或各市局与当地学校合作，由学校提供应届高考毕业生名址信息，通过名址信息寄递到考生手中。

③通过各大中专院校统一派发。

（9）营销进度安排

?启动阶段：x月20日-x月1日，主要做好各大高校投放渠道联系，设计素材搜集。

②招商设计阶段：x月10日-x月20日，根据目标客户按行业划分，两人一小组上门营销。

③印刷制作阶段：x月10日-x月25日

④投递阶段：x月25日-x月5日。

3.高等院校报刊图书

（1）营销时点：寄送高考录取通知书期间和9-10月份新学期收订期。

（2）营销目标：码洋净增4000万元。

（3）产品策略：《大学新生》、《微创业三十六计》图书和畅销报刊。

（4）价格策略

\_\_公司：

贵方有关保险事宜的6月25日来函知悉，特函告如下：

一、综合险。在没有得到我盟客的明确指示的情况下，我们一般投保水渍险和战争险。如贵方愿投保综合险，我方可以稍高的保费代保此险。

二、破碎险。破碎险是一种特别保险，需收取额外保费。该险现行保险费率为2%，损失只赔超过5%的部分。

三、保险金额。我方注意到贵方欲为装运给贵方的货物按发票金额另加10%投保，我方当照此办理。

我方希望上述答复将满足贵方的要求，并等候贵方的答复。

\_\_公司

\_年\_月\_日

以来，望江邮政始终坚持以科学发展观统领全局，以省公司提出的“更新一点，再快一点”企业核心理念为行动指南。把加快发展放在首要位置，在省公司、市局领导的亲切关怀和指导下，全局干部职工紧紧围绕县局提出的“创新促快，深化改革，精细管理，和谐稳定”工作思路，逐项分解落实年初工作会议所确定的各项工作目标，以服务地方经济建设为主线，大力发展邮政函件、金融、速递和以农资配送为主要内容的物流业务。规范管理，创新经营，强化支撑，实现了望江各项邮政事业持续稳定的发展。其具体体现在以下几个方面：

一、邮政主要经营指标完成情况

1-10月，我局共完成业务收入万元，计划完成率达到,增长率达,以上二项数据均列全市第一。其中代理储蓄业务收入完成万元，函件收入完成万元,特快业务收入完成万元,报刊发行完成万元,商品销售收入完成万元。重点业务得到了有效推进。

截止10月31日，我局储蓄余额达到亿元，累计净增余额亿元，活期比重;完成代理保险保费万元;商易通发展133户。

二、各项工作的基本情况

(一)、体制改革平稳推进。

3月10日望江邮政速递物流营业部正式挂牌运营,体制改革顺利推进。期间没有发生一起员工申诉、上访等事件，确保了改革和发展“两不误、两促进”。

(二)基础设施建设成果显著

2、按安全标准规范要求，对县局金库进行重建，按照监管部门的要求更新和加装了监控设备，并对防尾随门进行了维修，安装了可视对讲系统，更换了消防设施，安全工作得到进一步加强。

3、围绕构建和谐企业，改善员工生产和生活环境。今年以来，我局先后创建了漳湖、新坝二处职工小家。对客户营销中心、邮处中心等加装了空调设备。

(三)、支撑和管理工作有效加强。

(四)、经营工作扎实推进。我局始终坚持思路创新，通过项目带动，努力实现经营工作快中求好、以好促快的良好局面。

1、邮政金融工作全面推进，发展势头不减。1-10月，完成业务收入万元。储蓄余额保持了持续增长的态势，已累计净增亿元，代理保险、代理基金、商务汇款等业务也得到了同步发展。此外，我局还开展安全隐患排查和大额现金管理、反\_工作的宣传等专项检查活动;完善储汇各项规章制度，组织新业务培训班18期450余人次，参加省市局组织的新业务培训班达7期22余人次。

2、函件业务继续保持旺盛的发展势头。1-10月我局已完成业务收入万元，占全年预算进度的，其中邮送广告共发布28期(22万份)，实现业务收入万元;邮资封完成万枚，实现收入万元;邮资机业务量完成万件、收入万元;招生商函万份，实现收入11万元。

为促进全县函件业务发展,今年我局专门成立了几个营销项目小组：

一是成立望江县第四届青少年书信大赛活动小组,总结前三届大赛成功经验,力争今年的大赛从主题、内容、形式、宣传等方面取得新突破;

二是成立了招生商函项目营销小组。随着社会事业的不断发展，教育事业得到了有力推进，我局紧紧抓住这一商机，着力发展招生商函业务;

三是定期发行本册式邮送广告业务,本册式广告以电信、移动、宾馆等常年固定广告商为主体，同时根据时节的特点，适时补充其它广告，实行每月定期发送，1-10月份已累计发行10期，实现收入16万余元。

四是与县文体局联合开展“加大文化市场监管，净化文化市场环境”专题营销活动。与“雷池文化节”组委会联合开展门票销售与纪念明信片发行活动。

3、以农资配送业务为重点的物流分销配送业务稳步发展。1-10月份销售大化肥416吨;农资订货会现金订货达万元;实现业务收入万元。

我局以服务“三农”为切入点，通过制定季节性经营工作重点、举办农资产品现场订货会、适时组织开展劳动竞赛、不断丰富农药品种和加强农家店建设质量等方式，极力推动物流业务的发展,

4、速递业务增长较快。今年3月份速递物流营业部成立以来，将速递业务放在十分重要的地位，通过理顺机制、强化营销、提升素质等手段，全力改变业务发展现状。1-10月，速递业务收入完成万元，业务发展呈现跃出“锅底”、加速推进局面，其中,“徽乡茶”配送额达万元,实现收入万元;端午节粽子销售万元,实现收入10万元。

5、邮政短信业务发展较好。邮政短信业务属于投入小、成本低、收益高的业务,我局非常重视,一直给予倾斜政策,使该业务发展步入良性发展轨道,真正实现了“早发展早收益”。目前已实现每月固定收入近4万元，止10月5日，累计净增邮信通用户12220户，净增速递短信4582笔，汇兑短信3240笔。

(五)、邮政服务水平全面提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，在强化日常检查工作的同时，我局还十分重视对员工的教育培训工作，使服务工作更规范，今年我局共举办的18期各类业务培训班，共有员工270余人次参加了培训。通过全局员工的共同努力，全局员工服务意识有所增强，服务质量有所提高，基本杜绝了用户有理由申告，邮政综合服务水平有所提升。

(六)、安全生产工作得到加强

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。我局根据省市局相关文件的要求，成立了两个专项检查领导小组，认真开展了人员排查和邮政业务稽查等工作。坚持每季度召开一次储汇资金安全例会和邮政通信质量分析会。扎实开展“安全生产月”活动。由于制度到位，责任落实到位，检查工作到位，保证了我局的各项工作都能安全的开展，没有发生一起重大经济案件、重大安全事故、重大违规经营行为。

(七)深入学习实践科学发展观

深入贯彻落实科学发展观,以”更新一点,再快一点”企业核心理念为指导。围绕我局实际工作认真开展了查思想观念,查学习成果,查工作作风,查遵纪守法,查工作措施是否得到有效落实。准确把握科学发展观的科学内涵和精神实质,深刻理解科学发展观的重大现实意义,运用科学发展观指导和促进各项工作上台阶,实现望江邮政又好又快的发展。

三、存在的主要问题

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，金融类收入比重过大，给企业的未来发展带来不利影响。三是员工的危机意识、团队合作意识、服务意识还需进一步完善。四是管理工作有待于进一步规范。我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在今后有个实质性的改变。

工作安排

一、主要工作思路：继续以服务地方建设为主线，突出抓好中小企业和新农村建设的服务工作，以项目营销为抓手，大力发展函件、金融、速递和物流业务，规范管理，创新服务，强化服务与支撑，紧紧围绕“创新促快,注重效益,精细管理,和谐发展”的工作方针，保持望江邮政事业又好又快发展。

二、工作目标：

三、实现上述目标的主要措施：

(一)统一思想，提高认识，增强发展的信心和决心

第一，县委县政府将继续坚持大开放、市场化和可持续发展战略，突出招商引资这条主线，狠抓改革创新、优化环境两个关键，围绕建设纺织工业强县、优质农副产品加工基地县、优秀的生态示范县三大目标，精心打造纺织服装、农副产品生产加工、建材、化工、机电、清洁能源和生态旅游等七大产业集群，努力将望江建设成为长江北岸的生态工贸型港口城市。通过全县人民的不懈努力，望江已挤身安徽省县域经济“动态十快县”行列，省级经济开发区初具规模，县域经济已进入跨越发展的新阶段，加之望东长江大桥即将破土动工，生机勃勃的雷池大地无疑会给予邮政发展提供广阔的空间。第二，经过多年的积极探索，望江邮政在发展上积累许多有益的经验，尤其是对竞争性业务市场的洞察力、适应性都有切身的感悟，干部职工的素质总体上是能够适应发展要求的，这是望江邮政发展的源动力。第三，随着邮政体制改革的不断深化，邮政经营理念和管理体制必将发生重大变革，将进一步促进邮政各项工作的顺利开展。因此，未来的望江邮政，将面临难得的发展机遇，只要我们深入学习实践科学发展观，以“更新一点，再快一点”企业核心理念为指导，认真组织好、开展好各项工作，认清形势，坚定信心，望江邮政必将开辟出一个新的天地。

(二)、创新思路，加快发展

1、创新管理思路：

一要进一步完善各类考核办法，明确各项激励政策，量力而行，构建能够最大限度地激发员工工作激情的薪酬体系和业务激励体系;二要努力营造适合优秀人才脱颖而出的环境，让那些想干事、能干事、干成事的业务骨干提供合适的舞台，施展他们的才华;三要创新后勤服务体系，进一步强化后勤支撑力度，提高后勤服务效能，为经营发展提供强有力的保障。

2、突出抓好各项业务发展：

大力发展邮务类业务。函件业务是邮务类的核心业务，需要培育市场、挖掘潜力，突出发展。重点发展数据库商函业务。要以特色名址库为支撑，高度重视县内名址库的建设和维护，以书信比赛、招生商函、高考大礼包等为重点项目，大力发展数据库商函，使其成为函件的品牌业务。高度重视账单业务的拓展与覆盖。以行业客户和中小企业为重点，在巩固医保、公路和交通等老客户的同时，加大对医院、水、电、气和住房公积金等行业的开发，力争成功开发1-2户。做大做强以贺卡为重点的邮资封片卡业务。贺卡业务要在确保原有客户资源的同时，不断扩大业务覆盖面，并努力向村级市场渗透，积极寻求贺卡业务新的增长点。同时要以项目为抓手，及时掌握市场信息，围绕雷池文化节、望东长江大桥、棉花大市场启用等重大事件大做文章，扩大邮政商函的影响力，促进业务发展，确保完成全年收入计划。

报刊发行业务要由一次性大收订向全年收订和补续订转移，并努力扩大私费订阅市场;要加快报刊零售末端传递速度，增强渠道竞争力;要扩大教辅图书及其他出版物的销售规模。打好报刊大收订攻坚战。

新一轮集邮热已在升温，集邮业务要抓注雷池文化节、望东长江大桥等重大卖点，及时组织好邮品及纪念册。要充分发挥集邮协会的作用，通过扩大队伍，促进集邮业务的发展。要高度重视县内知名企业的形象年册市场拓展工作，提供具有望江特色的新邮品。

信息和代理业务，主要是做好现有的电信运营商的业务代办，积极拓展代理市场，电子商务在县内要做好“家家购物”配送项目，继续抓好邮政短信业务的发展。

加快发展速递物流类业务。速递业务要加大“两区一商”市场开发力度，组织强有力的市场拓展团队，以县经济开发区为重点，在切实做好中小企业调研工作的基础上，充分运用经济快递的资费及时限优势，积极开展与相关中小企业和有关单位的业务商谈和签约工作。以优质的服务抢占市场份额，确保全年收入目标的实现。

毫不动摇发展金融业务。紧紧围绕“调结构，增效益”活动主题，确保活期储蓄余额的有效增长，要通过对农村市场的快速扩张，形成邮政金融在农村的明显竞争优势，带动其它金融业务的发展。注重发展低成本、高收益的业务，适度分流长期存款，走规模与效益并重之路，努力降低企业付息成本。

(三)保持和谐促发展

1、继续围绕企业文化建设，深入开展文明单位创建活动，提高创建层次。企业文化注重强调人的价值，注重人的因素，挖掘和启发人的潜能。我局将继续加大职工思想教育，提高职工业务素质。开展丰富多彩的文体活动和劳动竞赛。完善局内各项硬件设施，充分利用好活动室、图书室，形成一种积极向上的良好学习氛围，使企业有活力，职工有精神、有品味。从服务上要全面提高服务质量和服务水平，把服务工作重点放在营投工种，营业重点放在服务用语和专业技能的提高上，投递重点放在按时按址投送和礼貌服务及统一着装方面，在做好营投窗口各项服务工作的同时，要在全局开展优质服务和相互支撑服务，理顺前后台服务程序，使全局服务环节流畅，为群众用邮提供一个全面的服务平台。

3、做好安全生产、安全保卫工作，确保邮政资金、邮件和人身安全。安全生产工作以加强落实《安全生产法》和一系列内控条例为主线，进一步建立健全企业安全生产责任制和各项规章制度，制定相应考核措施。加强对重点生产场地和部位的安全生产检查，及时发现和消除各种隐患,牢固树立“安全无小事”思想，全面提高防范和处理突发事件的能力，确保不发生资金案件。

面对新的挑战，让我们继续保持旺盛的斗志和信心,多一点创新思维,多一点求索精神,多一点市场意识,以“更新一点，再快一点”企业核心理念为指导，为企业发展出谋划策，我们完全有理由相信我们一定有能力完成明年的各项指标计划。

\_\_ 公司安议记录

日期：201\_ 年 4 月 14 日

会议地点：公司员工食堂

会议名称：安全生产工作部署暨安全生产宣讲会议

主持人：\_\_ 厂长

参会人员： 全体员工

会议纪要

一、会议议程

1、由公司安全生产直接责任人兰玉分析公司当前安全生产现状，布置下一步安全生 产工作。

2、由公司安全生产第一责任人莫建旭就公司安全生产提出要求。

二、会议摘要

1、近期从到省市均对危化品生产经营行业的安全生产工作高度重视，召开了几 次会议，\_\_ 市领导、\_\_ 局领导于近期召开了安全生产工作会议，提出了相应要求。

2、公司近期与市安监局、\_\_ 镇政府签订了 201\_年度安全生产责任书，直接责任人 向全体员工转达了会议精神。

3、公司安全生产直接责任人通过介绍近年来国内外发生的典型危化品生产安全事 故，强调危化品安全事故危害的严重性。通过剖析事故原因，证明事故发生是隐患 积累的结果，事故发生是有规律可循的，事故发生是可以避免的。使参会员工通过 事故案例受到了一次安全教育。

4、公司安全生产直接责任人部署公司下一步安全生产工作，具体为：

①\_ 月 \_\_ 日前完成公司各级安全生产责任书的签订(部门与公司签订，员工与部门 签订) 。

②月底前完成对全体新进员工的三级安全培训(要有培训签到、有考试试卷、考核 评定) ，直至全部考核合格。

③月底前完成一次安全生产检查，针对查出的安全隐患制定整改措施实施整改。

④五月份对部门主管进行专门的安全管理培训，提高其安全生产管理技能，使其会管安全。

⑤继续加强设备、设施的维护、保养，保安员定时对消防、安全设施的有效性进行 检查(设备设施有维护保养记录，消防、安全设施的检查有记录) 。

⑥各部门在 5 月底前必须养成班前讲安全、班中查安全、班后总结当日安全的习惯， 开展“三违”活动。

⑦认真做好雷雨季节、高温季节的各项安全防范工作。

三、第一责任人\_\_ 就公司安全生产提出要求：

1、\_ 总指出目前各部门员工的安全意识同比去年有所下滑，公司的安全形势不容乐观。

2、要求直接责任人加强员工安全生产教育培训，落实各级安全生产责任制。

\_\_\_\_\_\_有限公司：

我司在贵司生产的十万个\_\_\_\_品牌钥匙扣(合同编号：\_\_\_\_881218-8)包装盒子颜色生产再次出现偏差，经客户确认，盒子需要按照已经确认的样板颜色重新进行生产。

请贵司根据货之前确认的样板安排重做，并需在20\_年8月31日前完成。

我司因盒子颜色出现问题而无法按时给客户出货，从而导致被客户罚款的问题，届时再与贵司根据生产合同协商解决。 请贵公司收到此函后，务必于1日内签字盖章回传我司，并根据上述要求改善产品，忠心感谢您的合作与配合!

(公章)

二一八年八月八日

主题词：盒子 颜色 重做 函

\_\_市\_\_\_\_\_\_有限公司 20\_年8月8日

**优秀的商函范文10**

根据校园市场的特点，按大中专院校、中小学校、幼儿园三大市场对“开学季、学中季、毕业季、庆典季、节日季”等五个重要时段做好重点项目开发及营销策划工作，具体举措如下：

（一）大中专院校市场

---开学季

1.“招生信函，圆梦理想”

（1）营销时点：x月20日至x月30日

（2）产品定义：招生数据库商函是专为教育类机构招生宣传所用的一项新型商业信函业务，以邮件为传播载体，将各类教育机构概况、师资力量、就业前景等相关招生信息传递给目标生源。

（3）产品形式：套封式商函。

（4）产品规格：统一7号、9号标准信封

（5）目标市场：

①重点高等院校。这类高等学校比较注重对学校的实力和知名度的宣传介绍，通常采用寄递学校招生简章等形式向重点高中毕业生、校长、毕业班班主任、教师进行宣传。

②二类院校。以职业技术学院和普通本科院校独立学院为主，目标主要为普通高中的学生，招生信函寄递对象为普通高中毕业生、高中校长、教师等。四是职业培训和资质培训等。大专院校内的各种培训实体及社会资质考试培训对招生的需求很大。这类商函发寄对象主要为在校大学生等。

（5）营销进度安排

①启动阶段：x月20日-x月1日，主要做好各大高校投放渠道联系，设计素材搜集。

②招商设计阶段：x月20日-x月20日，根据目标客户按行业划分，两人一小组上门营销。

③印刷制作阶段：x月10日-x月20日

④投递阶段：x月30日-x月30日

（6）营销组织

①在市函件局设臵商函项目经理，针对目标学校和市场情况，进行项目策划、业务培训和计划分解等，具体协调省市县工作、解决市县客户经理营销难点、协调邮政内部服务部门、业务的推进和数据的上报工作。

②招生商函项目采取客户经理营销制，市局采取综合、专职和专业客户经理营销，县局采取综合客户经理营销，确保“一一对应”，明确学校相关责任人。

2.《新生入学指南》手册

（1）营销时点：x月20日至x月5日

（2）产品定义：刊登衣、食、住、行、玩、通讯、电子数码产品、图书等信息，免费发放给本地大中专院校的新生。

（3）目标市场：新生入学前后是学生集中消费期，邮政商函可以为各行业客户提供准确的入学新生名址信息和业务宣传平台。

①目标客户：通信行业、金融行业、旅行社、保险公司、酒店餐饮、医院、学习用品、票务信息、日常用品、体育运动服装等。

②目标受众：大中专院校新生。

（4）产品内容

①客户的宣传广告及产品的促销打折信息、优惠券等；

②当地的交通线路图、生活旅游指南、名俗、学习、书店等公益信息方面的生活常识，增强了手册的可读性，有效提升了邮政的知名度和名誉度。

（5）产品形式：本册式

（6）产品规格及价格：大度16开或大32开，封面250g覆亮膜，内页105g纸全彩页印刷胶装。（各市局可根据实际情况自行确定）

（7）发布范围：各类学校新生及新生父母。

（8）发行方式

①随高考录取通知书一同寄递到考生手中。

②由邮政名址部门提供应届高考毕业生名址信息，或各市局与当地学校合作，由学校提供应届高考毕业生名址信息，通过名址信息寄递到考生手中。

③通过各大中专院校统一派发。

（9）营销进度安排

①启动阶段：x月20日-x月1日，主要做好各大高校投放渠道联系，设计素材搜集。

②招商设计阶段：x月10日-x月20日，根据目标客户按行业划分，两人一小组上门营销。

③印刷制作阶段：x月10日-x月25日

④投递阶段：x月25日-x月5日。

3.高等院校报刊图书

（1）营销时点：寄送高考录取通知书期间和9-10月份新学期收订期。

（2）营销目标：码洋净增4000万元。

（3）产品策略：《大学新生》、《微创业三十六计》图书和畅销报刊。

（4）价格策略

X有限公司：

我司在贵司生产的十万个X品牌钥匙扣(合同编号：X881218-8)包装盒子颜色生产再次出现偏差，经客户确认，盒子需要按照已经确认的样板颜色重新进行生产。

请贵司根据大货之前确认的样板安排重做，并需在20xx年8月31日前完成。

我司因盒子颜色出现问题而无法按时给客户出货，从而导致被客户罚款的问题，届时再与贵司根据生产合同协商解决。 请贵公司收到此函后，务必于1日内签字盖章回传我司，并根据上述要求改善产品，忠心感谢您的合作与配合!

(公章)

二〇一八年八月八日

主题词：盒子 颜色 重做 函

XX市X有限公司 20xx年8月8日

1.信头(函头)信头原属英文商函的一种格式,由于商务活动的国际交往日益增多,近年来国内商函采用这种国际通用的信头格式者日渐增多。信头出现于信文首页的上部,在左上方写收件人地址、单位、职称、职衔、姓名等;右上方写发信人地址、法定名称、姓名、电话、传真、电报挂号、E-mail、邮政编码、寄信日期等。

如:香港九龙观塘协和街78号 中国·北京市启德楼二楼B座Y西城区车公庄大街6号泵业国际集团 中国双巴进出口总公司董事长云晓璎先生 总经理×××电话:传真:电报挂号:电子邮址:邮编:1999年10月1日

有些商业企业的信笺印有信头,发信时在专用发函纸上按表格填写即可。需注意:就目前而言,信头并非中文商函的必备格式,国内商函往来多无信头。

2.标题(事由)标题位置在信头下方,居中书写;不使用信头则直接标写在首页上方中间。标题用来标明事由,使收信人通过标题一目了然就能知道信文的主要内容。商函标题常见有两种形式:一是由事由加文种名称“函”构成,类似于两项式的公函标题,如“关于申请商标注册咨询函”。二是先写“事由”二字,加冒号提示,然后直接标写该信件的内容,如“事由:K-35超声波仪索赔”。

3.函号(编号)函号即发函字号或发函编号。中文商函的编号常见有两种形式:一是仿效行政公文发文字号的格式,形成“×函[20××]”或“(20××)×函第×号”的形式。如“琼纺财函[202\_]99号”或“(202\_)琼纺财函第99号”,这里的“琼纺财函”是代指“海南省纺织公司财务处商函”,“99号”是该公司年度发函的顺序号。但需注意,商函的发函字号不象行政公文发文字号那样有严格的要求。二是采用直接编号,如“第23号”。设置函号是为了便于收发函双方对商函的处理、归档、备查,是否需要编制函号或采用何种形式编排函号并无具体规定。函号的标注位置也没有固定、统一的要求,通常出现在标题右下方或信头的左上方。

4.称谓(称呼)称谓是对收信人或收信单位的称呼。称谓的位置在标题或函号的左下方,单独占行,顶格书写,后面用冒号。商函比较注重称谓。若收信方是单位,应写全称或单位内的部门名称;若写给个人,要在公司名称和对方名字之后加职务衔,以示尊重。如“××商场××总经理”、“×××董事长”等。不知对方职务或职称时可用“负责同志”、“先生”、“女士”、“小姐”等称呼。与港澳台地区进行商务往来,依照习惯还应在称呼上加一些文言敬语,如“×先生惠览”、“××先生台鉴”等。商函在称谓之后一般不用寒暄语,直接进入正文,不必象私函那样客套寒暄。

5.正文正文是商函的核心部分,叙述经贸业务往来联系的`实质性问题。正文可分开头、主体、结尾三部分。开头:开头应直截了当、简单扼要地说明发函意图、缘由;复函则要引叙对方来函,以示复函的针对性。主体:主体表达信函的中心内容。一般是根据发函缘由详细地陈述具体事项或是针对所要商洽的问题或所联系的事项阐明自己的意见。结尾:结尾一般是简要概括主体所叙之事,并提出本函的有关要求,如“希望速予办理见复”等。有的商函在结尾时使用一些惯用语,如“此致”、“此复”等。也有的商函没有结尾。结尾往往就是一两句话,但却是点睛之笔,应特别注意它的恰当得体。一般商函没有祝颂语。个别商函如联系信、庆贺信,为联络情感、表示礼仪,常常在结尾使用祝颂语,写一些表示祝愿或致敬的话语,如“谨祝商安”、“敬祝健康”等。结尾惯用语和祝颂语可一行书写也可分两行书写。一行书写时可紧随正文,也可以和正文空开两格再写;分行书写时,“谨祝”、“敬祝”可紧随正文,也可以和正文空开两格再写,“商安”、“健康”则转行顶格书写或转行空两格书写。

6.信尾信尾包括落款、签章、日期等。落款:落款通常写在结尾后另起一行(或空一、二行)的偏右下方位置。以单位名义发出的信函,落款可写单位名称或单位内具体部门名称,也可同时署写信人的姓名,有负责人姓名的还须注明职衔。使用专用发函纸,则填写日期即可。签章:签字和加盖公章。重要的信函,为郑重起见要加盖公章。有发函人署名的必须亲自手签具名,不能用图章代替手签,打印的信件在打印的姓名前面也必须签署真名,因为商函是重要的凭证。日期:日期一般写在署名的下一行或同一行偏右的位置。发函日期要写明具体的年、月、日(甚至时)。做为凭据,日期是商函非常重要的一项格式,要求书写完整,不可省略、遗漏。

7.附件标注附件是随函附发的有关材料,如报价单、发票、确认书、单据等。由于文本页数多或不便写入正文,这些资料均可作为附件处理,附在信文之后。附件的标注位置可在落款之前也可在落款之后,靠左侧写“附件:”或“附:”字样,然后注明附件的名称和件数。如“附件:安图公司最新地图目录三份”、“附:88号男式真丝睡衣彩色图片一套”。

8.附言如果附言补叙的内容较多,应另写一函,以示尊重。信函写完后,发现内容有漏、或有补充说明之事、或有必须修正之处,可在落款左下方标写“又及:”、“又启:”、“再者:”、“再启者:”字样,然后提行予以补叙,交代有关事项。也可直接补叙有关事项,然后标写“又及”、“双启”字样。如“又及:×××经理特意嘱笔问候”、“又启:来函可邮寄新址”,或“×××经理特意嘱笔问候。又及”、“来函可邮寄新址。又启”。如果附言补叙的内容较多,应另写一函,以示尊重。上述公函式商务信函的8项格式并不是每件商函所必须具备的,其中标题(事由)、称谓、正文、信尾4项是必有的格式;而信头、函号(编号)、附件标注、附言4项是或有的格式,写作时可依实际需要选用。

鲁迅公园支局20\_年函件专业工作小结

回顾20\_，鲁迅公园支局以科学发展观为指导，引入转型经营理念，着力提升项目策划能力，强化专业经营管理，转变营销方式，确定发展重点，做大重点业务，寻找长效高效业务，进一步拓宽市场领域，提升函件业务发展空间，努力实现在新的形势下推动邮政函件又好又快发展。

**优秀的商函范文11**

随着经济的复苏，人们的生活水平逐步提高。人生对生活质量的要求也越来越高，对家用厨卫产品质量的要求也与日俱增。靓夫人电器集团致力于为人们提供时尚、健康、靓丽的厨卫用品，其产品追求卓越的品质和优越的环保性能，公司有完善的培训机制、周到的服务队伍。为进一步占有市场扩大品牌知名度，现在面向全国正式招商：

品牌：

定位：时尚、靓丽、健康的整体厨卫品牌

产品：烟机、灶具、消毒柜、热水器等

**优秀的商函范文12**

尊敬的 先生/女士

中华慈善总会等国内多家公益民间机构与国际联合劝募协会、美中贸易全国委员会共同发起的\'跨国公司与公益事业高级论坛\'（以下简称论坛）将于20xx年11月9-11日在北京隆重举行。

此次论坛由高级论坛和公益项目展示会两部分组成。高级论坛主要包括：中国公益事业的现状、机遇和挑战；跨国公司/企业在现代公益事业中的作用、责任和地位；跨国公司和公益机构之间的合作关系及公益机构管理能力的评估机制。公益项目展示会将采取会展形式与论坛同时举行，供各公司、各公益机构通过图、文、声像等形式进行展览和交流。

随着中国加入世界贸易组织，特别是在\_\_提出的全面建设小康社会、完善社会

经济改革的方针指引下，此次论坛的召开将为促进跨国公司和中国公益事业的合作发展提供新的契机。我深信，此次论坛将为您提供一次良好的机会来进一步了解中国公益事业的现状、机遇及其面临的挑战；并通过各方的广泛接触和交流，促进双方伙伴关系及合作机制的建立。

参加此次论坛的代表将来自多个部门，约有国内外跨国公司/企业代表100名，公益民间机构代表80名，研究部门及相关机构的知名人士等120名。届时将有政府及有关部门领导人莅临大会，这也充分显示了政府和有关各方对中国公益事业的重视和关心。 在此，我诚挚地邀请您及贵单位参加此次论坛及展示会，并真诚地期望您为中国公益这一崇高的事业做出新的贡献！

期待着您的积极参与！

xx-xxx-xxx-x

年月日

**优秀的商函范文13**

尊贵的品牌市场代理商、供应商、合作商：

20xx年月日，延安百思特广告庆典有限公司将迎来其企业辉煌发展的第十个年头。十年来，我们与共同成长，风雨与共，十年来，艾宝家电由最初一个作坊式的小工厂，已发展成为如今全球最大的电热水龙头制造商。十年来，艾宝度过了无数个充满风雨与酷暑的日子，欢声和笑语，也有辛酸和泪水，这辛酸和泪水，来自于创业的艰辛，这欢声和笑语，来自于四面八方客人的尊敬与好评。我们激动，因为艾宝事业有成、鹏程万里;我们感动，因为艾宝十年风雨、温暖有你!十年来，你们与最受尊敬称号共同倡导社会责任，你们因此造就了艾宝企业的今天、明天，社会因你们的存在而变得更加温暖，你们是艾宝品牌当之无愧的温暖使者!

在艾宝家电十周年大庆典的日子里，我们怀着一棵感恩的心，诚挚的邀请您作为代表，出席香港惠氏艾宝家电十周年庆典及艾宝之星颁奖活动。活动定于20xx年\*月\*日---\*日在香港、泰国两地举行，具体会务事项请参阅活动细则。

特此邀请!

制造公司

十周年庆典活动组委会

20xx年\*月\*日

**优秀的商函范文14**

（一）优势

经过近几年来对校园市场的开拓，邮政取得的社会效应显著，树立了较好的品牌形象，巩固了与院校合作的基础，培育了一定的用邮消费群体。使用邮政业务产品，逐步成为帮助校方、学生解决困难的有效方式。同时，邮政营销队伍得到锻炼，营销能力有了显著提高。

（二）机会

截至20xx年底，全省共有各级各类学校25842所，在校生1038万人。其中：幼儿园9431所，在园幼儿145万人；义务教育小学11633所，在校生434万人；普通初中学校2116所，在校生200万人；普通高中及中等职业学校1001所，在校生152万人；高等教育，普通高等学校、独立学院和成人高等学校96所，在学人数总规模102万人。教育事业的蓬勃发展，为校园市场的持续繁荣奠定了基础。

各类学校为加快发展，做大规模，急需寻找有效的形式和方法来提高其竞争能力。校园人数众多，目标群体集中，消费需求旺盛、跟随性强，使营销更具有针对性。

（三）劣势

邮政在校园市场的营销公关、支撑服务方面缺乏连续性、系统性，营销模式相对单一，灵活性不足；邮政产品、宣传、活动、优惠等尚未对校园群体构成深刻印象。

（四）威胁

各类商家对校园市场渗透的力度不断加大，服务产品的同质化竞争不断加剧；市场进入壁垒较高，部分促销、推销活动不允许在校园

内举行；学生是一个无经济来源的群体，其消费能力相对较弱。

**优秀的商函范文15**

(一)整合效应

“同心圆”商函是以区域为特色的直邮广告媒体，具有极强的整合效应，包括目标受众?行业信息的集中化和行业间合作的整合效应，形成产业链上下游或者不同行业间的信息联合发布，通过不同内容对目标受众施加的共同且叠加的影响，使广告促销活动效果最大化?

同时，经比较，单件直邮广告能够提供的内容越多，目标受众的开拆率越高?

(二)降低成本

“同心圆”商函广告主要成本为投递成本?制作成本和印刷成本，成本与参与客户数量成几何级负相关线性关系，也就是说，通过多个客户的参与，有效降低了单个客户的成本，与单个客户使用商函相比，成本可降低4到10倍?

3千元即可投放广告。

(三)数据库商函简介

目标受众

吸引客户

用户接触和流程设计

刺激客户

对用户反馈回复

的跟进和分析

活动的实施完成

围绕商圈周边2—3公里的公司和常用信箱居民投递本商圈商家信息，通过众商家平分成本，提高广告宣传性价比，打造商圈固有宣传渠道，培养周边公司及居民消费习惯。

(四)目标明确

1、以市区(清河、清浦、开发区)为单位的邮寄对象数据

(五)亲近性强

家门口的“衣食住行，休闲娱乐”。

(六)操作灵活

客户可灵活选择单个广告面或包版广告。

(七)信任度高

署名“邮政”，商家跟消费者都“信”得过。

**优秀的商函范文16**

尊敬的先生/女士：

参会人员需持有韩国政府邀请函，否则有关单位不予安排政府行为文化交流活动。

包含内容：

交通：郑州出境港口韩国油轮，韩国交流专用车。

住宿：韩国四花酒店或渡假村4晚住宿，油轮上2晚住宿。

用餐：韩国境内特色餐4早8正，油轮上2早4正餐。

景点：行程上所含景点大门票(自理景点除外)。

导服：全程领队服务，及当地中文导游讲解。

小费：韩国当地司机导游小费及燃油附加税。

保险：旅行社责任险及旅游境外人身意外险。

签证：团体旅游签证费用。

活动：中韩特色文化交流活动费用。

邀请人：XXX

XXXX年XX月XX日

**优秀的商函范文17**

尊敬的 品牌 阁下：

长沙市装饰建材商会自1999年12月26日成立，地板专业委员会主管部门为长沙市工商联。十年间装饰建材商会在整合行业资源、服务企业和会员、保障会员合法权益等方面做出了应有的贡献。同时也见证了长沙地板行业由原来的小品牌、小规模到现在的市场化、品牌化、成品化的发展历程。20xx年建材商会改革创新，将建材商品品类结构分为陶瓷、洁具、地板、木业、门窗、橱柜、电器、灯饰、布艺、五金天花、石材、软装共计12个专业委员会。商会会员以各品牌为主体，以各级政府、经济学家、社会活动家等为重要补充，建立一个以资源共享、互帮互助、团结协作、共同发展，以实现市场经济最大利润化的平台。

鉴于阁下取得的非凡成就以及在行业的良好声誉和重大影响，我们特邀请您加入地板专业委员会，并热切希望您能够和各大地板商一道，共同将专业委员会办成自律自强、自我约束、相互促进、共同发展的行业之家。

作为长沙地板商的共同家园，地板专业委员会会将永远秉承协会宗旨、遵照专业委员会规约，以促进长沙地板产业健康稳定、可持续发展为目标，在政府和会员之间发挥桥和梁纽带作用，完善自律机制，协调行业关系，维护会员权益，坚持民主办会并立足于政策建议，行业自律、价格调整、扶持企业健康发展为己任，竭尽全力为全体会员服务。

如阁下认同本会宗旨，并愿意履行本会的义务，请按照要求填写《长沙地板专业委员会入会申请表》并递交给协会秘书处，我们将在收到您的入会申请后10个工作日内给予答复。

特此邀请，恭候您的莅临。

**优秀的商函范文18**

（一）优势

经过近几年来对校园市场的开拓，邮政取得的社会效应显著，树立了较好的品牌形象，巩固了与院校合作的基础，培育了一定的用邮消费群体。使用邮政业务产品，逐步成为帮助校方、学生解决困难的有效方式。同时，邮政营销队伍得到锻炼，营销能力有了显著提高。

（二）机会

截至20\_年底，全省共有各级各类学校25842所，在校生1038万人。其中：幼儿园9431所，在园幼儿145万人；义务教育小学11633所，在校生434万人；普通初中学校2116所，在校生200万人；普通高中及中等职业学校1001所，在校生152万人；高等教育，普通高等学校、独立学院和成人高等学校96所，在学人数总规模102万人。教育事业的蓬勃发展，为校园市场的持续繁荣奠定了基础。

各类学校为加快发展，做大规模，急需寻找有效的形式和方法来提高其竞争能力。校园人数众多，目标群体集中，消费需求旺盛、跟随性强，使营销更具有针对性。

（三）劣势

邮政在校园市场的营销公关、支撑服务方面缺乏连续性、系统性，营销模式相对单一，灵活性不足；邮政产品、宣传、活动、优惠等尚未对校园群体构成深刻印象。

（四）威胁

各类商家对校园市场渗透的力度不断加大，服务产品的同质化竞争不断加剧；市场进入壁垒较高，部分促销、推销活动不允许在校园

内举行；学生是一个无经济来源的群体，其消费能力相对较弱。

**优秀的商函范文19**

加拿大商务访问邀请函必须包含以下信息: 被邀请人的信息

被邀请人的信息 About the person being invited 全名 / complete name

生日 / date of birth, if known

职务及所代表的公司 / the company represented and the person’s position

该人的住址 电话（工作／住宅）/ the person’s address and telephone number (both work and home)

你公司与被邀人的商务关系及历史 / your company’s relationship to the invitee and your business history together

你是否与该人相知，关系如何whether you know the visitor personally, and if you are related

访问目的（如需长期逗留，请解释原因）the purpose of the trip (if part of a longer-term project, please provide context)

访问时间和期限the length of time the person will be visiting your company in Canada

在加拿大的生活起居由贵公司承付 / accommodation and living expenses that your company will cover and

离加日期 （最好是往返机票）/ the date the person intends to leave Canada, if known.

February 1, 20\_

Consulate General ofCanada

Consular Section

Dear Visa Officer,

We are cordially inviting Mr. Wang Dawei, Vice President, Business ABCD Consulting and Sales Productions ( the name invitees company) to visit Ottawa, Ontario, Canada on Monday April 3 through April 17, 20\_. During this trip he will meet with our company representative to discuss the sale and distribution of products.[访问目的（如需长期逗留，请解释原因）]

Mr. Wang Dawei Information：[ information of the person being invited, 全名 / complete name, 生日 / date of birth, 职务及所代表的公司, 该人的住址 电话（工作／住宅）]

[ information of

你公司与被邀人的商务关系， (范文网) 以前合作过的项目及历史 / your company’s relationship to the invitee and your business history together, 你是否与该人相知，关系如何whether you know the visitor personally, and if you are related]

Deltatrack Technology, Inc. assumes all financial responsibility for any debts incurred by Mr. Wang Dawei while traveling on business in Canada.

I appreciate your prompt attention to this matter.

Sincerely,

Quentin Huloo

Senior Vice President

Deltatrack Technology, Inc.

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！