

# 脱贫有道 致富有方

2020年“极速鲜”扶贫工作盘点

集团公司寄递事业部积极响应

党中央、国务院关于打好脱贫攻坚战的号召，根据集团公司总体部署，自2018年起连续

3年开展助力脱贫攻坚工作，积极承担央企政治责任和社会责任。寄递事业部组织各省寄递事业部积极与国家级贫困县对接，深入挖掘当地特色农产品扶贫项目，借助以邮政自主航空和冷链等干线网络为核心的“极速鲜”寄递平台、邮政体系和外部平台组成的“线上+线下”销售渠道，形成以“寄递服务+产品销售”为主线的帮扶模式，推动贫困地区脱贫致富。

2020年，寄递事业部按期组织扶贫项目，加强基层调研和过程管控；坚决落实扶贫项目台账制度；加强培训宣贯，评选优秀扶贫项目；统筹策划重点项目、重点活动，打造标杆带动全网扶贫工作；积极拓展扶贫销售渠道，加强对外合作宣传，全年共启动扶贫项目167个，累计扶贫销量达136万件，销售额超4000万元，全年扶贫销售额目标完成率超200%。



## 湖北秭归 助销脐橙解焦虑

湖北省秭归县是著名的“中国脐橙之乡”，四季产橙，全县有14万余人种植脐橙，总面积达40万亩，年产量65万吨，有6个乡镇脐橙种植面积过万亩、年产量过万吨。秭归县地处长江三峡河谷地区，气候独特、土壤适宜、空气清新，优越的生态环境成就了秭归脐橙皮薄色鲜、汁多浓郁、酸甜可口的高品质。

2020年，受疫情影响，漫山遍野的橙子压在枝头，部分橙子因错过销售期熟透而自然落果，掉下来的果子都是农民辛苦劳作的血汗。区域封锁、高速关闭、快递停运、客商对“湖北货物”抵触，使销售难上加难。看着柑农满脸的焦虑，当地政府部门积极呼吁各级企业

单位助农扶贫，帮助农民卖脐橙。

要把橙子卖出去，首要条件就是运输。为此，湖北邮政主动成为脐橙发运的主力军。面对艰巨的任务，秭归县邮政寄递事业部第一时间向宜昌市邮政分公司和市局汇报，找路子、要政策，请求提前复工复产。在省、市、分公司和政府部门的多方协调下，秭归县寄递事业部与秭归华维物流公司携手为脐橙运输保驾护航。

为更快启动脐橙扶贫销售工作，缓解农民的燃眉之急，秭归县寄递事业部快速反应，于2020年2月26日连夜召开紧急会议，商讨扶贫措施。次日，与秭归楚寨农业公司达成助农扶贫意向。2月28日试发件2000件，安排专人跟踪邮件走向。3月1日客户反馈时效

很好，试发成功。为进一步做好扶贫工作，秭归县寄递事业部多措并举、全力支持，确保脐橙快件收寄发运稳定，联合各大直播平台做好发运渠道保障；精准对接邮乐购、“极速鲜”、小蜜蜂等平台，加大扶贫销售力度；参与组建扶贫销售渠道，5月15日邀请县长和网红主播成功进行“邮政助农、橙意十足”秭归专场直播。

自2020年3月以来，秭归县寄递事业部累计销售脐橙1.2万件，直封直发834车次，发运脐橙510万件，带动当地产业链产生经济效益1.15亿元。目前正是冬橙上市时节，秭归县寄递事业部正积极组织推进，为脱贫攻坚持续贡献力量，切实承担起邮政企业的责任与担当。



## 四川广元 土鸡“飞”进菜篮子

剑门关土鸡是四川省广元市响当当的地方“名片”，也是曾经的国家级贫困县剑阁县脱贫攻坚的支柱性产业。2020年，受新冠肺炎疫情疫情影响，剑门关土鸡销量急剧下降，当地养殖户、贫困户面临巨大经济损失，广元市商务局向四川邮政紧急求助，为帮助困难养殖户，四川省邮政寄递事业部积极响应政府号召，为剑门关土鸡搭建销售与寄递绿色通道，点燃养殖户脱贫致富的希望。

集团公司寄递事业部、四川邮政寄递事业部与建行总行进行多次沟通策划，携手开展土鸡销售活动。自去年3月6日起，邮建双方将善融商务“中国邮政扶贫馆”作为线上销售主阵地，通过“领券+满减优惠”等促销活动吸引客户，同时在EMS中国邮政速递物流、建行龙支付、文化建行等官方微信公众号上发布联合宣传推文，迅速形成线上宣传合力，有效提升了活动影响力和土鸡销量。

为保证剑门关土鸡快速安全送至消费者手中，集团公司寄递事业部牵头多部门进行协调，四川邮政成立剑门关土鸡源头项目组，制定周密的网运方案，开通24小时客服热线接听消费者来电，做好网运保障和售后服务工作，以项目制、专业化运营来确保寄递时效和产品品质。

时间紧、任务重，作为此次线上销售活动的一线力量，剑阁邮政机关17名党员、11名职能人员火线加盟开展了一场争分夺秒的收寄战，公鸡530只、母鸡750只，北京26



件、成都53件……收寄现场一片热火朝天的景象，让剑门关土鸡以最快速度搭上邮政专车，“飞”进全国人民的菜篮子里。

截至去年12月20日，剑阁邮政实现助农土鸡销售额超150万元，省内次日达率达100%、省外次日达率达89%、客户好评率达98%。中国邮政速递物流官微、《广元日报》、广元邮政管理局官网、剑阁发布公众号、最美剑阁公众号、剑阁电视台等媒体纷纷报道，为邮政点赞。

## 广西百色 “金果果” 铺就致富路

广西壮族自治区百色市是红色革命老区，百色人民用勤劳和智慧，靠种植芒果实现了脱贫摘帽。如今，百色已成为全国规模最大的芒果基地，一棵棵挂满“金果果”的芒果树成了当地人的致富树。

芒果项目启动前期，广西区邮政



邮野商城、拼多多等，还借助直播带货模式，以直播介绍产品及推送秒杀福利等活动形式，有效带动芒果线上销售。为了保障芒果品质，项目组走访了各大果园和芒果供货商，最终选取了品质稳定的供货商以一件代发的方式进行销售，并对接兄弟单位进行团购推广。2020年6-7月，百色市分公司开展芒果项目营销推广，全市联动、全员营销，借力地摊经济、社交电商、社会新兴直播平台，快速挖掘、定位目标客户，建立目标客户清单，有效推动芒果项目高效运作。

凤山县邮政分公司狠下功夫，高度重视芒果项目支撑保障，不仅组织召开芒果项目启动会，还邀约当地微商和电商召开芒果项目及相关寄递业务座谈会，增强了邮政企业与客户之间的黏性，项目运营能力和模式得到电商客户的高度认可。巴马县邮政分公司邀约本地电商一起到百色芒果基地进行实地考察并介绍一件代发模式，目前，已与当地旅行社、特产店等十几家客户达成合作。

2020年，百色芒果扶贫项目累计实现销售订单33481单，形成销售收入92.4万元；实现寄递量172万件，形成寄递收入超千万元。由于长期积累的项目运作经验以及良好的产品质量，百色芒果项目已获得了较好的市场口碑和客户信任，既为后续做大做强生鲜寄递业务打下了基础，也为推进扶贫事业与乡村振兴有效衔接、践行邮政企业使命担当走出了坚实的一步。

寄递事业部便牵头成立项目组多次进行实地调研考察，对邮路设置、项目运作、主动客服、资费申请等进行统筹规划指导，为项目顺利开展提供有力支撑。

随后，项目组联合百色市分公司，在线上线下全面布局，加大销售力度。除了传统电商平台“极速鲜”、

鲜”商城进行线上销售。在综合考虑包装要求、客户喜好和快递成本等因素后，推出了两个规格的产品，并制定合理的上市时间，借助各公众号相继发送推文为伽师瓜进行宣传造势，使伽师瓜在电商社交平台快速形成实实在在的订单，帮助农户降低销售成本，拓宽了市场销路。其中，“极速鲜”商城实现订单2500余单，拼多多和线下销售平台实现订单1500余单。各方爱心人士在微信朋友圈接力转发伽师瓜宣传推文，成为疫情防控时期一道亮丽暖心的风景线。

通过近45天紧张有序的项目筹备和运营实施，伽师县寄递事业部共收寄伽师瓜42吨，直接帮扶农户48户，帮助农户增收7.5万元。

2001年，新疆维吾尔自治区伽师县被农业部命名为“中国伽师瓜之乡”，2005年伽师瓜通过了国家质检总局地理标志产品保护认证。伽师县是2019年底全国52个未脱贫摘帽的国家级贫困县之一。为推进当地脱贫攻坚工作，伽师县政府引导农民调整产业结构，鼓励农户种植伽师瓜。去年，受新冠肺炎疫情影响，当地伽师瓜一度滞销。针对这一情况，喀什地区邮政寄递事业部积极推进伽师瓜助农扶贫销售工作，发挥邮政供应链优势，全力以赴促销售、做保障。

为切实帮助农户将伽师瓜运出边疆，喀什地区寄递事业部以“互联网+助农”为载体，将伽师瓜上线至“极速



## 新疆喀什 接力宣传伽师瓜

本版文图由集团公司寄递事业部提供

## 贵州六盘水 央企携手稳销量

贵州省六盘水市的红心猕猴桃种植总面积达20万亩，占全省面积的35%。2020年，全市猕猴桃总产量为2.1万吨，但由于缺乏销售渠道，农民的实际收益很少，在一定程度上影响了当地的农业经济发展。

去年初，贵州省邮政寄递事业部成立专项工作组到贵州弥你红产业发展有限公司、市农投公司洽谈猕猴桃扶贫合作事宜。经三方协商，决定对六盘水红心猕猴桃按照统一货源、统一品牌、统一包装、统一定价、统一形象的“五统一”原则，做好供应链组织工作，确保产品质量、提升销量。

作为年度重点扶贫项目，贵州省寄递事业部在拓宽销售渠道方面狠下功夫。该寄递事业部按照知名电商优先、微信公众号分时段爆单、其他销售渠道补充的原则，全年累计销售红心猕猴桃9.3万件，销售额达167.6万元。该寄递事业部在与淘宝联盟合作的同时，还通过EMS“极速鲜”、黔邮乡情、黔邮E购等微商城进行分销，借助“农产品基地+思乡月”项目，组织线下推荐和品尝活动，取得了较好的效果。此外，该寄递事业部还携手建行贵州省分行开展“扶贫‘邮’礼‘建’赠百万”直播活动，该直播吸引40万余人次在线观看，销售额达120余万元，进一步扩大了红心猕猴桃的影响力。

## 湖南炎陵 助力黄桃出深山

近年来，湖南省株洲市邮政寄递事业部积极探索“电商+寄递+扶贫”模式，帮助贫困群众解决农产品销售难题，走出了一条独具特色的农村电商扶贫之路。2020年，该寄递事业部共销售黄桃13.5万件，销售额达566万元；寄递黄桃60.7万件，寄递收入585万元，帮助果农减免寄递费用464万余元。

株洲市寄递事业部依托省公司邮三湘、邮乐网及“极速鲜”平台，搭建了独具特色的炎陵黄桃体验馆和公众号，以公众号聚集粉丝，精准圈定客户群体，通过邮乐网、邮乐小店、“极速鲜”等电商平台，整合供货商、创业者、合作社等资源，齐力主推炎陵黄桃进城，以拼团、秒杀、点赞等方式聚集人气、提升粉丝活跃度，帮助贫困农户将农产品直接销售进城，从源头上提高了贫困农户的收入。在线下，株洲市寄递事业部针对电商寄递客群，开展零售和批量订购营销；省内外邮政单位合力营销，采取抛单模式与集订分送模式，共同开展推广销售；面向内部员工开展团购和面向全市政府、企事业单位进行精准营销，累计集订、抛单销售黄桃11.9万件、68.5万斤。

株洲市寄递事业部强化扶贫精准性，在产品运作中，优先选择销售贫困户、低收入户的农产品，协助农户触网开店，有效帮助农产品进城打开销路。同时，将“电商+合作社+农户”三方资源进行整合，去除农产品进城供需中间环节，开辟网络销售新通道。

为更好地提升寄递服务品质，株洲市寄递事业部组织人员深入炎陵县各乡村，走访农户、村干部、电商客户，做好市场调研，提升客户体验。在供销社和基地核心园区建立177个社会合作代收点，在主产区的田间地头、电商大户的门市、县城各大市场增设临时收寄点，果农们可以现场处理订单，进行收寄、包装、发运，实现收寄前置。在五大主产区增设临时直发点，株洲邮件处理中心每天派发邮车车辆100余趟次，使黄桃从果园直发长沙、广州等周边城市，确保果品新鲜。

