

# 张家口邮政全力服务冬奥村测试赛

本报讯 日前,河北省张家口崇礼区冬奥村利用一天半时间开展了全要素测试赛。张家口邮政分公司参加了张家口冬奥村场馆测试赛,从疫情防控、厅堂服务、冬奥系列邮品备货和销售等各个方面开展了全流程、全要素的测试。

在测试赛期间,该分公司员工积极热情服务参赛工作人员和志愿者,每天工作10个小时以上,根据客户需求耐心讲解产品特色。厅堂服务受到奥组委和参赛工作人员的一致好评,集邮产品也受到了客户的青睐,前来临时邮局购买冬奥邮品的客户络绎不绝,一天半时间共销售冬奥系列邮品7.3

万元。通过此次测试,一方面检验了张家口市分公司冬奥指挥部的协调组织能力和临时邮局工作人员的服务水平,同时也锻炼了队伍,更进一步查找了临时邮局运营中存在的不足,以便改进工作,为冬奥正式赛时邮政提供优质服务打下坚实基础。

据了解,在冬奥组委和集团公司、河北省邮政分公司的大力支持和指导下,张家口市分公司成立了冬奥筹备指挥部,组织制定了冬奥整体工作推进、安全服务保障、邮件安检和防疫、临时邮局运营等各项工作方案和应急预案,细化工

作清单,责任落实到人,确保了赛区服务网点、冬奥特许零售店、邮件处理中心安检场地、崇礼安检场地等建设项目的顺利推进和营业设备、防疫物资及时配备到位,为北京冬奥会张家口赛区各项邮政服务保障工作做好了准备。

□荣平平

## 客户为何三次上门?

一位客户先后三次来到同一邮政支局,每次都带来了一段故事。前不久,客户艾先生到新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市邮政分公司铁十二街支局办理代开税票业务,因为是首次办理该业务,艾先生站在柜台前显得不知所措。这时,国税柜台柜员张小琴主动帮助他,她不仅耐心指导艾先生,还热情地帮助他联系开票单位核实信息,以确保无误。“你真是想客户之所想,急客户之所急的好员工。”艾先生办完业务后满意地离开了。

谁知没过几天,艾先生又出现在铁十二街支局。这一次,艾先生二话不说办理了储蓄卡,并当场存入30万元。“以后跟邮政有关的业务,我都要来铁十二街支局办理!”艾先生再次表达了谢意。

就在大家以为故事就此结束的时候,艾先生第三次来到了该支局。这次他带来一面锦旗,并为张小琴的工作表现竖起大拇指:“这次来我是专门感谢张小琴的,上次的税票开得很及时,帮了我的大忙。邮政培养的员工都是切实为客户办实事的。”

正是这不厌其烦的讲解和任劳任怨的工作态度,让张小琴得到了客户的认可,也将邮政全心全意为客户排忧解难的形象植入了客户心中。

□朱蕊秀

### 编辑点评:

柜台是客户服务的第一平台,厅堂服务的重要性早已不言而喻。优质的服务要将“以客户为中心”的理念植根内心,才能正确理解客户的需求,急客户之所急、想客户之所想。这样,一次看似微不足道的服务,往往会收获意想不到的成果,引来业务收入的的同时,更重要的是收获了客户的信任。信任无价!

### 动态

#### 安康邮银

#### 携手共破农产品销售难题

本报讯 1月7日,陕西省安康市邮政分公司联合邮储银行安康市分行来到定点帮扶村——汉滨区大竹园镇二联村,与镇村两级干部共同商讨解决村民农产品销售渠道不畅的难题。

在听取驻村第一书记介绍了二联村基本情况、产业发展现状和村支关于二联村茶叶种植、生猪养殖、脆红李种植以及其他土特产品销售困境、存在问题的详细介绍之后,安康邮银深入二联村部分农户家中走访,开展腊肉、苞谷酒、粉条等土特产品调研,了解生产销售情况,详细介绍了邮政助力农户增收的金融、货运、包装、营销等惠农举措。两家单位决定利用邮政线上优势开展直播带货,充分利用二联村、大竹园镇在外务工群体优势和邮政寄递优势,优先选择拥有农副产品的农户开展线上销售,统一贴牌,统一商标,以点带面,逐步扩大农产品线上销售。

□苏权

#### 武威市分行

#### 达成校银金融服务战略合作

本报讯 近日,邮储银行甘肃省武威市分行与武威职业学院签署校银金融服务战略合作协议。

为加快搭建开发教育机构综合服务平台,为高等院校提供全方位金融服务,武威市分行多次拜访武威职业学院,探讨合作模式,商洽服务细则,最终达成合作意向。邮储银行通过为学院搭建专业化财务软件系统,在原有小企业贷款合作基础上,邮储银行账户将成为学院主结算渠道,同时,也联动发展新办卡、学生快捷绑卡、学院超市和食堂商户收单、部分职工工资代发以及教师消费贷款和信用卡等业务。

□张倍瑞

#### 乐清市柳青储蓄网点

#### 持续向老人送关爱

本报讯 1月6日,浙江省乐清市邮政分公司柳青储蓄网点联合薛宅村老年协会开展了“邮政惠民生,敬老生日会”老人集体生日会活动,13位同月生日的老人参加了活动。

活动当天,该网点员工来到薛宅村老年活动中心,布置场地,准备礼品,摆上血压测量仪。工作人员为每一位到场的老人测量血压,讲解电信诈骗防范知识,提醒老人们要增强防范意识,保障自身的资金安全。随着音乐的响起,大家一起唱起生日歌,老人们洋溢着幸福的笑容。据悉,该网点致力于做好孝老文化的宣传弘扬,已连续4年坚持每月到村社给老人们过生日,向长者传递关爱,争做老年客户身边最有温度的银行。

□郑淇淇

## 虎蕴吉祥 『虎票』传福

《壬寅年》特种邮票发售掠影

1月5日,《壬寅年》特种邮票在全国发售,各地邮政举办了异彩纷呈的首发活动。一年一度的生肖邮票首发,已是全国邮迷们翘首以盼的迎新固定“节目”。年味,也从此刻开始。



江苏省淮安市邮政分公司借助举行《壬寅年》特种邮票首发活动之机,宣传传统文化、集邮文化,开展了“虎虎生威福进万家——淮安邮政携手书法家名家送春联”赠送邮迷春联的活动。

□刘春平 摄影报道



四川省广安市邮政分公司举办了“广安市第七届生肖嘉年华”活动。广安市分公司特邀当地书画家,为购买邮品的集邮爱好者现场书写新春对联、题字和作画。图为书画家为邮迷现场画了一幅可爱的虎宝宝。

□张曼 摄影报道



早上7点不到,湖南省郴州市邮政分公司集邮专卖店门口就排起了长队,集邮厅内人潮涌动。购到生肖票后,许多集邮爱好者仍意犹未尽,在集邮厅驻足欣赏和选购其他邮品。

□白娜 摄影报道



安徽省安庆市邮政分公司将首发式安排在当地石化第三小学举行,并举办了“福虎贺岁”生肖邮票设计大赛,现场授予石化第三小学“安庆市青少年集邮示范基地”称号。参加活动的学生们兴致勃勃地观看了生肖邮票展、庆祝建党百年邮票展。

□孙超 摄影报道

## 齐心协力 各显神通

### ——福建仙游县分公司报刊征订营销侧记

福建省仙游县邮政分公司多措并举,紧抓热点开展校园营销,突出开发增量市场,成效凸显。截至2021年12月29日,仙游县分公司完成报刊流转额1001.53万元,完成率达106.66%。

#### 重点拓展校园市场

除了党报党刊之外,报刊发行重点在校园。立足教育行业实际,仙游县分公司超前谋划,学习转型单位先进经验。一把亲手亲自拜访当地县教育局,得到了大力支持,县教育局下发相关文件,为

该分公司进校园收订报刊奠定了坚实基础。

“双减”政策下,各学校推出课后延时服务,需要指导学校和家长从正规渠道购买优质课外读物,培养学生良好的阅读品质和阅读习惯。该分公司抓住课后服务阅读的契机,梳理出重点推荐目录,将《学生周报》《海峡儿童》作为重点征订品种,新增《英语周报》作为辅助品种,目标锁定在关键的城区实验小学、城西小学。该分公司分管领导带头冲在前,干在先,主动走访这两所学校,在

得到校领导的支持后,收订小分队迅速对接学校经办人,短短5天便实现校园报刊征订36万元,同比新增18万元。同时,该分公司将成功经验迅速推广到各个乡镇,进行复制营销。

截至2021年12月31日,该县校园报刊完成征订额270.98万元,成为莆田市邮政分公司首家完成校园报刊征订任务的单位,完成率达141.9%,列全省邮政第2位。

#### 突出发展潜力市场

一分部署,九分执行。自

报刊征订战役开始以来,仙游县分公司各部门员工用行动践行了责任与担当。作为项目负责人,邮务部的张力璇子总是在报刊小分队收订时,跟他们一起复盘,一起商讨解决收订中存在的问题。看到赖店支局、盖尾支局率先实现报刊收订目标,榜头支局的老局长陈国瑞也不甘落后,即便在榜头中心校遇阻的情况下,也想尽一切办法攻坚克难,最终拿下两所中心校的报刊征订。在大家都认为大济支局校园报刊征订完不成的时候,该支局片区经理凌芹霞另辟蹊径,走出了一条迂回路线,既然中心校无望,就从最不起眼的基

层校园做起,发扬“燕子衔泥”的精神,积少成多,于2021年11月22日顺利完成校园报刊收订工作。

一群人,一条心,一起干,一完成。仙游县分公司工会也积极配合各支局,通过公布“每日龙虎榜”等形式,让各支局及时了解进度,营造“比、学、赶、帮、超”氛围。截至2021年12月31日,全县9个支局完成了报刊征订总流转额,8个支局实现校园报刊征订目标,夺得了报刊大收订的全面丰收。

□赖丽清 吴美珍

建功“十四五” 奋进新征程  
(本栏目由集团工会主办)

## 金融抗疫 北仑区支行在行动

### 一线风采

自浙江省宁波市北仑区启动疫情1级应急响应以来,邮储银行宁波北仑区支行以高度的责任感做好服务保障工作。

结合北仑区政府的疫情防控要求,该支行工作人员逐户致电企业,了解受疫情影响的情况。面对急需转贷的客户,联合辖内兄弟机构,及时解决客户资金周转的问题。宁波市江北某服饰有限公司贷款新年前刚到期,需要重新抵押后办理贷款,由于小区临

时封闭,客户经理无法直接为该客户办理业务。该客户抵押物在宁波江北区,为尽快解决客户资金问题,客户经理联系海曙区的工作人员为客户签署相关材料,在保障安全的情况下交接材料送至北仑区支行完成用印等程序,随后在江北区办理抵押,解了客户的燃眉之急。截至1月5日,该支行已为30余位客户累计放款5000万元。

“如果这650万元不到位的话,会影响咱们全区的信用,这可怎么办?”北仑区某投资公司原计划元旦节前前往网点对公柜台办理大额支取业务。

□陈瑶

受疫情影响,北仑区支行客户经理在1月3日提前告知客户网点按要求需临时停业,暂时不能办理柜台业务。客户知晓情况后非常着急,该笔大额资金是用于兑付到期存量债券,如资金不到位,会影响北仑区信用。

了解到客户的资金需求后,通过相关部门的沟通协调,在确保符合疫情防控的要求下,该支行决定开通绿色通道,调度工作人员,调配大额资金,并开放柜台。客户经理提前与客户约定时间,检查好办理业务所需的资料,确保现场业务办理高效,不耽误客户的资金兑付,最终,用时不到一小时便为客户办理完该项业务。