

最新邮政市场部经营分析报告(实用10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

邮政市场部经营分析报告篇一

一、注重学习,注重自身素质的提高

另外,我还注意从书本、从现实生活中汲取营养,认真学习、仔细体会新形势下怎样做一名合格的工作人员。平时,除了忙日常工作外,还不断读书学习,包括文秘、交通信息、高速公路联网收费、档案、电脑等相关业务知识,记有几万字的学习笔记。同时,虚心向领导、向同事学习,取长补短,增强了服务意识。通过学习,提高了业务素质,在落实各项工作的时候,能够注意态度和方法,和同事们的关系处理得比较和谐,没有发生一起语言冲突,各项工作都得到了大家的支持,落实顺利。对办公室工作,能够提前思考,对任何工作做到计划性强、可操作性强、落实快捷。

二、坚持做事和做人原则,努力做好日常工作,热心为中心全体人员服务

1、每天提前分钟左右到达办公室,做好上班前的相关工作准备,并安排好当日应该完成或准备完成的工作。

2、认真安排好各项工作的具体时间,分清工作主次和轻重缓急,做到有理、有节、有序、有效。按时完成领导交办的具体工作,不拖延、不出大差错,有始有终,工作进展情况也

及时向领导报告，以便于领导能统筹全局，灵活安排。

3、在公文处理过程中，严格按照公文处理程序办事。发文时，按照拟稿、核稿、会签、签发、印制、盖章、登记、发文等程序办理；收文时，按照收文登记、拟办、批办、分送、催办、立卷、归档等程序办理，没有出现错误的公文处理事情。

4、注意纸张文档、电子文档的整理。当今文秘工作的三件必备之物是纸、笔和电脑。而对于资料的整理能力则反映了文秘人员的细心与否。日常工作中，我注意对纸张资料的整理，该归档的交档案管理员归档，该留用的用档案盒留用，该作废的用碎纸机销毁。因各项工作一般都是电脑作业，所以我在电脑中建立了个人工作资料档案库。每星期五把工作过的资料集中整理，存于电脑中，以便今后查找。

5、与其他各科室人员加强沟通，在工作上能做到主动补位。本人能与其他各科室人员加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。本人确定了一条工作原则，属于本人的工作要完成，不属于本人系列的工作其他人员找到了能完成的也要完成，不属于本人的工作发现了问题要说话，要及时与其他科室人员沟通，不能让工作出现真空，主动帮忙、热情服务。

6、在中心和综合科的领导下，编写中心各项管理制度和综合科岗位职责等，落实“科学管理为主，人本关怀为辅”的管理理念。为了加强对人、财、物、法、环的管理，年初进入中心工作以来，集中精力编写了各项内部管理制度、综合科岗位职责等二十几项制度，突出制度管理，严格照章办事，为管理工作的制度化、规范化作出了一定贡献。并且，这些管理制度的完善，充分体现了对事不对人的管理思想，使中心常务工作井然有序。

7、严格遵守秘书工作的原则，即保密，平时采取措施保证文件、资料的安全，保证自己知秘不泄秘；准确，办文要准，办

事要稳，情况要实，注意要慎，让领导放心；迅速，工作要及时、高效，保证效率有序运行。总之，我注意努力成为一个“一要能‘秘’，二要会‘书’”的合格文秘工作人员。

三、存在的不足

- 1、本职工作还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。
- 2、不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。秘书人员要有很好的记忆力，可以不凭记事本而事件事情都忘不了，一个数字都记不错，又要眼快手勤，该记的东西件件都记得一清二楚；既要坐得住，又要跑得动；既要有绣花那么精细的耐性，又要有连队指挥员那样铺排得开的组织能力。但是，在这方面，我还有很多不足，比如在作会议记录时，没有抓住重点，思想偶尔不集中，记录不全，导致遗漏一些重要内容。

邮政市场部经营分析报告篇二

六个全”（全员内控、全过程内控、全方位组合式内控、全年内控、全系统信息交流与反馈、全网内控），在发展邮政金融业务和保障储汇资金安全两方面取得了较好的成绩。

- 1、按照□xx省邮政金融资金安全检查处罚试行办法》和省局《转发国家邮政局关于进一步加强邮储资金安全管理的紧急通知□□x邮传[20xx]31号）传真电报的要求、以及□xx省邮政储汇资金票款安全连锁责任制□□□xx省储汇稽查方案》、《中间业务稽查方案》、《关于进一步落实储汇资金安全管理“九条”规定的紧急通知》等重要文件，对邮政金融资金实施有效监控，促进邮政金融业务稳定、健康发展。
- 2、结合省局的“全省储汇资金安全专项整治活动”和银监局的“案件专项治理活动”，认真开展州局安排的“挂失申请书专项检查工作”及“网点全面排查工作”，以确保邮政储汇

资金安全，捍卫经营成果。

3、为进一步防范金融风险，根据相关规定，结合本局实际，制订了《xx县邮政储汇资金安全管理办法》《20xx年储汇周转金定额明确超限提款审批权限的通知》、《邮储大额现金支付实行分级审批管理的通知》、《邮政储蓄资金调度管理内控制度的通知》、《邮政储蓄资金调度管理有关规章制度的通知》、《关于做好资金日终监控工作的通知》、《资金安全管理应急处置预案》。建立了《xx县邮政储蓄柜员制管理办法》、《邮储联网网点业务管理实施细则》、《邮储网点操作流程》、《储汇资金缴拨流程》、《代理保险业务实施办法》、《代收国税操作办法》、《储汇网点岗位人员的岗位职责》《xx县邮政局基础工作考核奖励办法》《xx县邮政局综合管理考核办法》。认真落实资金票款安全局长负责制，实行储汇资金安全管理责任制，层层签订《xx县邮政局金融资金安全责任书》。

4、严格按照省局和州局的要求的频次和内容开展储汇稽查工作，采取突击检查、专项检查与常规检查相结合，局领导经常亲自带队到支局所进行夜间检查，对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实《20xx年对全县x个储汇网点x个监控岗，共出检89次，盘库58次，对帐66次。发出整改通知20份，收回整改报告20份，查出隐患23个，已整改20个（有3个属安全设施未达标，因资金不到位无法解决）。对相关人员的“有规不遵、有章不循”，严格按照《xx县邮政局综合管理考核办法》相关规定逗硬考核。

5、不足之处：（1）、未严格按照新的“州邮政金融内控制度检查评价、现场处罚标准”进行检查，检查深度、力度还未达到检查要求；（2）、班组、支局长的管理工作职责未完全达到要求；（3）、未按年组织储汇业务会审；（4）、会计履行检查职责不完整，有检查记录，无检查报告书。

一如继往，坚持不懈，努力完成所承担的各项工作任务，在工作中不断建立和完善相关规章制度，切实并有效地保障国家金融方针政策、金融法律法规和邮政储汇各项规章制度的贯彻执行，预防和控制邮政储汇资金票款案件的发生，把各种资金票款安全隐患消灭在萌芽之中，维护国家、用户、邮政企业利益，确保邮政储汇资金安全完整。

- 1、加强日常管理工作，严格对各员岗位职责执行情况和班组、支局长的履职情况进行督促落实。
- 2、加大对重点岗位人员的考核力度。
- 3、拟在适当的时间组织储汇业务会审。
- 4、认真履行稽查职责，坚持不走过场。一是严格按照新的“州邮政金融内控制度检查评价、现场处罚标准”进行检查，认真落实完成省、州局规定的稽查频次和稽查内容；二是严格要求按时报送相关资料；三是根据稽查情况，按季缮发《稽查通报》；四是对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实，并按相关规定逗硬考核。
- 5、把稽查工作做深入、做细致，不但要加大对营业前台及支局（所）的检查频次，更要加大对县局现业内部工作环节和内控岗位的检查力度，避免因监督检查不到位，而酿发案件，为xx邮政储汇业务健康、持续发展做出应有的贡献。

xx县邮政局

20xx年1月6日

邮政市场部经营分析报告篇三

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和

同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手！最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望！

邮政市场部经营分析报告篇四

大学毕业前两个月，通过河南省邮政局招聘，我被分到了巩义局。

由于我的出生地一栏赫然写着“巩县”两个大字，这个结果似乎也是顺理成章。

于是，报道之后，我在20xx年8月4日第一次走进了巩义市邮政局的大门，宣告了我的职业生涯正式开始。

岁月如梭，光阴似箭。

转眼间，我参加工作已经三年。

对于我们大学生员工来说，工作的头三年，是我们人生道路

上具有重要历史意义的一段经历，也是很值得思考和总结的三年。

由于头一年的经历和感受已经在中详细汇报过了，而且论收获，无论从精神上还是物质上讲，近两年的“专业课”都要比第一年的“学前班”大的多，所以有关当年的回忆就不再赘述，直接从定岗到邮件中心说起。

实习期满之前，我本来在集邮公司。

在该专业的几个月中间，我一直没有展示出积极上进的姿态，更多的表现却是迷茫和浮躁，储蓄余额为0尤其让人失望，换了哪个领导都会不满意，所以我被调离集邮公司，直接来到了邮政生产的核心环节——邮件处理中心，在那里帮了几天忙，大概学了一下处理流程，便接替了分发平信和包裹的岗位，开始正式从事邮政工作。

我工作的主要内容是，将巩义市区和各乡镇邮政营业网点收寄的平信和包裹(包括普通包裹和快递包裹)进行汇总分类，封装后再放进开往郑州的邮车。

平信比较简单，只需要分成本埠收，郑州收以及郑州转其他省市三大类，本埠的直接交给负责进口平信邮件的同事，另外两种则要装进专用的大信盒，系上带牌才能装车。

偶尔会有几封发往国外的平信邮件，还有去荥阳、上街的不经过郑州分拣的过路邮件，得用邮袋装载，处理起来也不费事。

需要注意的几个方面是，看看邮资是否贴足，收寄局的邮戳是否达标，信封是否符合规范等等。

说到包裹就略有些复杂了，因为是给据邮件，每个环节都不容有失，对待它们要比对待平信更加仔细认真，处理方法与

平信原理上大致相同，只是单独装袋的大件包裹要走直封，关键的步骤是写封发清单，并加盖自己的名章，不知道为什么，我第一次看见自己地名字鲜红、工整地出现在清单上的时候，心里还有点激动。

盖了章，就表示自己要对这项工作负责到底。

责任感，这个一直有点抽象、有点模糊的概念在我来到邮件中心工作后很快明确起来。

尽管我一向仔细认真，但还是发生了两起差错，郑州寄过来查单后才发现自己的失误。

毕竟是新手，负责人也没有太过追究。

只有一次受到了严厉的批评，因为我连续两三天包裹帐进出不符，而自己却找不出原因。

背负着巨大的指责，我又重新梳理了一下事情的来龙去脉，并且翻看了多天的封发清单，终于发现了问题所在：由于交接班的沟通不全面，导致前一天留存的几个包裹没有被我列帐，当然是兑不住了。

直到那时，我才真正感悟到“交接验收，钩挑核对，平衡合拢”这十二个字是多么的经典。

邮件中心的工作虽然单调些，也有一定的劳动强度，但留给自己的时间比较充裕，我一有空就喜欢读读外语，巩固一下优势项目。

说来也巧，很快赶上我们的储蓄营业员业务培训，里面有英语对话的章节，领导让我去领读。

地道的发音，标准的口型，客串的老师没有浪费大家的时间

和感情，得到了一致的好评。

三次学习下来，全部营业员都认识了我，一定程度上为我在下一个岗位顺利开展工作奠定了基础，这是后话。

我最主要的收获是自信心，敢于在大家面前展现自己的长处，圆满完成任务，让我士气大涨，也感觉到了自己还有很大的进步空间。

当然，必须感谢领导和营业员姐妹们，您的肯定是我最大的动力。

在邮件中心，我还报名参加了我局“学习赵海菊同志”的演讲比赛，并获得三等奖，这是我工作以来的第一个荣誉。

大概是06年十二月初，在邮件中心工作四五个月的我终于完成了救赎，来到我局信息中心。

当时该部门还属于储汇部管辖，我得一面学习系统维护知识，一边学习中间业务操作，那段经历是我信息技术知识增长最快的时间，感觉自己像搞it的一样。

但很快就醒悟了，我玩的是最低端的it脏活累活都要干，好在是吃苦过来的，很快就能习惯，进入状态也很及时。

年底工程还多，视频会议系统，乡镇支局互联网办公，操作系统升级，汇兑大集中等等，三天两头地走线路、下乡，师傅带着我从一个办公室拉线到另一个办公室，从一个支局到另一个支局，我不光手艺越来越好，也进一步更全面地了解自己的单位。

可以骄傲地说，巩义邮政的信息化建设，也有我一份功劳。

今年五月上旬，在省公司“人才兴邮”战略的号召下，巩义

局xx年以来入局的十余位大学生员工整齐划一地来到下属的各个支局，作为支局长助理进行挂职锻炼，我也有幸成为其中的一员。

对于这次调动，局领导的态度是坚定的，尽管我们中的大部分已经定岗，甚至还包括一位专业公司经理，可以说在各自的工作岗位上都发挥着比较关键的作用，但孙贵松局长还是痛下决心，在不影响生产的前提下，保证我们得到充足的锻炼时间，并且对我们提出了要求：要向支局长们学习好的工作方法、管理办法以及和客户沟通的技巧，而我们也必须仔细观察，勤于思考，能够发现问题，分析问题，并协助支局长解决问题，还要尽自己所能，倾个人所学来考虑支局发展的新思路。

对于初出茅庐的我们来说，这是一次重大的考验，也是一个难得的锻炼机会。

投递局团支部在书记的带领下和全体团员的支持下蓬勃发展，团支部各项工作开展的有声有色，在如此的集体中我深感荣幸。

身为团小组长，我感到身上的重任，我时刻以共青团章程严格要求自己，力争做一名合格的共青团员。

我以无比的热情投入到团支部各项工作，积极配合团支书开展团工作，并带动身边的广大团员青年争做岗位能手，深创青年文明号活动。

参加投递工作至今，我多次被评为先进工作者、先进投递员。

这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，争取更出色的成绩。

作为一名班组管理人员，我清楚地认识到肩上的重任，为保

证班组各项工作的顺利开展和通信生产的正常运作而不断努力着。

回顾这些年的工作，主要有以下几方面：

一、在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的十六大精神和有中国特设社会主义理论，极力拥护上级制定的改革政策和措施并积极贯彻执行。

配合班组开展优质服务活动，加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。

发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

二、在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。

在公司领导和组长、同事的帮助中，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己最大的努力去做好每一项工作。

我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。

多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。

多听听同事在生产中对各种问题的意见。

多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。

三、年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。

四、在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。

对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年里，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。

邮政市场部经营分析报告篇五

财务处在过去一年中认真履行监督管理职能，积极参与医院管理，全处人员同心协力，按照医院整体部署和财务处年初既定工作计划，通过紧张细致的工作，圆满完成了20__年度工作计划，在财务核算、经济管理和物价管理，以及迎接“三甲”复审准备工作等各方面达到了预期的成果。定期向医院领导报送医院收支情况及财务分析报告，使医院领导能够准确把握医院经营状况，在调整工作方向和工作策略上有可靠的数据基础。

一、把握经营状况，准确反映医院运营成果

20__年医院实现总收入__x万元，其中实现业务收__x万元，

同比增加__x万元，增长__%，完成预算的__%。其中：医疗收__万元，药品收入__万元，其他收入__万元。药品比例为__%，同比下降__%。另，财政补助收入__万元。业务支出__万元，同比增加__万元，增长__%。实现业务收支结余__

万元，增减__万元。

二、严格经济核算，准确分析经营成果

做好经济核算，正确评价经营成果是财务工作的基本职责，是参与医院管理的一项重要职能。财务处通过详实、细致的经济数据，认真分析医院在每月、每季、每年的经济运营情况，在财务分析中做出客观、明了的总结和分析，对引起收支变化和效益增减变化的因素加以深入剖析，为调整医院经营方针策略提供有力的参考依据。对影响医院收支结构变化较大的项目，如治疗费、床位费、检查费、化验费、药品等等，各项收入比例变化；人员经费支出、卫生材料费支出、药品费支出及其他消耗性支出等增减导致支出结构变化；门诊量、入、出院患者量、床位使用率、床位周转次数、每门诊收费水平、每床日收费水平等各项经营指标的变化，都要进行详细分析，将能够影响到医院经营状况的各种因素都纳入财务分析的范畴。财务分析客观反映了医院在核算期内的经营状况和经营成果，为医院趋利避害，发挥优势，调整经营策略和工作方向提供重要的参考资料。

三、履行监督和控制职能，严格把关成本支出

财务处围绕医院节约增效、创节约型医院这个长期目标，严格控制经营成本，始终把控制成本支出做为一项重要工作来抓。医院实行招标采购，降低卫生材料和后勤物资采购成本，监督管理卫材和物资的领用以及库存数量、额度，最大限度降低库存物资成本。在人员经费支出不断增加的情况下，控制变动成本支出，降低消耗性支出比例，保持并提升利润率对提高医院经济效益有着重要意义，因此，医院在采购、领用、库存各环节都加强管理，保证医院在经营过程中总成本支出的稳定性，并在此基础上努力降低支出水平。由于医院鼓励临床积极开展业务，以及患者对医疗技术和医疗水平的要求不断提高，高值卫材使用量连年增加，致使卫材支出成本提高，对医院收支结构的影响较大，收支结构不够协调，

医院未能达到效益最大化，利润率水平受到一定抑制。

四、加强资产管理，核准医院资产

财务处在去年进行的资产清查基础上，按新会计制度要求调整账务，严格划分固定资产和低值易耗品界线，核准全院资产总额，并按年初开始执行的新会计制度对在使用年限内的固定资产计提折旧，真实反映医院实际资产情况，同时将有账无物、损毁无法使用、过期、淘汰的资产申请有关部门报废。目前已对x辆汽车及x万元以下的报废资产完成了报废处理，共计价值_x万元。通过医院财务制度和会计制度改革，更加科学、合理地管理医院资产，同时能够更准确的对医院运营成本进行核算。

邮政市场部经营分析报告篇六

20xx年我局在州局的正确领导、关心支持下，业务发展、业务收入以及企业经营管理各项工作均取得了较好的成绩。业务总收入和邮政的主要支柱业务和主营业务在20xx年基础上基本保持了稳步增长：1至10月函件、包裹、特快、汇兑、储蓄、报刊、集邮等业务与20xx年同期相比分别增长55.14%、6.55%、31.22%、53%、7.08%、0.03%、41.79%。业务总收入436.99万元比20xx年实际收入增长10.27%。

- 1、讲政治，坚持正确的方向
- 2、解放思想，开拓进取，切实落实“富民强邮”战略
- 4、发扬民主，维护团结
- 5、清正廉洁，克己奉公

以发展为中心，建立企业营销体系，不断提升营销方案策划

水平，不断拓展业务深度和业务空间。在邮政各项业务发展的同时，重点发展效益高的业务，坚持和完善重点业务的发展举措，充分调动全体职工的积极性，实现职工与企业同步发展。

服务是邮政生存的根本，我局高度重视优质服务工作，从抓职工思想、职工素质入手，不断提高我局服务水平。

20xx年我局省级文明单位、省级卫生单位通过验收合格，保持了省级文明单位、省级卫生单位称号并被评为环境卫生标兵单位□20xx年我们按照省州局布置，安排职工送培，请老师讲课和号召职工自学等形式，使全局干部职工的整体文化业务素质得到很大提高。定期组织职工进行业务考试、技能比赛，设立奖惩办法调动职工积极性。

建立完善各项规章制度，严格逗硬考核、兑现奖励□20xx年我们除了落实了专人负责基础管理、安全工作检查等各项规章制度的执行落实外，局领导还经常深更半夜组织带领相关人员到支局检查安全工作、基础管理，年内完成了全县储蓄营业人员强制轮岗的工作，建立了提前支取事后稽查制度等。由于我们一直重视此项工作，把它视为企业经营发展的基本保障，今年没有发生违章、违纪和通信安全、资金票款等方面的案件和事故，相关监管部门对我局的'基础管理工作和规章制度都给予了较高的评价。

加强局财务管理、监督，确保全局收入、支出的完整、真实、和公开。坚持重大开支由办公会决定的制度，严格控制经营成本，尽量把企业的每一分钱都用到生产发展的刀刃上，全年全局没有一起错、漏收和乱支现象发生。由于严格执行了财务各项规章制度，加强了财务对业务的稽查监管使企业产生出最大化的经营效益。

制订各项发展业务的措施办法首先考虑职工是否拥护，是否能充分调动干部职工的生产积极性，考核上首先把握职工的

承受能力，奖励上首先考虑是否能起到激励职工的积极性□20xx年我局各项目标任务能取得较好成绩不是单靠给职工压任务，更多的是注重“情”字，真心实意关心爱护职工。我局坚持领导与职工谈话制度，认真听取职工的意见和呼声，尽最大努力解决职工工作中的实际困难，在要求职工苦干实干发展业务的同时，重视提高职工个人福利收入。

一、坚持不懈的做好各项邮政业务的发展工作，按州局“以效益为经营目的”的经营理念，重点发展效益高的业务。

二、抓服务、抓质量、抓资金票款的管理、抓基础管理、抓财务监督、抓安全，使六个方面的工作进一步得到巩固和提高，对服务、质量、基础管理方面存在的问题和薄弱环节要严格按照相关规定和标准加以整改完善，确保全年不发生服务、质量、资金票款方面的重大问题和案件。

三、进一步完善分配制度□20xx年我局的分配激励办法对业务的发展起到了积极的促进作用□20xx年我局将继续降低对职工工资的考核，增加对职工发展业务的奖励，以激励更多的职工为企业创收的积极性，创造和谐的企业发展环境。

四、加强企业精神文明建设，做好职工思想政治工作，保持职工队伍的稳定，加强党风廉政建设，局领导要廉洁自律。坚持局务公开、坚持企业的重大经营决策、重大事项以及涉及职工利益的事情集体研究决定，认真抓好社会治安综合治理和安全生产工作，确保20xx年不发生社会治安案件和重大安全生产事故，并及时完成州局交办的各项任务。

邮政市场部经营分析报告篇七

xx县邮政局在xx年上半年里，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。

xx县邮政局自xx年上半初深入开展争先创优活动和热爱伟大祖国，建设美好家园活动以来，始终把构建和谐xx[]和谐邮政发展作为学习活动的主题。我局始终从大局、全局的高度来充分认识维护社会稳定的重大战略意义，增强维护社会稳定的政治责任感，牢固树立“稳定压倒一切”的思想不动摇，自觉地、主动地站到反分裂斗争第一线。我局一直把民族分裂与反分裂斗争教育作为单位职工教育的重点来抓[]xx县作为民族反分裂斗争的前沿整地，思想教育就显得尤为重要，单位与每个职工签订的承诺保证书，严格按照县委要求，对每个职工从五个表明立场、三个深刻认识出发进行自我对照检查，大家进行了热烈的讨论。通过活动和学习，紧紧围绕企业生产经营、和谐稳定开展工作，积极参与企业重大问题决策，推动企业拓展发展思路、加强经营管理、创新体制机制、提高风险防范和管控能力，不断提升企业经济发展质量和效益。紧紧围绕邮政企业改革发展稳定大局，发动党员、职工在破解生产经营难题、完成急难险重任务、落实生产经营工作中充分发挥作用，促进企业科学发展。

1、业务收入完成情况

xx年1—6月，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。截止6月底，我局收入累计完成：1305348.66元，完成计划的53.52%，较上年同期增长18.69%，超进度计划85848.66元；其中：函件类业务完成收入：103860.50元，完成计划的39.34%，较上年同期下降14.94%；包裹类业务完成收入：163925.43元，完成计划的58.54%，较上年同期增长42.23%，超进度计划23925.43元；报刊发行业务收入：400579.50元，完成计划的50.39%，较上年同期增长10.02%；集邮业务完成：22326.2元，完成计划的49.61%，较上年同期增长41.45%；代办业务完成75938.95元，完成计划的46.30%，较上年同期增长48.02%；分销收入完成156794.52元，完成计划的165.05%，较上年同期增

长181.53%，超进度计划109294.52元；代理金融业务完成279958.46元，完成计划的54.89%，较上年同期增长24.72%，超进度计划24958.46元；代理速递物流业务完成60130.47元；完成计划的29.77%，较上年同期下降28.28%；其他商品销售收入完成60130.47元，完成计划的54.53%，业务收入总额超额完成地区下达计划。

在各项具体业务中发展较好的业务有：包裹类业务、报刊类业务、分销和配送业务、代办业务等。包裹业务我局今年继续加强与包裹大客户的联系，客户定期在我局寄发大件包裹，同时充分利用假日经济效益，加大逢年过节包裹揽收宣传力度，从而提高包裹业务收入的增长。报刊业务主要还是依托县委政府部门的大力支持，在党报党刊稳步增长的同时加大个人私费的订阅，采取个人订阅报刊赠送信报箱、挂历礼物等促销手段增加私费订阅量，国家实行“东风工程”对我局报刊的增长也起到了一定的作用；农资分销和配送业务我局加大了对兵团农场的营销力度，在年初就安排工作人员下基层、下农场积极宣传农资销售产品，取得了较好的效果。代理金融业务主要是依靠我局在年初制定了揽储考核制度，积极调动了职工们的积极性，2季度我局夏尔德浪储蓄所储蓄余额增加了200余万元，代办业务主要是今年新增开设的代办国税地税税务发票业务，该业务6月开始办理，至今我局已代开625笔，税款26.67万元，实现收入1.33万元。

完成不理想的业务主要有：保险业务、信函业务、代理速递物流业务。保险收入未完成进度的原因主要是xx县保险公司发展迅速，我局代理的相关保险业务无市场优势，其售后服务也相对滞后，同时xx县保险市场相对较小，广大用户生活水平较低，所以业务发展相对较差。信函业务收入主要是今年书信活动收入尚未全部入账。代理速递物流业务下降的主要原因是外部速递物流公司的快速发展，邮政速递在价格、时限上优势不明显我局虽然加大了宣传力度，但效果不明显。

2□xx县经营策略和经营管理

(1)、准确市场定位，抓住市场先机。如何有效的开发当地邮政业务市场，挖掘内在潜力是我局今年工作的核心。市场商机转瞬即逝，就要将每项业务准确定位。首先继续保持金融类业务的稳步增长势力，储蓄业务定位在坚持量质并重，储额增量前移，稳定业务收入大局，分销业务业务定位在城镇、农村团场双线运行，集邮业务定位在以个性化邮票为突破口，集邮品为补充，积极盘活库存，商函业务定位在帐单、邮送广告及企业拜年卡的规模发展，包件业务定位在大件包裹，报刊发行业务定位稳定一次性收订，做好常年破订，加快图书销售，市场定位使每项业务都有相应的位置，从而业务发展任务明确，重点突出。

(2)、合理调整结构，合理分解计划。我局每月召开一次经营分析会，针对各部门完成情况，及时掌握市场动态，及时调整计划指标。

(3)、转变经营理念，更新营销手段。今年确定了由专业营销队伍结合外勤人员、营业人员和临时抽调人员组成了营销群体，分区域分重点的营销，全员营销作为补充进行强力攻关。同时有计划有规模地组织营销宣传活动，利用春节、端午节、三八妇女节、建党90周年、和田铁路通车、第八届玉石节等活动节日宣传，发挥邮政企业品牌优势、提高知名度，增强营销力度。

(4)、服务手段不断创新。

邮政生产的科技化含量得到提高，继特快专递全程查询后，

包裹和挂号查询业务也相继开办，对外服务的重点局所和内部处理环节实现电子化，实现了邮件信息全程共享，加快了邮件传递速度，方便了用户查询；同时，采用流动服务、上门服务、等多种方式受理邮政业务，方便了人民群众用邮。

(5)、服务监督得到强化。

为倾听、落实社会各界的意见和建议，聘请了社会上有代表性的数名热心人士为邮政社会监督员，定期召开座谈会，听取他们对邮政普遍服务工作的意见和建议；配合地区局向社会发放征询意见函，征求广大用户意见和建议，不断改进邮政服务工作。

（6）、建立奖励机制，调动职工的积极性

建立了良好的奖励和处罚机制，逐渐改变职工“等、靠、要”的思维模式，采取各种奖励政策，激励职工去完成工作，同时单位领导积极引导，解决在工作中存在的问题，最大限度的调动了职工的积极性和能动性。

2、做好商业信函及广告的营销工作，积极调动全体工作人员上门揽收中邮广告，使其有零的突破。结合第八届玉石节在我县召开，制作一期邮资本册。同时加强有奖明信片的制作营销工作。

3、仔细研究和摸索市场需求，大力发展邮乐购、机票销售、酒水等营销项目，不断扩大业务范围，增加业务收入。

4、在xx年里认真开展增收节支工作，保证完成xx年全年下达的支差计划。

5、早宣传、早动员、早安排，积极和县委政府相关部门联系，认真做好20xx年党报党刊报刊发行工作，突破固有的报刊销售模式，加强私费订阅和特色报刊的营销力度。

6、充分发挥全年“假日经济”商机，利用中秋、国庆元旦等节假日大力发展鲜花、月饼等礼仪业务。

7、继续开展“三杯”劳动竞赛活动，做好动员职工思想工作，最大限度的调动职工劳动积极性。

8、认真做好职工的思想政治工作，加强企业安全管理。

1、人员问题，这一直是阻碍我局业务进一步发展的绊脚石。xx县地处偏远，生活水平相对艰苦，高端人才不愿在本地长期发展，同时邮政企业实行制度化管理，对人员要求相对严格，这几年招收的劳务人员素质普遍较低，无法适应企业的快速发展，导致人员变更频繁，甚至有些偏远支局和岗位无人可用。现有人员也都身兼其数职，同时随着邮政业务的发展，邮政老职工的技能操作水平和业务接收能力相对较弱，职工工作压力较大。

2、运营资金紧张，农资备货不足，营销宣传公关资金短缺。

邮政企业实行普遍服务以来，在人力、物力、财力上都有较大投入，而企业自身可调用资金极少。特别是在农资销售上尤为突出，农资销售是极具时限性的，无充足的备货直接会导致销售的急剧下降和信用的缺失。同时在各项业务的营销公关中，光靠职工的解说远不能达到目的，良好的宣传氛围和适当的支出往往能起到事半功倍的作用。

3、农村普遍服务水平和质量有待提高

我局农村网点有16个，大都是农村代办员，对邮政基础业务知识和操作都相对不足，人员缺乏有效的培训，同时人员待遇不高，而工作十分辛苦，严重影响了工作人员的积极性和责任心，造成投递人员不断更换。因此增加人员和提高待遇有待尽快解决。同时由于乡村投递线路长，服务面广，投递员光靠自行车投递难以按时投送，造成服务滞后，急需更换投送工具。

总体来说xx年上半年业务收入超额完成了计划进度，但各项业务发展不够均衡，我局将在下半年的各项工作中，逐步调整，依靠我局各族干部群众的努力，一定能够超额完成全年工作业务收入计划。

邮政市场部经营分析报告篇八

转眼间，我进入xx邮局工作至今已快满两年了。时间在忙忙碌碌的事务中，竟然过得这样快。

1、在工作中，我能遵纪守法，团结同事，求真务实，乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中发扬艰苦朴素，勤俭耐劳，乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，时刻牢记邮政员工的责任和义务。

3、认真向邮局的其他员工学习，学习他们和客户沟通的技巧，仔细观察和研究如何做好有效的服务？如何使客户更加信任？等等，以更好的完成工作计划和任务。

4、对开始担任的混营业务工作，由于是窗口服务，面对各种各样的客户及各种要求，我能急客户所急，想客户所想，在本职工作范围力求让客户满意，让领导放心。

5、在领导和同事们得关心和帮助下，工作不断改善和提高，决心要更加努力的工作，将本职工作做得更好。

随着邮政企业改革的不断深入，我们工作任务将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更多更广。为此，我将在今后的工作中，更加努力学习业务知识，提高自身技能水平，做好本职工作，以更高的标准严格要求自己。

邮政市场部经营分析报告篇九

在这一年里，学到了很多，收获很多，非常感谢在各个岗位上帮助过我，一起努力工作的师父和同事。

在实习阶段，各个岗位上轮岗，很快熟悉了各个岗位上的大概工作情况，对定岗的工作有比较大的帮助。

现在作为客户经理，跑市场跑客户，确实是不一样的感受，直面一线，什么情况都会遇到，例如拒绝洽谈、邮件丢失、邮件收寄、邮件延误等都要紧跟处理。

曾经有过害怕独自去接触客户想法，但通过客户经理一职，只要认真去做，去实践，努力了不一定有收获，但是不努力一定没收获。

物流行业确实是比较苦的一个行业，同时也是有着非常大发展前景的行业，服务制胜，时限决定成败。

公司通过这一两年的投入和改革，各方面都有了很大的提升，省内时限基本上做到“今天寄明天到”，省际标快一天到，国内标快的时限基本上都满足了市场的需求，但是省际价格体系还有待完善，还没有与市场接轨。

今年新推经济快递，邮宝和中邮物流的前身，根据走访市场的情况，发现并不太理想。

经济快递的价格基本上和市场价格相差无异，相对寄轻小件比较有价格优势，但是有个致命的缺点是时限非常不稳定，常出现超一个星期妥投的情况，给开发客户带来了非常大的困难，如果可以保证稳定在天内妥投还是非常有竞争力的。

真心希望经济快递的时限可以得到改善。

电白分公司目前面临着不少问题，相对比较艰难，但是经过大家的共同努力，正在向好的方向发展，营收有了一定程度上的同比增长。

一个公司的发展，不是一两天的可以改变的，需要我们同心

协力，共同奋进。

邮政市场部经营分析报告篇十

作为马克思主义关于发展的世界观和方法论的集中体现，具有深厚的思想内涵、理论根源、实践依据和群众基础。近年来，邮政发展质量不断提高，财务状况持续改善，发展能力得到增强，基本改变了主要依靠成本推动、投资拉动型的增长模式，逐步向追求效率、注重效益的增长模式转变。

通过有效发展和强化管理，并在取得国家财政支持的基础上，近三年中国邮政用于核心能力建设的固定资产投资每年增加，年均增幅达到18%。除此之外，我们还在成本中压缩非生产性开支，加大对局所网点维修改造力度，努力解决对劳务工的历史欠账。

一是夯实发展基础。从20xx年年底开始，实事求是地消除了收入水分。通过资产清理，解决了资产价值和相关成本不实的问题。组织中介机构，开展期中财务状况审计，调查各种成本挂账，包括存货和已报废固定资产损失、往来账中悬挂的呆坏账、长期投资损失、报刊业务资金和存货损失等，并在核实基础上作了账务调整。此外，当时的国家局还先后组织了工程欠款清查、对外投资及附属企业清查、社保欠费调查、集邮品库存清理、储汇业务资金清查等工作，摸清底数后逐步加以解决。通过有步骤、有重点地解决各种历史遗留和积累下来的问题，邮政企业减轻了经营包袱，夯实了发展基础，全网经济运行质量有了显著提高。

二是推进三算改革。为配合专业化改革和业务发展，从20xx年9月起，在速递和邮政储蓄专业实行了模拟核算和分账核算，进而又在全网开展了责任中心损益核算，损益结果直接用于部门业绩考核，搞活了经营机制，引导了企业的理性发展。推行全网结算。为了增强基层企业的成本意识，规范经营秩序□20xx年起先后在全网推行了一级干线运费、国际航空运费、

国际终端费的省际间结算等，有效遏制了低资费现象，取得了很好的管理效果。建立全面预算管理体系□20xx年开始在全网推行全面预算管理，已经建立了邮政的全面预算管理体系，全面预算管理的观念深入人心，预算目标的确定更加科学，执行过程得到有效控制，保证全网发展目标的实现。

三是加强集中管理。从分营初的投资、折旧资金和银行借款的三集中管理，进一步扩大到核算、成本、资金的集中管理，从四级核算变为三级核算，减少了20xx多个县级核算单位。成本费用集中管理正在逐步推进，我们的目标是到20xx年，各省（区、市）成本费用集中管理的比例要达到90%。资金方面，各省（区、市）都实现了省内的资金收支两条线管理，全网银行账户压缩了30%。资金集中后，各省（区、市）银行负债在减少，业务发展的流动资金投放加大，能力建设投入资金增加，周转更加顺畅。西部资金困难的省（区、市）普遍反映收支两条线管理大大提高和改善了资金周转能力。一些财务状况较好的省（区、市），可支配资金明显增多，增加向集团公司存款。

一是要加快构建以利润为核心的考核评价体系，提升效益观念。考核评价是集团总部引导各级企业发展导向的重要手段，也是落实国有资产保值增值责任的客观要求。在外部经济环境严峻的时期，更要关注企业的效益。要加快构建以利润为核心的考核评价体系，强化对各级邮政企业的正向激励，创建以效益为中心的企业文化和价值观，不断提高邮政经济发展质量。

二是要加强企业内部控制体系的建设，防范经营风险。内部控制制度是防范企业经营风险的一道屏障。虽说邮政企业较少使用金融工具，受金融危机的影响并不直接，但是，邮政企业经营管理中的风险点也很多，比如营收款款的及时缴交、业务资金的安全、欠费和库存的管理等。确保企业资金资产的安全是邮政对国家最基本的受托责任，也是企业财务部门最基本的职能。我们要顺应国家加强企业内控建设的要求，

早作准备，积极应对。

三是要强化成本核算和成本管理，实现降本增效。低成本是企业参与市场竞争的重要武器，尤其在经济萧条时更是如此。财务部门要组织精细化的成本和损益核算，为业务部门和企业领导提供多维度的成本信息，并在此基础上更好地降低无效和低效成本，发挥成本对业务的支撑效果，优化资源配置，促进业务有效发展。