

服务惠“三农” 山村展新颜

——重庆长寿区分公司打造农村电商生态圈侧记

□张熙琳

重庆市长寿区天星村,满山金黄的枇杷装点着夏日盛景。在枇杷种植园的临时处理场地,几个村民一大早就开始忙碌起来,将刚采摘下来的枇杷去袋,小心码放进筐子里。

下午3点,重庆市长寿区邮政分公司电商运营团队将200多斤枇杷装车发出后,电商运营团队的陈柯宇一边将筐子交还给种植园老板田茂洋,一边向他提议:“弄个收款码,钱直接就到邮储账户上了,既方便又安全。”

“以前我自己在朋友圈卖枇杷,现在通过邮乐网销售,邮政直接用快递就给寄出去了。我们只管选好果子、保证品质,销售、物流邮政都负责了,我们可以轻松多了。”田茂洋脸上堆满了笑容,“我们村脱贫后,继续得到政府的扶持和邮政企业的帮助,农业产业规模持续扩大,吸纳了越来越多的农民,在乡村振兴的好政策下,大家的日子是越过越红火!”

2017年以来,长寿区邮政分公司不断夯实农村电商服务体系建设,摸索出集“网络直播+农产品进城+工业品下乡+公共服务+普惠金融”于一体的综合服务体系,在助力脱贫攻坚、推动乡村振兴方面发挥了重要作用,让邮政电商在整个长寿区落地生根、蓬勃发展。

打通城乡双向流通渠道

正当田茂洋兴致勃勃地介绍着枇杷销售情况时,几公里外的长寿邮政电商运营中心里,陈柯宇的同事朱洪利正快速地将运来的枇杷套袋、装箱、打包、贴单,要赶在当日寄出。

2017年以来,长寿区分公司着力建设区、镇、村农村电商三级服务体系,打通“农产品进城、工业品下乡”双向流通渠道。在线上建成“邮乐网、长

电商助果农“鲜味送”到家

“线下不好卖,我们就走线上,全力以赴帮助农户把果子销出去!”在了解到蒲江县部分乡镇枇杷柑面临滞销后,四川省成都市邮政分公司随即成立助农专项工作小组,迅速组织蒲江枇杷柑上架“鲜味送”、邮乐网等平台,并通过微信朋友圈进行推送宣传,转发商品链接。同时,邀请蒲江县政府与蒲江县邮政分公司一同开展直播带货,组织其他区(县)分公司在直播时同步开展销售推广活动。线下举办品鉴会,邀约政府相关部门、企事业单位、社会团体等现场爱心助农认购。短短15天,线上线下销售枇杷柑4672件,实现收入19.79万元。图为蒲江邮政组织突击队运输枇杷柑。

□骆帆 舒乾虎 摄影报道

甜瓜直播馋坏“吃瓜群众”

□文/图 祁业成

近日,河北省沧州市邮政分公司在肃宁县甜瓜种植基地开展了一场别开生面的直播预售活动,将肃宁知名



图为瓜园现场直播场景。

寿馆”,推广“邮乐小店”1.7万个。线下建设了电商产业园暨直播培训基地,建有1个农村电商公共服务中心、1个区级仓储配送中心和2个线下周转仓,建设39个邮乐购自营店、221个邮乐购电商服务站,基本覆盖全区城乡。

石堰镇干坝村是朱洪利即将开始驻村工作的地方,也是长寿区分公司对口帮扶的脱贫巩固村。这里建有1个村级邮乐购站点——干坝村综合便民服务站,通过“邮掌柜”和邮政便民服务站系统,村民足不出村就可实现包裹信件收寄、农产品销售、小额存取款、生活缴费以及农资、生活必需品购买。

在干坝村,长寿区分公司发挥农村电商及渠道优势,不仅将红薯、秀珍菇等农产品上线邮乐网、上架邮政城区营业厅推广销售,还负责对接全区机关、企事业单位食堂,以消费扶贫采购等方式助力农产品销售,村民增收,3年来已助农销售达百万元。

“我们村扶贫车间生产的秀珍菇,还是邮政帮忙放到网上销售的呢,我们都不会弄。”干坝村驻村第一书记兼驻村工作队队长、有着“蘑菇书记”之称的张文龙在一次党建共建活动中毫不掩饰地称赞道,“扶贫路上邮政人结伴,教山村旧貌换新颜!”

打造电商惠农生态圈

农村电商三级服务体系建成后,如何发挥更大作用、展现协同优势,打造一个农村电商的服务链、生态圈,长寿区分公司做了积极的探索。

借助邮政特有的信息流、资金流、物流的“三流”优势,长寿区分公司利用已建成的仓配中心、电商服务中心、电商孵化园等场所,打造长寿区邮政电商产业园,提供集创业培训、商务办公、品牌设计、仓配物流、金融服务于

一体的综合性服务,孵化电商带头人,带动产业升级,同时达到邮政源头获客的目的。电商产业园运营以来,该分公司结合惠农合作项目走访,先后吸引睿春电商、猛味等多家企业入驻,有效推动农产品销售,也带动了寄递等业务发展。

在邮乐购村级站点,通过站点与网点融合叠加以及相互引流,构建起惠农综合服务平台。该分公司渠道平台部电商分销管理员吴诚介绍:“今年我们将结合‘快递进村’工作,以红岩村邮乐购站点为模板,持续完善综合服务平台功能,把优质客户吸引进邮政的朋友圈,共享邮政的电商生态。”

吴诚所说的“模板”站点位于长寿区双龙镇红岩村。2020年,长寿区分公司在红岩村邮乐购站点的基础上,拓展了金融、寄递、便民、政务等新的服务场景,打造了“优惠购”和“邮储食堂”体验区,加强与寄递、金融业务的联动,与邻近的双龙邮政所引流互动,串联起邮政农村电商的服务链,形成具有邮政特色的惠农生态圈。

如今,在红岩村邮乐购站点召开的院坝会现场,人们总能看到,双龙邮政所的员工和老百姓们围聚在一起,聊着与融合综合服务相关的话题。这不仅增加了站点的到访率,也通过“邮掌柜”转介、站点“优惠购”为两公里外的双龙邮政所引流,促进了金融等业务发展。

培育电商直播新能力

“长寿邮政做了很多工作,还大老远到基地来帮我们直播带货。”珈鼎农业开发有限公司负责人朱文全对今年3月邮政组织的一次基地直播还记忆犹新。

朱文全种植的晚熟红心柚,由于是新品种,市场接受度不高,便找到长寿邮政帮忙推广。之后,长寿邮政将

新款红心柚上架邮乐网,并利用网点、邮乐购店进行展示销售。特别是在种植基地搞的一场直播带货,引发网友浓厚兴趣,纷纷下单抢购尝鲜。

2020年,新冠肺炎疫情的影响催生出直播带货。长寿区分公司借此东风,在电商产业园增设了10个直播间,打造直播培训基地。同时,引进专业的电商直播培训机构,开办直播培训班,为合作社、电商带头人等提供培训和直播平台。

正是在当年举办的“919”电商节暨消费扶贫展销活动中,朱文全第一次在邮政直播基地感受到了直播的魅力,也由此与长寿邮政结缘。也是那时,长寿区分公司首次将直播引入每年主办的电商节暨消费扶贫展销活动,为农产品进城插上了“云翅膀”,获得无数好评。

“直播+展销”的完美融合让长寿区分公司尝到了甜头,更认定了直播带货模式的种种好处。2020年下半年以来,长寿区分公司通过打造自有直播品牌——“长寿邮政抖音号”助力农产品进城。

“直播拉近了农户与消费者的距离,拓展了新的销售渠道,有利于产销精准对接,农民增收有了新途径,也为我们服务乡村振兴提供了新的手段。”邮政主播何小渝对直播工作侃侃而谈。他时常利用惠农合作项目走访之机,深入田间地头,通过短视频和直播记录农产品生长、生产过程,开展直播带货,为长寿橘、猕猴桃等农产品“代言”。近一年来,长寿区分公司已开展直播带货79场,销售农产品1.2万单。

“乡村振兴,产业先行。我们将加强‘邮快合作’‘交邮合作’,推进‘邮快超市’进村,进一步完善县乡村三级物流体系建设,服务现代农业发展,让本地的农产品销得更远、销得更好。”长寿区分公司总经理韦先兵说。



□文/图 马靖雯

“直播间的宝宝们,今天我们来到了张家集镇韩集村土豆种植基地,大家可以看到我身后新鲜出土的黄皮土豆,个头儿饱满、大小均匀……”为助力当地农产品销售,近日,湖北省襄阳市襄州区邮政分公司在韩集村土豆种植基地开展爱心直播活动,在线上直播的同时,线下团购销售同步开展,直播当天实现订单1万单。截至6月20日,已累计实现订单10.16万单,销售土豆67万斤。

除了张家集土豆,三珍芝麻油、橡籽锅巴、襄阳牛肉面、郭大姐襄饼等当地农特产品纷纷搭上邮政农村电商“快车”销往全国各地。襄州区分公司充分发挥资源优势,提供从宣传、销售到包装、运输的“一条龙服务”,帮助农户在家门口就能卖出农产品并且卖出个好价钱。“邮政不仅帮我们销售农产品,还上门收寄,服务特别好,我们都很放心!”盈和富蔬菜种植专业合作社的负责人和农户对邮政电商助农赞不绝口。

今年以来,在做好日常电商助农的基础上,襄州区分公司主动对接区农业农村局,合力加快邮乐购益农信息社的建设,提出今年完成220个邮乐购益农信息社的建设目标。该分公司从业务叠加、农技培训、信息入户等方面着手,全力打造一批优质信息站点和批销站点,推进邮农合作和渠道复用。

“快点快点,莫迟到了!”近日,得知村里的邮乐购益农信息社要举办农技推广培训的消息后,韩集村村民纷纷赶着去“充电”。会上,农技专家教大家如何选择肥料、撒播肥料才能让农作物长势更好;襄州区分公司张集支局的客户经理和邮储银行信贷员为大家介绍邮政政企权益以及惠农贷款等金融知识,让村民在家门口就能学习农业技能、了解邮政业务和金融知识。

襄州区分公司依托邮乐购站点,通过叠加信息进村入户功能,加大益农信息社建设的力度,为广大村民提供农业资讯传播、农技推广培训、网上购物、公用事业缴费、快递代收代投等一站式服务,实现购物、销售、寄递、金融、创业“五个不出村”,给村民带来实实在在的生产和生活便利。

“快点快点,莫迟到了!”近日,得知村里的邮乐购益农信息社要举办农技推广培训的消息后,韩集村村民纷纷赶着去“充电”。会上,农技专家教大家如何选择肥料、撒播肥料才能让农作物长势更好;襄州区分公司张集支局的客户经理和邮储银行信贷员为大家介绍邮政政企权益以及惠农贷款等金融知识,让村民在家门口就能学习农业技能、了解邮政业务和金融知识。

襄州区分公司依托邮乐购站点,通过叠加信息进村入户功能,加大益农信息社建设的力度,为广大村民提供农业资讯传播、农技推广培训、网上购物、公用事业缴费、快递代收代投等一站式服务,实现购物、销售、寄递、金融、创业“五个不出村”,给村民带来实实在在的生产和生活便利。



邮乐购益农信息社成为推广农技、宣传业务的“加油站”。

广昌邮政 助力农产品出山

□龙景君 吴文涛

“本地茶树菇还有这么多品种,买几种炖汤尝尝鲜。”“这种杨溪紫米市场上都很难买到,想不到扶贫馆里就有。”在江西省广昌县消费扶贫馆里,几位市民正在挑选原汁原味的农产品。作为消费扶贫馆的运营方,江西省广昌县邮政分公司依托“邮乐购·老情怀”品牌,通过线上线下同发力,积极推进“消费+品牌+基地+渠道+协同”惠农合作,今年以来,已累计销售农产品320万余元。

模式创新 引导消费

优质紫米、红薯粉丝、手工鱼丝……这些隐藏于大山深处的优质农产品都来自广昌县杨溪乡,一个满眼绿、满嘴香的“天然氧吧”。但受限於交通闭塞,又缺少宣传推广,那里的农产品鲜有人问津。

5月19日,广昌县分公司与杨溪乡政府举行惠农项目全面合作签约仪式,目的就是“以乡村振兴”为纽带,为农村新型经营主体提供农产品销售、贷款、寄递等一揽子服务,切实解决“融资难”“销售难”“物流难”等问题,实现惠农项目整乡推进的新突破。随后,广昌县消费扶贫馆便设立了杨溪乡专柜,上架“抚河源杨溪”系列生态农产品,不到一周的时间,就实现销售额10万余元。

当笔者走进这家消费扶贫馆,只见员工们正忙着将各色农产品分拣、包装,准备打包出售。作为农村电商升级版,广昌县消费扶贫馆以惠农项目为切入点,积极主动对接当地优质农产品,目前已有20余家合作社和供应商的80余款农产品入驻该馆。

惠农项目一头连着乡村地区,一头连着广阔市场。广昌县分公司总经理黄宣才表示,消费扶贫馆的建设运营是广昌邮政农村电商发展的又一新举措,经过半年多的发展,已成为本地一张具有特色的惠农名片。下一步,广昌邮政还将积极探索“文旅景区+消费扶贫”的融合发展新模式,借助乡村振兴的政策利好,拓宽农产品上行的渠道,为助力乡村农业升级、产业振兴贡献邮政力量。

直播带货 电商助农

“广昌县一直以来就被称为‘莲乡’,白莲的种植和加工历史非常悠久,品质上乘,历来被奉为‘贡莲’,乃莲中珍品,畅销海内外……”在今年全国邮政农产品基地推广直播中,黄宣才变身“带货主播”,从广昌的历史人文到白莲的营养价值侃侃而谈,向全国网友热情推销广昌白莲。

而像这样的直播带货活动,广昌邮政今年已开展了近10场,为邮乐购站点、农民专业合作社等引流超过50万人次,实现销售额18万余元。至此,广昌县分公司电商寄递驶上了直播带货的“快车道”。

可以说,直播带货不仅为土货出山提供了有效途径,而且推动了广昌特色农业的持续发展。正如文会村邮乐购站主杨鹏所说,通过直播带货,广昌白莲已成为“爆款”。这种以惠农合作带动农业发展的新模式,既提高了农户和合作社的收益,也巩固了脱贫成果、促进了产业持续发展,为当地乡村振兴注入了新动力。