

精耕细作拓市场 精打细算增效益

——福建龙岩市永定区分公司寄递业务发展记

截至8月20日,福建省龙岩市永定区邮政分公司寄递板块实现收入700万元,同比增长40%,在全市邮政排名第一;完成全年预算指标的62%,在全市邮政排名第二。其中,快包业务累计完成收入409万元,同比增长22%,完成全年预算的66.3%,在全市邮政排名第一;特快业务累计完成收入144万元,同比增长35%,完成全年预算的62.9%,在全市邮政排名第二。

该分公司以基础客户为核心,以项目为抓手,以“众创众享”和项目制激发团队的活力,以立标、对标、达标来补短板、强弱项、固优势,努力实现寄递板块的高质量发展。

提前谋划寻找业务增长点

永定区分公司多次召集寄递事业部相关人员分片区开展市场调查,寻找业务增长点,在充分开展市场调查和集思广益的基础上明确各板块收入拼盘和市场增长点,并详细制定各板块具体发展措施、项目开发列表及明确牵头责任人。

特快业务以“项目为抓手”,一是把法律文书集约化签约项目列为“一把手工程”;二是分层级认领重点大客户,从优化网络、提升服务、主动客服

等着手,解决客户关注的一些难点和痛点问题;三是持续提升交通、行政服务中心等政务类市场份额;四是大力开发“十荟团”“橙新优选”等同城配送项目;五是主动融入地方经济开发“极速鲜”花卉、水果等项目。

快包业务以开发“重点客群”为抓手,一是深度开发南部、高新两大园区电商客户群,重点做好“绿达”增量和提效;二是抓各乡镇返乡电商客户群的开发;三是深化与政府部门客群如土楼农业合作,积极配合其开展网络直播活动;四是借助旅游回暖,开发湖坑、下洋景区商户群;五是提升柚子电商客户群寄递市场开发。

切实加强营销队伍建设

为了加强营销队伍建设,永定区分公司充实了寄递营销人员和客服人员。首季第一时间调整并明确各板块专业营销责任人,增强了营销队伍的市场开发和营销能力。结合2020年存量用邮客户,持续完善“一人一单”与“一段一单”基础客户梳理,完成客户归属划分和“两单”建档工作,确保每个客户有人跟进和提升。

为应对激烈的市场竞争,进一步调动营销队伍业务发展的积极性,该分公司因地制宜制定了寄递板块“众创

众享”激励办法,通过多层次、多频次宣传“众创众享”方案,让方案深入人心,引导和激励团队人员加快业务发展。利用奖励政策引导各片区人员做好特快、客户保价揽收等业务发展。

一把手营销强化客户开发

在龙岩市邮政分公司的大力支持下,永定区分公司领导多次上门走访大客户,经过上门营销公关,成功牵手特快业务大客户、快包业务大客户。

永定区分公司主动对接政府项目,领导班子成员多次带领寄递部相关人员拜访区政府领导,对接开发“极速鲜”项目。上半年成功开发土楼公司“极速鲜”牛肉丸特快1958份,创收5.3万元,开发“橘柚极速鲜”快包1.16万件,创收收入8.2万元。此外,该分公司领导还积极介入同城项目开发,多次与“橙心优选”公司谈判推进合作,该项目于5月开始运作并走上正轨,目前创收18余万元,成为同城业

务最重要的增长点。

永定区分公司分层级做好客户认领工作,在维护老客户前提下,不断拓展新的客户群体,今年上半年新增基础客户20户,增收4.6万元,客户营销与维护初见成效。

按客户分级原则,区分公司领导定期做好对法院、土楼公司、中品公司等特快大客户的走访,寄递部负责人和客户经理等人员也根据职责安排,对接和走访各类客户。引导揽投队伍走访客户,上半年通过对客户的摸底排查,达成合作意向23户,新增业务收入3.5万元。组织重点区域走访,积极走访和开发城区南部工业园、高陂工业园、湖坑和下洋景区客户,新增6家客户。结合惠农走访开发新客户,主动融入地方经济,积极落实惠农走访,开发龙潭蝴蝶兰、湖雷鲜牛肉等农产品客户,累计新增特快业务收入近4万元。

□张万钦

建功“十四五” 奋进新征程

(本栏目由集团工会主办)



演练疫情防控应急处置

根据集团公司、广东省邮政分公司以及地方政府关于进一步做好近期疫情防控工作相关精神和要求,8月19日16时,广州邮区中心广航中心开展了跨境货物运输作业点新冠肺炎疫情应急处置演练。

演练以港车司机进入广航中心大院,保安测量时发现司机出现体温升高、并有干咳和咽痛等症状为场景,按照花都疫情应急处置预案,迅速启动应急响应程序,从信息的上报、现场的封锁隔离、模拟疾控部门对司机及现场作业的密接人员进行核酸采样、现场消杀等方面进行演练。通过演练,大家对疫情防控工作以及应急处置方案有了进一步的认识和了解,也积累了处置突发疫情的经验,为今后能够迅速、高效、有序地处置突发状况打下了较好的实践基础。

□岳珊 摄影报道

呼伦贝尔市分行

助力供热费线上缴纳

本报讯 日前,邮储银行内蒙古自治区呼伦贝尔市分行与华能内蒙古东部能源公司达成合作意向,即通过邮储银行开放式缴费平台为华能提供代收供热费服务。

双方经过一个多月的系统对接、测试,华能内蒙古东部能源公司旗下的9家电厂已正式上线便民缴费业务,范围遍布9个市、县,预计今年可通过邮储银行线上缴费系统代收供热费近3亿元。在强化疫情防控、减少人员流动的形势下,“供热费微信线上缴”便民服务将使广大居民轻松实现供热费随时随地快速缴纳,真正做到了省时、省心、省力。

□康建军 崔雅婷

和田地区分公司

拓展宾馆酒店寄递市场

本报讯 7月初,为对标竞品、提高市场占有率,由新疆维吾尔自治区和田地区邮政分公司市场营销部牵头,在全地区组织开展“宾馆酒店寄递市场开发月”活动。该分公司全力拓展宾馆酒店寄递市场,促进散件揽收业务发展。截至7月26日,和田地区分公司已累计开发94家酒店,开发率达62.67%。当月实际产生寄递收入的酒店有4家。

目前,和田地区分公司安排专人进一步向酒店工作人员宣传“邮帮帮”业务,使其协助揽收员完成用户地址信息填写及邮件交接工作。该分公司还在酒店布放邮政寄递二维码、名片架等物品进行宣传。同时,该分公司与多个酒店建立起合作关系,将其发展为邮政便民服务的窗口,为增加寄递收入打下坚实的基础。

□云露瑶

“税贷通”造福小微企业

为破解小微企业“融资难、融资贵、融资慢”问题,邮储银行浙江省武义县支行与当地税务局签订“银税互动”战略合作协议,持续推进小微易贷“税贷通”线上贷,用金融活水“精准灌溉”,助力辖内小微企业健康持续发展。据了解,自去年5月签订协议以来,该支行已累计为60多户小微企业客户授信超1.09亿元。图为该支行员工(左)与当地税务局工作人员(中)一起走访当地企业,上门服务。



邮储银行武义县支行员工与当地税务局工作人员一起走访当地企业,上门服务。

养牛户的「流动钱包」

每逢阴历三、六、九日,凌晨4点,河北省承德市围场满族蒙古族自治县棋盘山镇大牲畜交易市场就热闹起来了。“来得早,能挑选到自己中意的小母牛。”棋盘山镇二十九号村养牛大户刘文涛说,“我一般买6个月大的小母牛,一头得花1.2万元,再养7个月大,成为怀孕母牛,这个时候再卖掉,能卖两万多。”盛夏时节,是市场上母牛交易的淡季,因为母牛可上山吃青草,长膘不需要额外支付饲料钱。等到阴历八月十五后,母牛纷纷下山,那时才是交易的旺季。

近两年,随着养殖规模的扩大,刘文涛的资金需求也越来越大。加之肉牛价格上涨趋势,自有资金不足,无法购买更多的牛,刘文涛心里非常着急。想提高贷款额度,但是,没抵押物、缺担保人,去了银行感觉也是碰壁。得知刘文涛的资金需求后,邮储银行围场县支行的客户经理立即联系了他,并主动推荐小额“极速贷”产品。在客户经理的指导下,不到20分钟,30万元贷款就到了刘文涛的账户中,切实解决了他资金需求“短、频、快、急”的难题。

“极速贷”业务是邮储银行为广大客户量身打造的便捷高效线上贷款产品,客户可通过手机银行实现自助申请用款,随借随还。如今,“极速贷”业务被当地养殖户亲切地称为“流动钱包”。刘文涛已经能很熟练地在手机上使用“极速贷”,他对这个“流动钱包”也格外珍惜。

走进刘文涛家的牛舍,只见母牛身形健硕。“这些大多都是能繁母牛,4岁到6岁,一年能下一个小犊子,一头牛犊子能卖到4000元。”刘文涛喜滋滋地说道。

据了解,邮储银行承德市分行近一个时期聚焦数字化转型,提供“三农”线上服务,大力推广移动展业和线上支用等服务,让广大农户“足不出户”就能享受到暖心的金融服务。目前,该分行累计发放“三农”贷款13亿元,其中,“极速贷”等线上放款11亿元,线上放款占比高达85%,服务客户超1万人次。

□胡彦宾 王莹

从“生产作业型”向“营销服务型”转变

——辽宁沈阳市十号街揽投部创收记

辽宁省沈阳市邮政分公司十号街揽投部地处洪经济技术开发区,服务半径10公里,现有投递网络19条,服务区域内有小区29个、单位69个、学校3所。十号街揽投部原来只投递不揽收,2019年邮递整合后,揽投部深入贯彻沈阳市分公司“投递管温饱、揽收奔小康”的发展理念,依据快递行业标准积极自查整改、学习提升、完善自身,实现了华丽蜕变。1~7月,实现特快收入29.8万元,同比增长250%;快包收入46.35万元,同比增长69%;国际收入3.9万元,同比增长53%;年累计形成收入82.07万元,同比增长113%。

强转型 提升团队营销能力

为了加快转型,十号街揽投部形成了一套完善的晨夕会机制。晨会上,揽投部经理郭凤艳将前一日收入、客户开发、服务质量等情况进行分析通报,总结揽投工作中的经验并对营销及提升投递质量工作进行布置,通过让先进员工介绍经验来帮助落后员工,形成“比、学、赶、帮、超”的揽收氛围;夕会上,每位揽投员会对一天的投递质量和揽收业绩进行“交账”,对当天存在的问题提出来大家共同解决。周例会上,通报揽收能手及揽收落后人员情况,由揽收能手进行经验分享,揽收落后人员分析原因提出下一步工作整改措施;在月经营分析会上,对揽收业绩进行分析并部署下个月的工作计划,通过交流研讨,进一步提高团队素质和业务技能。

自销售转型以来,十号街揽投部将员工分为两个小分队,选拔有担当、有冲劲、懂业务、善协调的员工担任小分队队长,且团队间

建立PK机制,助推业务收入稳步提升。同时,严格执行服务承诺制度,认真倾听客户的意见与建议,主动、热情为客户服务,让客户有宾至如归的感受。

优机制 激发员工经营活力

实行“准承包”以来,十号街揽投部强化目标导向,将“准承包”中日薪结算费用与累计完成收入进度挂钩、投递费结算标准与网格日均揽收散件收入挂钩,形成了“抢市场、盯客户、抓散户”的发展氛围。

在“大走访、大开发”竞赛中,该揽投部还对开发新客户的快递员进行分级额外奖励,让他们有热情、有兴趣地积极走访客户,进而努力开发客户、认真服务客户。

受新冠肺炎疫情影响,快递行业的发展受到一定冲击。为此,十号街揽投部组织两个小分队队长对辖内商户、售楼处、药房等重点客户开展走访摸底。这期间,该分公司发现一家药房自建网上商城且有较大的发件需求,揽投部随即与客户开展交流,决定由客户先试邮一部分药品,待其满意后再进一步合作。最终,揽投部凭借优质的服务赢得了客户青睐,顺利签下合作协议。如今,该药房所有分店均在十号街揽投部发货,邮件量从最初每天20件增长到100多件。

通过扎实有力的销售转型工作,十号街揽投部业务量从月收入0元发展到月均揽收14万元的规模,成为年入百万级别的营业部,实现了从“生产作业型”向“营销服务型”的转变。

□周贺 李雪 富洪瑶



支援电动车上牌照

8月23日上午9时,在安徽省安庆市市府路市民广场电动车登记上牌点,前来登记、咨询的市民络绎不绝。为进一步方便广大市民登记电动车上牌,安庆市邮政分公司成立电动车牌照项目支援小组,组员由各部门党员组成,每日集中安排10名左右党员,分赴各流动服务点进行系统登记、审核、引导等工作。

截至8月24日,安庆市区电动自行车、电动两轮摩托车和非标两轮电动车、载人低速电动车的集中登记上牌已有近10万车主完成网上预约,43个固定办理服务点和15个流动服务点共计完成电动车上牌2万余辆。

□孙超 摄影报道

(上接第1版)

自IHUB仓项目上线以来,贵州省领导和海关总署领导先后莅临项目现场进行调研指导。IHUB仓项目被纳入2019年全省重大项目,并被录入相关专题片,在全省范围内进行巡展与宣传。

今年5月,茅台集团主动抛出“橄榄枝”,拟与贵州中邮物流开展RDC仓配合作,现双方已就业务技术层面开展交流与磋商工作。

7月,贵州中邮物流开始运营荣耀广西桂林B2B配送新标项目和比亚迪贵阳工厂、重庆工厂至深圳、惠州及西南地区运输项目。

发展供应链物流业务,既符合制造业发展趋势,又实现了与客户的深度融合,形成长期稳定的战略合作关系,带来持续稳定的收益。未来,贵州中邮物流将进一步加快资源整合,不断提升市场竞争力,完善多行业消费端的供应链解决方案,开辟邮政物流更加广阔的新天地。