**述 职 报 告**

尊敬的各位领导及各位同事：

我于2016年12日加入到武汉武煤百江阿波罗服务费增值业务部这个大团队中。并于2017年主管增值业务部保险与广告业务。随着紧张而充实的工作节奏，不知不觉几个月已经过去，回顾这几个月的点点滴滴，让我对自己和公司有了一个全面而深刻的认识，同时让我自己的工作能力和个人价值观有了很大的提升，现将我近期的工作汇报如下：

1. **我负责的工作主要有以下几块**：
   1. 燃气意外保险业务：

燃气意外保险是我公司开展的一个新兴业务，以往我公司用户从来没有购买燃气意外保险的意识和习惯，认为只要购买了我公司液化气所有责任就应当由我公司承担，所以导致燃气意外保险的初期推广举步为艰。到现在虽然购买人数渐渐有所上升，但销量仍然不尽人意。期间为了提高大家的保险意识，培养大家的购买习惯，在公司内部开展了人人都购燃气意外险的活动，并在银河湾并网期间向广大用户推广燃气意外险。这些举措都取得了一定成效，近期又在公司领导的关注下，通过95007客服电话平台进行推广，通过对用户上门安检推广燃气意外险的多种方式，使燃气意外险的销量又上了一个新的台阶。

燃气意外险销售数据如下表：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **保险销售** | | | |
| **日期** | **销售数量** | **金额（元）** | **备注** |
| 3月 | 131 | 3380 |  |
| 4月 | 338 | 7120 | 银河湾 |
| 5月 | 418 | 15880 | 公司内部销售 |
| 6月 | 1496 | 34340 | 门店销售及安检 |
| 7月 | 683 | 15520 | 保险销售 |
| 合计 | 3066 | 76240 |  |

* 1. 广告业务：

广告业务前期主要的操作模式是以我公司的瓶装气钢瓶为载体，在钢瓶上张贴广告。在经过一段时间的努力后，发展了部分广告用户。但是实际结果很让人沮丧，广告张贴后基本如泥牛沉海无影无踪，收不到任何用户需求电话。偶尔我们的广告客户收到一两个电话居然是要求客户送液化气的，搞得客户哭笑不得，最后取消了与我们合作的打算。另外，城管对我们在钢瓶上张贴广告也提出了异议。最后不得不取消了在钢瓶上张贴广告的销售模式。由于上述原因本人又开动脑筋，采取了给用户派发宣传册的方法，这样即免去了城管的质疑和骚扰，也免去了我公司站点直销员在钢瓶上张贴广告的麻烦。比较成功的用户就是一家在武汉比较有名气的家政公司.但是在和我公司合作几次后，还是因为效果不佳，没有收到一个订单而难以为继。现已准备改变方式采用另一种方法和对方进行合作。以下是这几个月来广告的销售数据：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **广告销售数据** | | | |
| **日期** | **销售数量** | **金额（元）** | **备注** |
| 12月 | 2000 | 1000 | 大旺发搬家贴广告 |
| 1月 | 600 | 300 | 小人物清理工程有限公司 |
| 2月 | 1000 | 500 | 百信防水有限公司 |
| 3月 | 5000 | 2500 | 帮帮家政服务有限公司广告帖 |
| 4月 | 5000 | 2500 | 帮帮家政服务有限公司广告帖 |
| 5月 | 5000 | 2500 | 帮帮家政服务有限公司派发宣传册 |
| 6月 | 5000 | 2500 | 帮帮家政服务有限公司派发宣传册 |
| 合计 | 23600 | 11800 |  |

* 1. 协助中燃宝的销售及金鹤园并园前欠费的收缴

随着金鹤园并网日期渐渐临近，金鹤园小区液化气管网安检、欠费收缴工作也步入计事日程。为了配合金鹤园并网工作，同时也为了中燃宝及后期燃气意外险的销售。本人积极配合参加金鹤园欠费的收缴工作，并在收缴欠费时对中燃宝产品进行推广销售。在连续近一个月的上门安检及液化气欠费收缴工作中，收缴欠费十万多元，收取金鹤园住户中燃宝订金一万多元。

1. 后期工作规划
   1. 继续深入推广燃气意外险，让用户明白燃气意外险的保障作用和购买燃气意外险的必要性，让用户购买燃气意外险成为一种习惯和自然而然的举动。同时大力开发和推广其它险种比如汽车保险、人身意外保险、大型商业燃气意外险，拓展思路、大胆创新，为公司的增值业务增加更多的收益。
   2. 对于广告业务，要开动脑筋，充分利用我们分布武汉三镇的门店优势和95007服务电话平台，将我们的销售网络打造成一个能够服务于用户日常所需的多功能服务平台，为用户提供多种服务，包括我们现在正在和帮帮家政公司洽谈的全面合作协议。就是利用我们遍布武汉的门店为其推广帮帮家政的各项服务，使双方的优势充分得到利用，经济效益能够得到大幅提升，达到优势共享，利益均分。后期还要将装饰装修、防水补漏等日常老百姓经常要用到的服务综合到我们的平台上。让95007真正能够物尽其用，让我们的广大用户有任何需要首先想到的就是95007.
   3. 利用我公司现有的门面成立一个房产中介公司。现在由于房价节节攀升，很多来汉务工的农民工及刚毕业的学生、以及达到结婚年龄的青年，是租房与购房的刚需用户。而随着房价的节节攀升，租房与购房者也日益增多。所以设立一个房产中介公司是一个相对较好的项目。且房产中介投入少（只需两个电脑，几个桌子椅子加一个电话就可以开业）见效快。一般三个月后即可见到比较明显的效果。且房产中介可以与公司现在正在经营的中燃宝与燃气意外险紧密结合起来销售，达到一举多得的效果。正好中燃宝在石牌岭要建一个实体店，可以一店两用，一边做为中燃宝产品的销售，一边做为房产中介来经营，这样一店两用互为补充形成双赢的格局。
2. 自身不足及措施
   1. 后期要加强自身学习 ，提高自身素质、努力适应公司越来越高的需要。
   2. 加强对增值服务业务方面的更多开拓，为公司获取更大的收益。
   3. 理顺业务发展思路，为下一步的业务开展打好基础。
   4. 加强对增值服务业务方面的更多开拓，为公司获取更大的收益
   5. 加强团队协作能力，共同进步
   6. 积极主动的完成公司的各项任务

增值业务部

张 波