



# 诚信之城

新消费 新权益 新责任

## 济宁市邮政管理局局长张冠群

# 将济宁建成快递服务中心城市

“3.15”前,济宁市邮政管理局约谈全市9家邮政、快递企业,共同签署“放心快递、满意快递”倡议书。面对日益壮大的快递服务和稳步发展的邮政业,济宁市邮政管理局局长张冠群表示,他们将制订下发《济宁市邮政业三年行动计划》,发挥济宁区位优势,努力将其建设成山东省西部经济隆起带上的快递服务中心城市。

本报记者 高雯 通讯员 孙伟言 邵方乐



济宁市邮政管理局局长张冠群

### A 监管让市场良性发展

“济宁市邮政局是国有企业,已更名为山东省邮政公司济宁市分公司,为市民提供邮政服务,而济宁市邮政管理局则主要承担着行业监管职能。”张冠群谈到,济宁市邮政管理局是2012年10月25日正式挂牌成立的政府监管部门,对全市

邮政普遍服务和邮政市场实施监督管理。

记者了解到,2012年底,随着济宁市邮政管理局正式挂牌行使行业监管职能以来,济宁市邮政业的发展更趋稳健。

张冠群告诉记者,去年邮

政企业和全市规模以上快递服务企业业务收入(不含邮政储蓄银行直接营业收入)累计完成7.07亿元,同比增长21.9%,业务总量累计完成5.52亿元,同比增长23.59%。全市邮政社会服务满意度88.3分,比去年提高了2.5个分值。

### B 联合企业签诚信倡议

为应对快递业诚信与发展的双重考验,“3.15”期间,邮政管理局对快递行业也加大了监管力度。

据张冠群介绍,邮政管理局已提前约谈邮政公司济宁分公司、中通快递、中通速递等全市九家邮政、快递企业,联合签署《打造消费者“放心快递、满意快

递”倡议书》,保证严格依照《邮政法》、《快递服务》国家标准等法律法规提供快递寄递服务,对消费者投诉不拒绝、不拖延、不推诿,热情接待认真解决。

面对本地发展迅猛的快递业,张冠群表示,济宁市邮政管理局也将开展一系列有效的监管工作。

严格落实《快递市场管理办法》,加强快递全程监控,做到依法进入、有序退出。加强邮政业消费者申诉体系建设,建立受理快递类消费者投诉、申诉问题解决机制,积极申请开通鲁西南“12305”邮政业消费者申诉热线服务受理中心。

### C 设立快递智能开取箱

为促进邮政业持续快速发展,今年邮政管理局正在制订全市邮政业三年行动计划。计划到2016年,邮政业收入超过12亿元。其中快递业务收入超过6亿元,年均增长30%以上。为企业排忧解难,解决发展融资、车辆通行等实际问题。引导全

市快递服务从传统服务领域向与电子商务和制造业等相关产业融合发展转变,融入社会生产与消费的产业链、供应链、服务链。

推进邮政及快递服务“三进工程”及“快递下乡”的实施。探索邮件、快件进校园、进社

区、进商务楼服务模式,及快递下乡工程的推进,在具备条件的社区、院校、办公楼设立“快递e站”,布放智能开取箱,推行第三方代投服务,引导快递企业与物业管理公司签订邮件快件代转代投协议,开展社区邮件快件代转代投工作。

# 百姓直通车眼镜董事长吴勇华——

## 打造全国眼镜集散地,一副眼镜也批发

### 成长纪实:



**吴勇华** 1974年生于江西高安的一个普通家庭。上世纪80年代末毅然走出家乡开始闯山东,最初来到的是山东济南的一个小乡镇,开始了他的经商生涯。由最初的小镇集市渐渐地发展到后来的在商场租赁柜台,吴勇华的胆识开始逐步展现。1991年17岁的他决定到济宁这个文化圣地,在济宁主要在商场从事百货、钟表、玩具、服装批发零售等生意。后来承包商会与商场进行联营,直到1997年自己注册公司,吴勇华与各大商场一直保持紧密联营的合作关系。2007年,由于各方竞争激烈、价格透明、百货生意越来越难做,在这时,他开始考虑转型,而环顾四周,好多的老乡都在从事一种新的联营模式——联营直通车,经过深思熟虑,吴勇华正式进入联营行业。

### 打破眼镜暴利坚冰,好货便宜卖

截止目前,在董事长吴勇华的带动下,百姓直通车联营已发展为拥有直通车20余家,精品店5家的大型联营连锁企业。短短几年的时间,百姓直通车联营之所以能发展的如此迅速,跟他这个掌舵人的长远目光以及不屈不挠、不认输、要敢就敢最好的信念有着直接的关系。

从创立之初,百姓直通车联营就给自己定下了“打破眼镜暴利坚冰,将平价进行到底的联营理念”,把“好货便宜卖”落实到实处。每到一处,百姓直通车联营都深受当地老百姓的喜爱,公司始终秉持“质量第一、服务至上”的质量方针,使用专业验光学,为消费者带来最安全、最放心的视力保障,并提供

十二项终身免费服务。以顾客对眼镜店的专业、产品、服务、质量为目标,使公司朝着规模化、品牌化的连锁经营方向持续发展。

百姓直通车联营有千余种品牌,上万种的产品款式,在这里你既可以挑选到满意的产品,又可以享受最低的价格,超值的售后服务。百姓直通车联营在未来的发展中将以人为本,公司推行良好的培训和人事管理制度,员工文化水平高,专业知识强,统一着装外别,视觉形象统一。舒适的工作环境和学习的人才激励机制营造出人人向上、个个奋进的良好气氛,相信在市场经济的大潮中百姓直通车联营将是一支高素质的员工队伍,立足山东,走向全国。

### 重视人才培养,不忘回报社会

2012年底,吴勇华联营公司情况,做出了一项重要决定,2013年公司属“只能完善,绝不能向”全面提升公司的管理机制并全面提升公司人才能力。在吴勇华联营,未来的蓝图很清晰,2015年公司销售额6000万,2017年公司销售额突破1.5亿。另外,吴勇华特别重视人才培养并形成了一套很好的用人机制,不停地让员工走出去,让老吴定进来等多种方式给员工进行培训,从不吝惜对于员工成长的投入。吴勇华本人也深知学习的重要性,积极参加各种专业类及管理类等各方面的培训,不停地在学习。

用人机制展示了一个成功企业家的胸怀,吴勇华还让优秀的员工拥有公司的股份,让优秀的人自己做老板,大家共同努力去成就这份事业。

正因如此,公司有好多员工都是从吴勇华开始创业就在公司工作一直到今天。

作为一个企业家,吴勇华深知企业的发展离不开社会各界的帮助及支持,在短短几年的时间内,吴勇华每到一处开店,都会给当地的民政部门及学校等主动联系,免费发放老花镜、学生专用镜等,给老弱病残提供帮助,自己掏钱给老人们买过冬的棉衣、资助贫困地区的小记者活动。2011年,在济宁市委、聊城团市委等单位的大力支持下,百姓直通车联营在聊城成功启动了“阳光助学公益万里行”的活动。据统计,这些年,吴勇华放在社会公益活动的资金多达300余万元。今年,吴勇华还将在济宁、德州地区继续开展“阳光助学公益万里行”活动,继续支持贫困学生,回报社会。

### 百姓直通车发展历程

- 2007年5月26日,百姓直通车联营第一家店在济宁太白路盛大开业。
- 2008年9月26日,百姓直通车联营第二家店在济宁太白东路盛大开业。
- 2009年百姓直通车以迅猛之势迅速发展。
- 2009年4月18日,百姓直通车联营第三家店在山东威海盛大开业。
- 2010年1月28日,百姓直通车联营第四家店在威海文登盛大开业。
- 2010年6月26日,百姓直通车联营第五家店在济宁洵阳路盛大开业。
- 2010年9月29日,百姓直通车联营第六家店在济宁邹城盛大开业。
- 2011年百姓直通车联营进驻青岛地区,在青岛地区迅速发展。
- 2011年1月29日,百姓直通车联营第七家店在青岛的李村步行街盛大开业。
- 2011年5月4日,百姓直通车联营第八家店在济南凤凰路盛大开业。
- 2011年10月1日,百姓直通车联营第九家店在青岛流亭路盛大开业。
- 2012年4月8日,百姓直通车联营第十家店在青岛黄岛路盛大开业。
- 2012年7月29日,百姓直通车联营第十一家店在青岛台东路盛大开业。
- 2012年9月22日,百姓直通车联营第十二家店在济宁兖州盛大开业。
- 2013年百姓直通车联营,将以更强劲的速度在山东的各个地区迅速布局。
- 2013年4月29日,百姓直通车联营第十三家店在临沂新街盛大开业。
- 2013年10月,百姓直通车联营正式走出山东,10月1日,百姓直通车联营大连店在中山区天津街盛大开业。
- 2013年11月,泰安店、大连新店、威海店等门店都在筹备开业当中。

