

# 《邮政代理金融、寄递、农村电商业务发展规划解码》

陈德胜 博士/教授/博士生导师

## 课程背景：

中国邮政储蓄银行拥有近 4 万个营业网点，服务个人客户超过 6 亿户，定位于服务“三农”、城乡居民和中小企业，致力于为中国经济转型中最具活力的客户群体提供服务，并加速向数据驱动、渠道协同、批零联动、运营高效的新零售银行转型。如何进一步推动邮政集团公司及省分公司“十四五”发展战略实施，促进邮政代理金融、寄递、农村电商业务规划发展落地，是各级领导和业务骨干人员十分关注的问题。为此，本课程对邮政代理金融、寄递、农村电商业务发展规划进行解码，为邮政代理金融、寄递、农村电商业务发展指明方向。

授课老师近 30 年的经济理论学习研究和金融工作实践经验，逻辑严谨，思路清晰；通过深入浅出的理论与案例分析相结合，通俗易懂。

## 课程收益：

- 1、通过解读，帮助学员全面学习了知邮政代理金融、寄递、农村电商业务发展的思路。
- 2、为中国邮政储蓄银行各级领导和业务骨干人员指明邮政代理金融、寄递、农村电商业务发展的策略、方法。

## 课程对象：

邮政集团公司及省分公司领导和骨干

## 课程时间：

1 天，6 小时/天

## 课程方式：

主题讲授+视频欣赏+情景模拟+案例研讨+学员分享+落地工具+头脑风暴

## 课程大纲

### 一、邮政代理金融业务发展规划解码

- (一) 全员重视
- (二) 政策支持

(三) 规划全面细致

1 PEST 模型

2 SWOT 模型

3 5W2H28 问

(四) 部门和人力资源优化到位

(五) 流程顺畅

(六) 激励等机制到位

1 马斯洛需求理论

2 SMART 模型

(七) 加大业务培训力度

(八) 执行战斗力强大---GROW 模型

(九) 资产组合配置明确

(十) 营销服务方案准备精准

(十一) 找准突破口

(十二) 全流程跟踪服务

(十三) 公私综合联动

(十四) 分类分级经营策略---鱼骨图

(1) 宝藏客户高层营销

(2) 重点客户经理营销

(十五) 注重过程指标监管与考核---GAP 分析

(十六) 行外吸金

(十七) 向存量要增量---PDCA 原则

(1) 理财资金留存

(2) 存量基金转化

(3) 流失客户唤回

(4) 临界客户提升

(十八) 全员营销转向全员管户

(十九) 关键目标客群精准画像

(二十) 注重线上营销和线下营销的结合

(二十一) 注重分析和复盘---KISS 复盘模型

(二十二) 保证收益，增加权益

二、邮政代理寄递业务发展规划解码

(一) 坚持系统观念，坚持问题导向，坚持结果导向

(二) 提升业务管理水平，统筹发展质量与安全

(三) 标准化规范化实施，深化处理中心规范化改革

(四) 揽投网能力强化，做好同城网规划

1 揽投站基础能力配置达标

2 揽投队伍建设培养规划

3 揽投站业务培训强化

4 重点揽投部重点管控

5 自提点建设应用，优化提速及管控

三、邮政在农村电商业务发展规划解码

(一) 农村电商发展现状的全面数据分析

1、主流平台农村电商的行业排名

2、消费升级与消费降级的相对论思考

3、拼多多迅速崛起的数据洞察

4、物流行业的竞争格局与发展态势

5、5G时代带给农村电商的新机遇

(二) 实体经济数智化是走向未来的基础

1、数字化是数智化的基础

2、农产品如何实现数字化创新

3、人货场三要素变化带来的创新启迪

4、彼得德鲁克的企业经营智道

5、邮政的营销创新正确打开姿势

(三) 数智化是未来企业的标配

1、数字是企业的核心竞争力

2、未来企业的数智化模型

3、数智化企业的逻辑架构

4、农村电商的四大创新机会