# 2024年邮政怎么寄贺卡(3篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-13

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。邮政怎么寄贺卡篇一一、邮政函件业...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**邮政怎么寄贺卡篇一**

一、邮政函件业务发展情况

近年来，xx局函件业务发展呈现以下三个主要特征：(1)社会个人用邮需求呈下降趋势，导致邮政函件业务收入不断下滑。20xx年函件收入1129.47万元;20xx年函件收入1067.82万元，同比下降5.5%;20xx年函件收入1021.75万元，同比下降4.3%。(2)商函业务发展较快，商函收入占函件收入比重不断提高，逐步缓和了函件业务收入同比下降的趋势。20xx年商函收入611.60万元，占函件收入比重54.15%;20xx年商函收入684.17万元，占函件收入比重64%;20xx年函件收入652.69万元，占函件收入比重64%。进入20xx年，xx局商函业务发展的特征尤为明显：第一季度累计实现函件业务收入242.69万元，其中商函收入198.25万元，占函件收入比重81.68%。(3)账单业务全面开花，量收实现新突破：20xx年成功开发第一个帐单客户联通客户以来，通过不断完善帐单制作、打印、投递、回访等服务，我局帐单客户已达10个，含盖了公用事业类(供电)、通信类(移动、联通和电信)、金融类(中行、工行和农行)、保险类(中国人寿和泰康)、交警类等五大类行业客户，帐单业务量收由业务开发之初的5.4万件和4.86万元发展到20xx年的324万件和349.19万元，量收分别增长了59%和70%。

二、主要措施与经营亮点

(一)领导重视，责任落实

为使我市各级邮政部门领导重视函件业务的发展，我局将函件业务纳入到各级单位的年度经营责任考核制度中去，“以制度明确各单位责任，以制度带动业务的发展，以制度规范业务的经营，以制度奖励业务的贡献”，从而充分调动了各级领导班子做大、做强函件业务的工作积极性。

(二)突出重点项目，发展函件业务

1、抓住重点客户，账单业务新突破

随着通信市场的激烈竞争，20xx年我局电信账单量不断下滑，由年初每月12万件逐月下降至目前的0.4万件，使我局的账单业务发展面临了很大的压力。为了填补缺口,保持账单业务平稳发展,我局将账单开发的重点在锁定公用事业类、通信类、金融类、保险类、交警类等五大重点行业大客户二次开发和深度开发基础上，积极拓宽帐单行业使用客户和帐单种类。主要体现在以下几个方面：

一是电力账单大放量。20xx年，与xx市供电局签订了“供电用户电费帐单寄递业务”，成为全省第一个开发电费帐单业务的山区局。在几年的合作过程中通过进一步的沟通与交流，与供电客户建立了良好的客户关系，继市局之后仁化局、南雄局、曲江局也相继开发了电费帐单业务，使电力账单业务的放量工作得到加速，从业务开发之初的4万件/月发展到现在的10.5万件/月。此外我局又以帐单为切入点，不断地对客户进行二次开发，20xx年在电费帐单业务基础上又成功开发了以挂号信形式寄递“电费追缴通知书”账单业务。通过几年的努力，目前供电从账单客户发展成为综合用邮客户，成为我局的钻石级大客户。

二是通信大客户的业务渠道不断拓宽。20xx年面对电信账单每月持续下滑的不利因素，我局采取了以下措施缩小因电信帐单减少而形成的收入缺口：一是继续与电信加强沟通，加强双方的横向合作;二是通过对移动帐单客户采取“主动营销,多方开拓”方式，在继续完善帐单服务工作、稳定帐单寄递量的同时，积极配合该公司开展相关的宣传活动，每月定期代理广告印刷和固定为其vip客户寄递《世纪虹》杂志商函业务;三是积极做好联通帐单客户“点对点”贴近服务工作，使其帐单寄递量维持在0.5万件/月;四是继续围绕帐单目标客户市场，与其他基础运营商展开洽谈，目前已与中国网通达成帐单寄递业务。

三是银行类帐单业务平稳发展。以银行信用卡对帐单业务为突破口，相继开发了三大商业银行：中、农、工行信用卡对帐单业务，每年帐单寄递量维持在12万件左右。在合作中，通过沟通使客户对邮政的业务处理有了更深刻的了解，进一步拓展了双方在帐单业务的合作领域，20xx年继开发工行信用卡对帐单业务后，又成功开发工商银行住房按揭帐单业务。

四是培育互动保险账单客户。xx局目前已开发有中国人寿、泰康保险公司账单业务，与中国人寿、泰康等保险公司的合作日趋紧密。在保费帐单业务平稳发展过程中，我局注意加强与保险公司的其他合作，积极参与到保险公司举办的各项活动，如组织邮政营销人员参加泰康人寿保险公司举办的邮政保险经纪人培训班与联谊会等，通过参与活动有效地增加了客户关系，增进了双方业务共识。

五是高速违章罚款帐单类业务成为新的增长点。20xx年我局抓住京珠北高速公路超速日益严重的有利时机，与交警签定了高速公路违章罚款帐单业务，通过不断地沟通与完善的服务，寄递量已从开发之处平均每月3000件，发展到目前每月1万件，成为我局帐单业务又一个新的增长点。

2、抓住重点新业务，邮资封、片成为新亮点，拜年卡实现新突破近年来，在大力发展商函账单业务的同时，我局把邮资封片卡业务作为函件的新亮点、新增点来抓，将封片卡业务推上了一个新台阶。一是专题邮资封业务方面。20xx年我局抓住xx市政府围绕旅游资源，宣传，提高形象、吸引外资投资的有利时机，作出了“以邮资封为切入点，以专用邮资图全面推动封片业务快速增长”的战略决策，并成功申请了“风采楼”邮资封专用邮资图案，成为我省第一个成功申请邮资封专用邮资图案的局。同时为做好“风采楼”邮资封的销售工作，营造良好外部环境，我局与市政府举办了“风采楼”邮资封首发仪式;对政府机关、省市属企事业单位、学校等展开立体营销，顺利完成了国家局关于专用邮资图案200万枚印制量的目标。二是抓住重点事件，加大事件营销力度，力促邮资封片业务新增长。“风采楼”邮资封的成功发行，提高了封片产品的良好形象。我局抓住这有利契机，及时捕捉社会重要事件信息，加大事件营销力度，如及时抓住国家新出台《道路交通安全法》颁布时机，与xx市交警支队合作开发了17万枚(8.5万套)《道路交通安全法》有奖知识问答连体明信片，收入20万元;针对监狱犯人与外界亲人主要通过信件往来联系以及犯人款项由监狱集中管理的特殊情况，我局提出了“定量制作，按用量分期付款”的操作方式，一举为北江监狱制作了10万枚邮资封，此模式得到了其他监狱的认可，目前又与武江监狱达成了印制3万枚邮资封的合作意向。几年来不断通过事件营销，我局还相继开发了xx市创优办、xx市司法局、xx市团市委、xx市依法治市办、中心血站等单位，共计27万枚邮资明信片。三是大力推动景点门票型邮资明信片的开发。是一个旅游资源十分丰富的城市，一直以来，我局都将景点门票型邮资明信片作为封片业务发展的重点来抓，积极借鉴兄弟局发展景点明信片的成功经验，细分市场，并积极争取当地政府的支持，全力推进景点门票型邮资明信片业务的开发。目前共开发了仁化丹霞山、新丰云髻山两个景点的门票型邮资明信片其中丹霞山门票型邮资明信片自1999年开发以来，共累计印制了95万枚，累计实现收入114万元。四是企业拜年卡实现新突破。过去的几年，我局邮政贺卡规模从未突破过10万枚，20xx年才完成6.3万枚。20xx年我局通过对往年企业拜年卡工作的反思，提出了“以市场上中小型客户为主要目标开发群体，采取“地毯式“上门营销方式，做大市场规模，全力打造邮政拜年卡品牌”的拜年卡发展工作指导思想。通过全局上下共同努力，20xx年我局企业拜年拉业务取得了新突破，共发展拜年卡客户132家，拜年卡发行量达55.73万枚，与20xx年相比增长了785%，实现拜年卡收入115.62万元，各项指标均名列全省山区局前列。(三)抓住重点工作，基础管理出效益1、组织开展函件专业的检查工作。对合同管理进行了规范，对帐单业务严格对外报价和审核程序，降低经营风险;强化对内部生产处理环节监督，特别是对邮资、制作等环节进行重点监控，杜绝违规隐患。2、加强函件业务管理机构力量，提高函件业务人员管理水平。为加大函件业务发展力度，提高管理水平，确保函件业务平稳发展，我局已经形成了以市局市场部函件业务管理中心统筹全市函件业务发展方向与政策、市局函件广告公司负责全区商函业务营销与指导、各县局开展一线营销与管理工作为特点的“层层有人管、层层有人问、层层抓落实”的良好业务发展机制。我市函件业务专职管理机构有市局广告商函公司、乐昌市广告报刊集邮业务部、翁源县邮政局商函广告礼仪部。3、按照国家局的要求，开展治理“两低一跨”违规经营的专项工作，重点落实了函件专业的经营规范。依法维护“信函”专营权，做好依法整顿市场秩序，使普函得到健康持续发展。(四)加强业务内部沟通，搭建业务发展经验交流平台。对于新开发的函件业务与优秀营销经验，定期以业务通报的形式在全市进行通报与推广，目的是在全局形成你追我赶的营销竞赛氛围，调动各单位营销激情。

三、20xx年函件工作设想

(一)工作思路

以效益为中心，以市场为导向，以节假日和社会事件为契机，围绕“商函越新高”和“20xx年拜年卡创新高”两项专项营销活动，以数据库营销和大客户营销为突破口，稳定发展大宗函件，重点发展商函账单，积极拓展数据营销，进一步做大封片卡市场。

(二)函件业务工作要点

1、普函:稳步培育大宗函件客户,迄止普函下滑趋势。1)做好基础管理工作(1)落实邮资机管理，实行邮资机联网。(2)做好数据搜集、分析、对比，为业务发展提供科学依据。(3)规范管理，杜绝“二低一跨”现象。2)加大大宗客户的开发力度，在贴票收入逐步减少的情况下，努力提高大宗客户份额。

2、商函：在稳步发展账单类商函的同时，大力拓展广告类商函(数据库)营销领域。1)商函账单类①二次开发和深度开发现有大客户。根据业务重点，我局继续将工作重点继续放在深度开发和二次开发现有商函账单客户，将客户用邮种类由纵向帐单业务逐步向商函、封片卡、邮送广告等横向业务发展，不断提升我局函件市场竞争力。②重点拓展(新增)客户。对现有大客户潜在的市场进行分析，在促进帐单制作量最大限度增长的同时，将相关业务向纵深发展，开展有针对性的营销活动，把帐单业务开发到中石化、税务、社保等其它帐单项目上。③争取原账单大客户回流。通过不断努力，争取使业务量不断下降的电信帐单业务量回流，促进帐单业务增长。2)商函广告类(数据库营销)①建立与完善现有客户名址数据库。今年我局加大了客户数据库管理建设工作，目前客户信息系统中已建立的专业库有通信高端库、教师库、报刊库、组织机构库、账单库、次晨达库等，导入37.8万条客户数据。下半年，在进行数据整理的同时，将逐步建立起驾驶员库、回音卡库、港澳通行证库、机构员工库等，为商函业务发展提供信息数据支撑。②用活商函现有数据。对现有客户数据进行整理包装和开发应用，积极开发通信类、培训类、房地产业、酒店、餐饮业、娱乐业、美容化妆品业超市、大型商场、数码连锁卖场等行业的商函广告业务。

3、邮资封、片、卡业务：不断形成新亮点

1)以“请进来、走出去”方式，加大封片营销技巧培训力度，提高创意设计水平。请进来：邀请省局、兄弟局专家到xx局举办封片营销技巧培训班，组织全区各级管理人员、营销人员参加学习;走出去：将创意设计人员送到设计水平较高的兄弟局，参观学习封片创意设计经验。2)利用数据库开展封片营销，帮助客户解决消化难的问题。3)切实做好拜年卡“创新高”营销工作。以“宣传品牌，提高社会认知度;纵横拓展，扩大市场规模;精心组织，奋力再创新高。”为我局20xx年拜年卡发展思路，将企业拜年卡作为业务发展重点和考核内容，将个性化拜年卡市场作为主攻市场，将零售的通用型拜年卡市场作为有益补充，稳固政府、金融、通讯类市场，充分挖掘酒店、工厂类客户市场，通过策划提前、签单前移、明确重点、强化执行，实现拜年卡业务收入必达目标值160万元，力争实现业务收入期望目标值180万元。

四、体会

通过认真学习国家局、省局有关函件是邮政发展的“重中之重”的讲话精神，以及结合我局近年函件业务发展所经历的变化来看，函件业务发展主要体会如下：

1、营销--精致化通过二次开发和深度开发大客户，使我们看到了函件业务发展的魅力所在、希望所在，也达到了从投入产出角度来看的成本最小、效果最好、效益最优。

2、服务--个性化通过对传统函件作业流程和服务规范进行流程再造和提升，使我们构筑起账单发展的“绿色通道”服务，受到了客户的肯定和信任。

3、管理--流程化能否持续改进质量管理体系和管理闭环流程，形成规范化、标准化、制度化的函件专业业务管理将成为函件业务能否再进一步向前发展的核心因素。

**邮政怎么寄贺卡篇二**

邮政邮资明信片是人们日常习惯使用的一种通信方式，它带有邮资、投寄方便、图案多样、设计精美，深受广大用户和集邮爱好者的喜爱。利用邮资明信片为载体开发出来的普通邮资广告明信片是中国邮政的新型服务项目，是一种新颖的广告宣传媒体。

中国邮政邮资广告明信片分为两种：企业拜年卡、普通邮资广告明信片。两者的相同之处是可做企业广告带邮资不同之处是：企业拜年卡可兑奖发行时间为新年前后时效性较强。普通邮资广告明信片则可根据客户需要随时发行形式多样但不可兑奖。

广告性是邮资广告明信片的最大特色中国邮政广告明信片不仅可以展示企业形象理念展现个人风采、作品;也可广泛被政府部门企业用于信息调查。质量反馈等经济活动还可用于旅游景点门票.请柬回函用途广泛新颖别致。

中国邮政邮资广告明信片我们只是介绍了几种功能实际上普通邮资广告明信片拥有巨大的发展潜能和创意空间。驰骋您的想象——-

中邮专送广告x是由邮政局主办的唯一固定形式印刷品广告也是国家邮政部门为适应社会需要而开办的一项新型业务。她依托邮政全程全网点多面广遍及千家万户的优势将工商.企事业单位及社会各界的备类信息和需求通过广告邮进手段传递到社会大众手中为扩大产品销路、提高企事业知名度井拓新途径。

《中邮专送广告》发行渠道灵活多样充分发挥自身优势采用“1+1的投递方式随报刊投递到户。在市区各大中型批发市场备商场专柜市内街道商业门面采用直投入户。专刊、专版、特刊可按用户需要直投客户指定的相关单位部门区域进行发青投递。

商业信函是利用发育信函方式宣传企业形象、交流经济信息介绍推销产品的一种新兴广告媒体它具有独特的针对性准确性、时效性价格低廉。

各邮政局都拥有国内最详尽的名址信息库可按用户要求打印信封快速印刷广告内容封装过戳和邮寄把您的信息发布到中国邮政服务的角角落落让您享受到现代化邮政的高效和实惠。

**邮政怎么寄贺卡篇三**

时光飞逝，20xx年已过去。细数一下，20xx年12月至今，我已在邮政局函件分局工作了一年多，也从一名大学生向职业营销员的转变，这份工作是我职业生涯的一个起点，我十分珍惜，尽最大的努力去适应这份工作。经过这一年的学习，以及同事、领导的帮助，我已融入到了邮政这个大家庭中，个人的工作技能也有了很大的提高，虽然工作中还存在这样，那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，感到自己成长了，也逐渐成熟了。

1、回顾20xx

过去的一年中，从羞涩的大学生到职业的营销员角色转变，由一个松散自由

的环境到讲究纪律、业绩的组织转换，但是都离不开提升自身和承担应有的义务。

(1)在工作态度上

这一年，工作积极、主动，遵守分局纪律，端正工作态度，克服工作中存在的困难，努力提高工作效率。也因为深知自身专业知识的不足，所以努力学习函件业务的基本知识;因为在待人处事上的稚嫩，所以不断地观察、实践、总结;也因为自身不够外向的性格，所以细细追寻生活中的热情、积极情感的外放。

(二)在业务拓展上

这一年，通过自己的努力和摸索，共实现函件业务10万多一点，其中函件广告业务8万多，贺卡业务2万。函件广告业务中，中邮广告1万多，数据库4万多和其他。实现单笔超过1万和月收入超过2万收入。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找