

给邮政局的表扬信范文(精选4篇)

作者：尘埃落定 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/159557.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

疫情，汉语词语，指疫病的发生和发展情况。较大范围内出现的较大型疫情有重症急性呼吸综合征（SARS）、甲型H1N1流感及新型冠状病毒肺炎（CoronaVirusDisease2024，COVID-19）等。以下是小编整理的给邮政局的表扬信范文(精选四篇)，欢迎阅读与收藏。

【篇1】给邮政局的表扬信

县邮政局XX年上半年工作总结

我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

一、上半年工作回顾：

(一) 6月份经营各项指标完成情况：

1、收入完成情况：业务总收入完成***万元,比上年同期下降***%，完成年计划的***%。其中通信业务收入完成****万元，比上年同期下降****%，完成年计划的****%；其他业务收入完成***万元，完成年计划的***%。函件收入完成***万元，完成年计划的***%；包件收入完成***万元，完成年计划的****%，其中快递包裹收入完成***万元，完成年计划的****%；汇票收入完成***万元，完成年计划的***%；特快专递收入完成***万元，完成年计划的***%；机要收入完成***万元，完成年计划的***%；物流收入完成***万元，完成年计划的***%；报刊收入累计完成***万元，完成年计划的****%；集邮收入完成***万元，完成年计划的***%；储蓄收入完成****万元，完成年计划的***%，其中保险收入完成***万元，完成年计划的***%；代办收入完成***万元，完成年计划的***%。

2、支出完成情况：成本费用总支出完成****万元，完成年计划%。其中通信业务成本完成***万元，同比增长***%；管理费用完成***万元，同比增加***%；财务费用完成***万元；其他费用支出完成***万元，同比增长***%。

3、收支差额完成情况：完成****元，完成年计划****%。

4、服务满意度：87.88分

5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成***万元，完成年计划***%；保险业务完成**万元保额，完成年计划**%。

6、电信业务指标完成情况：代理联通业务完成G网放号**户，完成年计划**%；完成C网放号**户，完成年计划**%。

(二)采取的经营措施：

1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。

今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了3名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

2、推进三项制度，提高劳动效率

在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员工资，正棋路、新华路邮政支局XX年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

3、注重宣传营销战略的总体部署

宣传是各项业务发展的基础。三月份我局对业务收入较大的乡镇林场进行了邮政业务检查督导，制定了业务宣传整体营销战略，即按时节不同整合业务宣传进行营销。五月份组成联通用户交费抽大奖、“农都乐”叶面肥推销、送图书下乡、报刊短期收订、集邮业务等综合业务宣传小组，历时9天行程600多公里进行9个乡镇的宣传营销。当月联通话费额达45.7万元，发展G网用户181户、C网用户109户；推销42箱叶面肥；销售出540元的大图书；报刊短期收订完成2万元；签定1000版个性化邮票开发意向书。

4、根据业务特点提供个性化服务

个性化服务即根据不同用户确定不同服务方式。在特快专业方面，与婚庆公司协商，把出租彩虹门礼炮业务作为婚庆辅助项目，上半年实现收入8090元；3月份我局与人民银行多次沟通达成协议，将人行每天的会计报表通过特快专递的方式邮寄到地行，年收入可达5000元；4月份正式启动**酱菜厂的豆瓣酱、酱油、老醋等产品至***的配送业务。在报刊发行业务方面，对原投递到各学校发行站的报刊杂志，进行年组班级细分后，直接投递到各班主任手中，缩短了投递时限，得到了学校师生的欢迎。

5、锁定目标市场确定拓展业务发展空间

只有锁定了目标市场才能确定业务发展方向。我局报刊短期收订计划2万元，在营销中首先将短

期订阅用户信息进行统计，分区域下发至各支局及县局投递员手中，进行逐户宣传订阅，力争不漏一个老用户；其次在发展新用户方面，进行用户细分，发展各中小学校教辅类报刊及报刊亭销售情感类杂志。广告业务由于县内竞争激励，我们借助网点优势锁定周边的乡镇，将周边乡镇广告业务实现逐步垄断，上半年承揽户外广告1080块，收入6万元，由此打开了乡镇包围城市的局面。同时在县内寻找边缘市场，开发了校园文化市场、启动了邮送广告市场、承揽了各单位胸卡业务、党政机关的公示栏业务，由此集聚竞争力量，逐步参与业务竞争，争取到主动。

（三）、基础工作情况：

1、完善各项制度：我局今年年初在基础管理工作方面着重加强了各项制度的完善，使制度更加严密。在邮政业务资费的管理上，根据省、地文件要求完善资费优惠管理，明确审批权限，完善优惠标准及程序，严格控制超范围、超标准优惠资费。在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费。在视检视察工作方面，6月份重新修订的管理办法对34个监督岗位人员职责进行了落实、规范了管理、推动邮政安全工作由防范向源头管理、由事后检查向务实基础管理，努力杜绝案件的发生。

2、制定增效节支21项规定：我局不断革故鼎新，将降本增效定为攻克目标。1月26日召开行政工作会议研究决定在业务酬金、旅差费标准、业务宣传费使用、招待费标准、办公费等方面制定了新的规定，3月24日职代会通过执行。

3、提高职工素质：职工岗前培训，做到培训有计划、有准备，岗位练功与每日一题活动有效结合，各班组基本上能够按照要求进行，但存在有的做的不实、不透，下步我局将按照方案实行阶梯式管理，使此项工作做实做透，加大监督管理

力度。

（四）队伍建设情况：

当前我局面临着前所未有的困难，企业要发展离不开人，人的素质提高了，经营工作才会不断深入，经营水平才会不断提高。今年上半年我局继续以促进企业发展为目标，以管理、营销、专业技术三支队伍建设为重点。首先加强干部队伍建设，主动适应形势发展的需要。通过保持共产党员先进性教育学习活动，使班子整体素质得到提高，树立了班子的整体形象，注重了团结协作、整体作用的发挥，做到重大事项的集体协商，努力站在全局和战略高度确定本单位、本部门的发展规划，全面、系统地推进企业的改革、经营、管理等各项工作。其次要提高职工队伍的整体素质，努力适应市场竞争的需要。上半年我局将职工队伍的思想和精神集中到加快发展上来，切实调动职工队伍的积极性和创造性，增强职工参与市场竞争的信心与决心。不断提高营销人员的实践技能与操作技能。不断优化干部队伍的能力结构，提高干部队伍的领导能力与管理水平。做好规范用工、依法用工工作，加快人员流动与合理配置，满足企业对人才的需求。加强岗位技能培训，建立职工培训平台。

（五）安全工作情况：

加强了企业内部的安全防范、防火、安全生产、内部治理综合治理等各项工作。将各类安全责任制层层分解到各部门，各基层，严格执行责任制考核办法，做到了责任分明。安全保卫工作，1-6月份长途押运240次，市内押运500次，顺利完成了上半年的守护押运工作。定期组织经警进行业务学习、纪律整顿，思想教育、逐步提高队员的个人素质和整体素质。经常组织谈心活动，

从而提高队员的凝聚力、战斗力，为全局的安全保卫工作起到了稳定作用。4月份对全县各支局电线进行维护，使安全防火工作落实到实处。

二、下半年工作安排

(一)振奋精神，增强发展意识，坚定完成全年任务的信心

任何改革创新的实质都是思想观念的转变，班子的团结、职工的积极性都需要一种精神。为此，我局将发展的切入点放在职工思想观念的转变上，结合“增强发展意识、树立良好精神状态”和“学习王顺友”大讨论活动，针对6月份职工思想状态调查问卷情况，解决在职工中存在的影响发展的思想观念和精神状态问题，树立和增强发展的紧迫感和责任感，以思想观念的高度统一，稳步引领企业发展。虽然我县地处偏远，自然条件差，地方经济不景气，据统计局统计较XX年固定人员减少6000人，流动人口减少10000人，企业发展业务遇到了困难，但“办法总比困难多”、“思路决定出路”，我们要积极看到地方政策和当地资源市场都将为邮政业务发展提供机遇，下半年我县对俄口岸的开通势必形成资金流，这样我们储蓄业务将利用网络优势吸收大量的储额；上千家的商家广告、政府和林业局的户外广告、各单位的公示栏上墙、“双评”活动的形象树立等等都将为广告业务提供无限商机；农资分销叶面肥业务正逐步形成规模；“不打无准备仗”，充分的市场调查和方案营销都将为专业化发展提供保障，算细每分收入，确定目标市场，就能保证全年业务收入的完成。我们完全有理由相信我们有能力完成今年任务计划。因此我们要营造“以人为本，以情为重，以局为家，以和为贵”的氛围，要一心想着职工，一切为了职工。领导班子要配合默契、合作共事，形成岗位上分、思想上合，工作上分、目标上合，职责上分、步调上合的“三分三合”管理模式，班子成员的率先垂范将成为广大职工的一面镜子。这样我们企业才能形成合力，上下一盘棋，把发展作为第一要务，把落实作为第一举措，把效益作为第一目标，紧紧抓住经营这个中心不松劲，积极强化经营意识，调整经营策略，创新经营方式，加强学习，形成每天学，每周学，讲政策、学业务、提升理念的良好氛围。

(二)转变营销方式，确定发展重点，进一步深化专业化经营

转变营销方式把握五个着力：着力培育邮政业务发展市场，一方面坚持在不断扩大邮储规模的基础上调整储蓄定活存款结构及开发增值金融业务；一方面以“项目营销”为突破，不断扩大邮递类业务收入规模；着力讲求运行效率和质量，做到效益优先，从过去的注重数量规模向量、质并重转变，所有工作的重心要转移到经济运行质量的提升上来；着力落实规范性管理工作，夯实基础保证发展，整合邮政网络资源，由全员营销向方案营销转变，加大市场开发，推进结构调整；着力提升服务水平，推进“提高服务质量让用户满意活动”的深入开展，提供诚信服务、个性化服务、差异化服务，不断提高邮政服务质量；着力建设企业文化，“以人为本”，用邮政文化品牌提升竞争力。专业化经营要以市场为导向，不断拓展业务新领域，实现整体业务的均衡、高效和快速发展，在“结构调整”的进程中，我局要认真剖析企业自身存在的问题，借鉴采纳先进经验，做到依靠专业化经营实现经济效益的稳步提高。

(三)做大重点业务，做强竞争性业务，提高邮递类业务发展水平，提升集邮业务发展空间

1、金融类业务

我们要树立品牌经营意识，强化基础管理，完善各项业务流程，使业务操作正规化、程序化、标准化，发展流动服务网点，扩大流动服务区域范围。成立邮储增值业务发展项目组，选定代发工资、养老金等“代”字业务作为切入点，提高绿卡业务的开发量和使用率，发展《邮政绿卡对帐

单》业务，注重提高储蓄定活比例，增加储蓄业务收入，提升邮政储蓄在全县金融市场的占有率。

保险业务要加大营销力度，发挥专业人员的营销能力，强化相关保险知识培训，以窗口服务和上门服务为主，充分发挥能人战略，做好宣传策划，寻找重点用户，有效的进行宣传和讲解，使邮政保险业务在全县范围内众所周知。利用邮政网络的优势打开乡镇市场，组织各支局之间保险业务竞赛活动。

汇兑业务要开展窗口多说一句话，多办理一项增值业务的竞赛活动，增加回执、2小时汇款、实时汇款业务量。以上门服务、电话预约服务等多种方式满足不同用户的需求。

2、邮递类业务

广告业务在邮资封方面继续加大对政府机关和各单位营销力度，现在已经与***乡政府、电业局进行了初步的邮资封样搞核定，同意制定邮资封XX枚，**政府已签定了制作合同，**电业局正在洽谈中，我们还要针对**林业局、鹿厂进行宣传、铜板印刷业务，特别是鹿酒本册式产品说明书，单页式产品说明书上下工夫；广

告牌匾业务利用好网络优势实现乡镇户外广告的开发，继续做好与**林业局防火办、**林业局防火办的合作关系，扩大业务种类范围，例如开发防火袖标、条幅、电脑刻字等业务，抓住社区建设，搜集好各种与社区有关系的文字资料和图片，做好宣传样稿，争取为新建社区做全面宣传工作；邮送广告业务以丰富广告内涵，拓宽广告素材为重点；广告专业技能实现提高制作能力，尽量缩短制作时间，用品质提升竞争能力。速递业务要成立项目开发小组，以用户为导向，深挖内部潜力，不断寻找新的业务增长点，多方寻求合作发展领域。结合法律文书、银行票据的次日递成功经验，做好第二代身份证速递业务继续加大对物品型特别是矿产品类的揽收力度，建立大用户档案。加大窗口营销力度，引导用户500克以下的普通包裹、快递包裹转寄特快的意识。加强与社会主持人、文体局沟通作好礼仪业务。物流业务继续做好农资分销工作，全力打赢叶面肥攻坚战，作好用户的跟踪回访及时了解情况，为用户解决使用过程中遇到的问题，健全用户资料档案。与木耳经销商和中草药经销商进行沟通，开发中邮快货和易通快件业务，做好批量山产品批量包裹的揽收。加大快递包裹柜台营销的力度，继续发挥营业员多说话的精神，加大普包转快包的力度。加大报刊零售工作力度，利用好报刊亭、零售网点，与地区局及时沟通购进畅销、打折类书刊，本着少进快销的原则，加大零售业务发展。保证投递质量，维护好报刊收订用户群。

3、电信类业务：

量质并重发展，以维系老用户、大用户的稳定，增加新用户和集团用户为主，以竞争对手的高端用户的资料整理挖掘为辅。在县内所有企事业单位集团为主，利用G网80元包年和新的小区计费政策进行攻关，C网利用小区计费政策，大利发展农村市场，开通一处发展一处。实行大客户经理制，动态掌握和分析大用户的变化，及时进行跟踪回访，作好记录及时反馈信息。严格控制欠费率，做好欠费管理工作。加强话吧业务的增收力度，做到细分市场，落实到人，及时制定任务指标，以达到占领市场的目地。

4、集邮业务

集邮业务重点以个性化邮票、边缘邮品开发为主，在个性化邮票开发的工作上，要找准工作的切

入点，有针对性的进行营销，将全县的企事业单位进行细分，明确目标，发展大用户、重点用户。在边缘邮品的销售上要根据用户需求选择邮品。特别在抓住近期木材销售、黄金开采等契机，对有礼品需求用户进行宣传营销，做好XX年熊猫金币销售工作，做到了解市场，掌握市场，与各支局密切协调共同发展。

(四)开源节流并举，增收节支并重，严格控制成本支出

财务管理以规范、细化、约束、严格为原则，明确责任，狠抓落实，要制定后几个月控制成本费用支出的分月计划，实行按月监控，分月考核，以收定支、多收多支，以支促收。在加强固定成本费用管理的同时，着力压缩各项可变成本费用和管理费用，严格控制通信费、差旅费、办公费、会议费、业务招待费的支出。各部门实行费用本制度，应付款进行审批单制度，采购实行《购物审批单》制度，从而全面做好预算工作，超费用不给予支付。加强人工成本管理，规定人工成本的增幅要控制在业务收入增幅以下，推行扁平化管理，减少社会用工；加强邮件运输费和车辆相关费用的管理和控制，坚决压缩非生产用车；全面实施集中采购；推行用户欠费负责制，即发生用户欠费，部门责任人负责催收欠费；控制收支进度和现金流量，提高成本投入的有效性和回报率，实现现金的净流入。下半年将出台配套考核办法，围绕考核收入、考核成本目标对职工的奖金按百分制进行挂钩考核，同时还要保证业务发展奖金的足额及时发放。

(五)加强安全生产管理。

认真贯彻“安全第一、预防为主”的方针，落实安全生产责任制，完善防范设施，健全规章制度。重点加强资金安全管理、生产作业安全管理和信息安全管理，加强营业和运输环节的安全防范。确保储汇和营业资金安全，防止案件发生；确保职工生命和企业财产安全，防止事故发生；确保各类邮件安全，防止邮件丢失损毁；确保综合计算机网的安全。

面临着新的发展机遇和更加严峻的挑战，今后的工作任重道远，要迈上更高的台阶，需要我们付出相当的努力，在全局干部职工的共同努力下，统一思想、坚定信心、扎实工作，一定能够全面推动我局各项工作向纵深发展，开创**邮政工作的新局面。

【篇2】给邮政局的表扬信

尊敬的沈阳市邮政局办公室领导：

今天，我们来信是要表扬和平区太原街邮局职工董立国同志。

我们都是痴迷集邮、热心搞首日实寄的沈阳市职工集邮协会(原市老年集邮协会)会员。每次发行邮票，我们都会开门之前就来到和平集邮公司排队、购买零售票和首日封，可以说首日来公司的百分之八、九十都是我们的会员。搞实寄是为编组邮集、参加邮展，所以都想得到一个清晰的邮政日戳，这对一部邮集来说是很重要的。我们特别感谢太原街邮局职工董立国同志。

他技术过硬：盖出的邮政日戳，几乎个个清晰完整，而且还能熟练地使用邮资机等其它设备；他服务热情：对集邮人的盖戳要求总是热情接待，有的要挂号、有的要用邮资机补邮资、有的要销票、有的已用纪念邮戳销了票却要在合适处加盖日戳以表明收寄时间等等(哈哈，集邮爱好者就是这么“烦人”!)，而董立国同志却把用户当亲人，不嫌麻烦，总是一一满足我们的要求，总是放下手中正忙的工作先接待我们。可以说董立国同志真正做到了局内显示屏上所说“不仅要让用户满意，而且要让用户感动”。是的，我们就是真正被董立国同志的服务所感动的人群。如果沈

阳邮政要评“感动用户十大人物”的话，我们在此先投董立国同志一票。

我们也感谢沈阳邮政领导，能培养出董立国同志这样的好职工。谢谢董立国，谢谢沈阳邮政。顺致

夏安!

沈阳市职工集邮协会会员 (约40人签名)

【篇3】给邮政局的表扬信

尊敬的邮电领导：

您好!

昨天我在XX师大邮电所寄邮件，遗失了自己的“钱包”，自己都不知晓。钱包内有大量现金和众多国内外信用卡。

离开邮电所半个多小时，XX师大给我来电话，问我是否在邮电所丢失钱包，原来邮电所的孙XX女士发现了我的钱包，并按照我钱包内的一张纸条联系上了XX师大档案馆，XX师大档案馆再根据我留下的手机号联系上了我。

我很惊讶在当今这个世风日下的社会，竟然还能遇到拾金不昧的活雷锋，她就是XX师大邮电所的孙XX女士，一位内在美与外在美高度统一的女士，在我追问她姓名时，她坚持不说，还是她的同事告诉的我。

我特此给XX邮政发去感谢信，感谢孙XX女士，感谢XX邮政培养的好员工!

敬礼!

罗XX

【篇4】给邮政局的表扬信

泰和县邮政局的各位领导：

您们好!感谢你百忙之中垂阅此信。对贵局灌溪邮政所投递员雷国生同志多年如一日的敬业精神向贵局写表扬信。

雷国生同志在从事送报刊和信件等投递业务中从无错漏，8年来风雨无阻，一心一意办事，待人真诚热情。6月份泰和法院通过邮政下发了一份通知书，地址是我镇墩坑村老肖家。墩坑村那时交通不便，去那里要从镇上绕冠朝镇、苑前镇过去。当时下午正在下着小雨，雷国生生怕因为自己耽误村民的正事，毫不含糊，披上雨衣，骑上摩托车，手里托着法院通知书，双手递给老肖，让老肖签上名字，回来时已是晚上8点多。雷国生干工作就是这样认真，尽心尽责。他待人不仅热情礼貌，还助人为乐、不计个人得失。去年，我镇古坪村一独守老人，种了5亩田，老人年龄

比较大，行动不便。雷国生得知老人的情况后，定期帮忙把农药化肥送到老人家门口，农忙的时候还帮着老人干农活，逢年过节都会去看望老人家。他的辛勤付出和努力得到全镇干部群众一致肯定和赞许。

8年来雷国生同志总是这样积极主动，为别人操心，不计较个人得失，把工作当事业，把群众的事当成自己的事去办。雷国生的敬业精神，成为我镇干部群众的学习榜样，鼓舞着我镇干部以更加饱满精神状态投入到为人民服务中。至被贵局连续四年评为先进工作者，1月份还被贵局评为最美投递员，灌溪邮政所连续多年被镇党委、政府评为先进单位与他的突出工作分不开。我镇宣传工作和精神文明建设荣获上级表彰也离不开他背后默默无闻的工作与付出。如果我们单位的每一个干部职工都有雷国生一样的工作精神，没有哪一项工作任务会干不好，没有哪一个群众会对我们的工作不满意。雷国生同志的敬业和一心为民的精神值得我们每一个人学习!作为我镇无以回报，特向贵局写此信表扬。

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发