

渭南市大荔县安仁邮政支局距离县城20.3公里，现有员工7人，收入规模排全县第一名。网点多次被省、市、县分公司授予“先进集体”“优秀营销团队”荣誉称号，今年被授予陕西邮政第五届双先表彰先进集体。

把“全心全意为人民服务”落在实处

安仁镇产业单一，冬枣规模大、效益高，上市集中，无论是金融、保险还是寄递、物流、电子商务等行业，均是全县竞争最为激烈的乡镇，各商业银行均把安仁作为金融大客户的挖掘主阵地，快递物流行业更是“十米一点”“一村一站”。在这种环境下，安仁支局秉承“全心全意为人民服务”的理念，一切以客户为中心，为客户提供“金融+寄递”综合服务，不断提升客户用邮体验，确保客户每一次都能“高兴而来，满意而归”。

为了发挥人员的最大能效，网点负责人郭丹细致观察每一位员工的特点，结合日常表现及家庭状况，制定工作计划方案，明确每一个人的任务、协同对象，加上合理的奖励激励分配政策，以负责人为中心的5位业务骨干表现出团结和谐、砥砺奋进的工作积极性，凝聚力和战斗力得到大大提升。团队的服务意识、服务能力、发展能力不断提升，让客户也备受感染，积极参与支局组织的各类活动。

协同转型，提升网点发展实效

冬枣种植的特点就是收入高、农活多、品种单一，因此外出务工人员少，全年无规律休息时间，全镇域特点鲜明。结合地域特点，安仁支局坚持以“一体两翼”发展为主线，抢前抓早，制定“冬枣会战”方案，明确发展目标、发展措施、激励政策，围绕金融和寄递业务联动发展，通过宣传营造冬枣会战活动氛围，逐村建立代办点强化支撑。2021年累计建立寄递代办点57个，点均收寄量3000多件，无论是支局还是各代理点，都积极推进微邮付绑卡推介，将寄递与金融客户相结合，协同营销，“进一家门，办两个事”，得到了广大果农的高度赞誉。

数据引领，精准营销显效果

安仁支局寄递与金融发展逐年提升，客户群体较大。2019年开始，安仁支局就充分利用各类客户管理系统，调取客户档案，提早动手，针对寄递和微邮付存量客户展开电联，邀请客户到网点进行激活微邮付和试寄邮件，同时开通短信、三方绑卡和电子银行等业务。每年5月份开始，网点人员携带设备，每天入村开展微邮付开办、扫码进寄递群活动，每次活动前，支局长都提前拜访村干部，将工作人员拉进各村群里，提前一天将活动通知发到各村群里。每个村3-5天集中入村办理业务。近三年累计开发微邮付用户4913户，微邮付覆盖村组达90%以上，建立微邮付客户群13个，客户数达2700余人。

作者：袁璟

编辑：任希荣

校对：张潇