

# “千岛农品”背后的邮政人

## ——记浙江省淳安县分公司总经理、“千岛农品”共富促进会会长高星

在6月25日杭州市举行的“两优一先”和“十佳公务员”表彰会上,浙江省杭州市淳安县邮政分公司党委书记、总经理高星被授予“杭州市优秀共产党员”称号。多年来,他一直扎根邮政基层,带领企业创新性地探索了“农旅邮”相融合的农村电商模式,将“千岛农品”打造为服务淳安乡村振兴的一块金字招牌。

### 融合“农旅邮”搭建大平台

“农村电商有两块短板,一个是人才,另一个是农村物流配送。而这两块短板恰恰又是我们邮政的优势,因为我们有专业的团队和点多面广、遍布城乡的农村物流配送体系。充分发挥邮政的渠道平台和物流网络优势,帮助农企、农户把淳安的农产品卖出去,这就是我们多年来坚持不懈地打造‘千岛农品’的初衷。”作为淳安县分公司总经理,高星见证了淳安农业产业化转型升级的过程,也从中摸索出符合淳安邮政实际的电商新模式。其中,融合“农旅邮”资源所打造的“千岛湖品牌农产品馆”最为高星津津乐道。

2017年10月,“千岛湖品牌农产品馆”在淳安县分公司正式挂牌,通过“县内县外、湖里湖外、城里乡下、线上线下”全方位覆盖,将“千岛农品”推向全省、推向全国。依托这个平台,高星带领邮政员工主动走访,把湖区256只船艇、邮轮码头、旅游码头、宾馆酒店、绿道驿站、精品民宿和果蔬基地全部整合起来,建立了完整的线上扫码体系,以“一船一码一店铺,一人一码一微商”模式,发动淳安百姓主动推介千岛湖品牌农产品,引导游客下单购买千岛湖当地农产品。

目前,“千岛湖品牌农产品馆”已

入驻商家80多家,上架商品200余种,其中,线上销售108种,惠及当地农企及合作社80余家。“有了这个平台,千岛湖系列农产品终于能够走出湖区,销往全国各地,也让广大农户一个个增收致富的梦想变为现实。”高星感慨道。

为了做好这些事情,高星不停地在政府各个部门之间奔波协调,带着员工跑农户走访、跑企业服务、跑省城展销。他还曾经在两天内马不停蹄地拜访了宁波、温州、义乌三地的淳安商会,顺利促成三地建设“千岛湖品牌农产品馆”分馆。

目前,“千岛农品”已进驻北京、上海、杭州、宁波、温州等9个淳安异地商会,每月在杭州市中心、上城区、西湖区举办“千岛农品”集市,吸引无数市民纷纷抢购。千岛湖农产品就像千岛湖秀水一样源源不断地走出大山、走进省城、走上市民餐桌。

### 用心解难题 共筑致富梦

“我们不仅要打响‘千岛农品’这一品牌,更要让千岛湖产出的天然优质的农产品走出湖区、走进城区,振兴淳安农业、造福淳安百姓。”自从担任淳安县千岛湖共富促进会会长后,高星将更多的精力放在推动电商惠农、服务乡村振兴的工作上。

近年来,淳安县分公司将农村物流配送体系建设作为着力点,累计建设邮乐购站点261个,在全县23个乡镇的36个邮乐购精品点设立了农村物流收寄点,打通农产品上行的物流瓶颈;不断加大县乡村三级物流体系建设,投入邮运投递车辆64辆,推进快递物流“村村通”工程,疏通工业品下乡的物流堵点;为大型农业企业开通助农专线,第一时间做好农产品集



高星(左一)为淳安邮政主办的“千名村姑当主播”活动站台。 □王慧英 摄

中收寄配送工作。

2020年,受疫情影响,农产品滞销成了农户的大难题。为促进“千岛农品”销售上量,高星组织力量积极拓展抖音、淘宝、微店、微视等新兴电商平台,开设了千岛湖品牌农产品馆共享直播间,策划了一系列直播带货活动。与“学习强国”等平台合作,利用其会员资源开展“千岛农品”淳安营销,日下单量最高达5800瓶。

威坪镇五丰村七旬老人王廷荣,在山里放养了40多个蜂箱。纯天然的农家土蜂蜜营养价值高,由于销路不畅,只能是养在深山人未识。听说县里有家农产品馆,王大爷便托人找到淳安邮政,希望将自己的土蜂蜜也卖到城里去。于是,高星带领员工干部迅速组成助农小分队,深入王大爷家中,为其提供产品检测、包装设计、实地拍摄、营销策划、推文发送、打包

快递等“一条龙服务”。短短一周时间,王大爷家中的120多瓶土蜂蜜被抢购一空。看着王大爷赠送给淳安邮政的“千岛湖品牌农产品馆助农增收服务好”的锦旗,高星更坚定了发展农村电商、助力乡村振兴的信心。

“2020年,我们帮助农户销售农产品3000余万元,帮助他们实现增收兴业。在淳安这种农业基础相对薄弱的地区做到这样的规模是非常不容易的。我们的电商模式也得到了社会、市场的高度认可,贵州、江西等省的农业县市纷纷前来学习借鉴。”高星说,农村电商是一项涉及面广的系统工程,需要不懈地坚持、不断地探索、持续地创新,才能形成邮政的特色,发挥邮政的优势,为农户、农企增加收益、创造价值,为推动乡村振兴、实现全体人民共同富裕作出更大的贡献。

□鲍蓉

### 江西邮政农村电商团队

## 荣获“江西省脱贫攻坚先进集体”称号

本报讯 6月23日上午,由江西省委、省政府主办的江西省脱贫攻坚总结表彰大会在南昌召开。江西省邮政分公司农村电商团队荣获“江西省脱贫攻坚先进集体”称号。

2015年,江西邮政组建起一支敢闯、敢干,年轻朝气的农村电商队伍,他们以“让江西优质农产品不再难卖”为服务使命,驻扎在江西各个贫困地区、贫困村,用脚步丈量着江西的每一寸土地,传播电商理念,让家乡生态变现,扶持志同道合的电商扶贫人,扛起抗返贫重任,开辟扶贫爱心邮路,带领千千万万困难群众通过邮政电商增收致富。6年来,江西邮政农村电商团队在全省建立了657个电商扶贫站点,打造出“老友情”农产品品牌,扶持对接573个农民专业合作社,建设“老友情”品牌产业基地114个,打造出101款“老友情”品牌精品农产品,帮助贫困户及农户销售农产品5.44亿元,带动11.9万贫困人口受益增收。

□杨祺林

### 安徽邮政

## 以“七个有”标准建设21个农产品基地

本报讯(记者 方怀银)今年以来,安徽省邮政分公司按照“七个有”标准推进惠农合作项目落地,根据基地类型、基地产品种类、主导产品等进行综合评审,确定了5个省级农产品基地和16个市级农产品基地。

安徽邮政以有方案、有产品、有主体、有立项、有仓储、有挂牌和有团队“七个有”标准,推进基地选建标准化。制定农产品基地项目的运营及实施方案,明确项目目标、重点工作及管控措施。规划基地农产品体系,围绕邮政线上、线下销售渠道特性,推出常规款、促销款、福利款、衍生款等类型产品。每个基地至少有3家合作主体,签订有效期2年及以上的惠农服务合作协议。对21个农产品基地项目立项,与农民专业合作社、涉农企业签订合作协议。通过“联、租、建”等方式,建设农产品基地田头仓、产地仓,形成相对完善的仓储服务能力。成立基地项目运营团队,每个基地至少配备3人以上的团队,明确分工,各负其责。

### 吕梁市分公司

## 政企合力推进惠农合作项目落地

本报讯 6月24日,山西省吕梁市邮政分公司与吕梁市现代农业发展服务中心、邮储银行吕梁市分行举行座谈会,重点围绕地方政府服务“三农”政策支持与邮政惠农项目推进发展做好支撑,破解农业经营主体“融资难”“销售难”“物流难”的“三难”问题,持续推进合作社发展、邮政惠农、快递业务、惠农贷款等方面进行了沟通交流。

今年以来,吕梁市分公司积极与市现代农业发展服务中心、吕梁市分行对接,联合出台了《2021年吕梁市惠农合作项目实施方案》《关于进一步推进2021年吕梁市惠农合作项目走访工作的通知》,明确由市现代农业发展服务中心负责统筹协调、日常指导、政策扶持、信息提供,吕梁市分公司和吕梁市分行为农民专业合作社、家庭农场、个体农户提供金融贷款、寄递、电商、保险深度整合的综合服务。目前,吕梁邮政惠农专班共走访了3411家农民专业合作社,发放农民丰收卡211张。

□李潇

### 阳山水蜜桃 “邮”你尝鲜

6月30日,中国邮政农产品无锡阳山水蜜桃基地揭牌仪式在江苏省无锡市阳山镇举行。阳山水蜜桃基地占地1000多亩,是中国邮政在全国建立的100个农产品基地之一,旨在打造“原汁原味原产地”的邮政农产品特色,培育“邮政农产品”品牌,推动地方特色农业实现产业化升级,积极助力农民增收,更好地服务乡村振兴战略。

据了解,自2016年起,无锡市邮政分公司就开始运作阳山水蜜桃项目,在市农业农村局的指导下,加强产销联系,利用“极速鲜”全程冷链直运和邮乐电商平台的全方位营销服务,进一步提升了阳山水蜜桃的知名度。

□李菱怡 赵丹于 摄影报道



## “辛巴”出手非同凡响

“首先,我要为大家介绍的就是来自吐鲁番的西州蜜25号,其果肉饱满、肉质细腻、松脆爽口、入口即化、超脆超甜。老铁们,抓紧时间下单吧。”6月6日在“辛巴团队”电商直播中,仅仅开播1分钟,销售量就达到10万单!直播过程中,主播通过现场抽奖、送福利等与网友互动,整个直播间里气氛热烈、好评如潮。主播的现场展示和介绍,吸引了一大批“粉丝”的目光,“买买买”的评论一波接一波。

新疆维吾尔自治区吐鲁番市邮政分公司为做好惠农合作项目,主动服务农民,6月初与辛巴直播团队多次交流沟通,达成合作意向。借助“辛巴团队”直播平台、客户、人员、技术等优势,通过“直播+带货”的方式,让鄯善县农产品西州蜜25号搭上直播销售“顺风车”,推广到全国各地。

吐鲁番市分公司高度重视此次电商合作,领导班子带领电商团队深入位于鲁克沁的种植基地,顶着炎炎烈日在田间地头采摘、打包、装车,对哈密瓜的品质、包装等严格把关。鄯善县邮政分公司组成帮扶小组,对接瓜农,签订线上销售协议,保障瓜源供应充足。吐鲁番市分公司支撑部门更是每日加班至深夜,确保发运及时顺畅。在哈密瓜长途运输过程中,吐鲁番市分公司全程采用冷链运输车,确保哈密瓜保质保鲜。

截至6月20日,吐鲁番市分公司以直播方式销售哈密瓜3.5万单、140吨,实现收入70万元,助力农产品销售再上新台阶。

□冯琦淳

## 乡村振兴工作队进驻纳非村

“我们要以满足人民群众对美好生活的需要为己任,通过入户走访,对农户的生产生活情况进行全面调查了解,做到底数清、情况明,为后续开展帮扶工作找准施策点、抓住着力点。”云南省曲靖市邮政分公司驻师宗县高良乡纳非村的乡村振兴工作队队员梁朝文说。

在纳非村实现整村脱贫后,为巩固脱贫攻坚成果,接续推进脱贫地区发展,5月18日,曲靖市分公司乡村振兴工作队进驻纳非村,开启新一轮助农帮扶工作。

进入6月,纳非村种植的西瓜开始成熟上市。但瓜农们喜忧参半,喜的是地里的西瓜长势喜人,丰收在望;忧的是不知西瓜销往何处,能否卖出好价钱。邮政驻村工作队与村委会干部一起,想方设法解决瓜农“销售难”的问题。一方面,他们向当地党委、政府汇报,寻求帮助;另一方面,通过微信朋友圈转发销售信息,上架“邮乐小店”进行线上推广,联系大型超市、水果批发商组织批销,动员一切可以动员的力量进行宣传和销售。在曲靖市分公司的支持下,通过开展农特产品进食堂、进超市、进学校、进企业、进厂矿、进社区活动,累计为纳非村销售西瓜48吨。

为了有效解决“销售难”这一困扰纳非村产业发展的痛点,邮政驻村工作队将打造线上线下销售新模式作为下一步工作的重点。他们精选出当地特色农产品薏仁米、野生橄榄、金银花、蜂蜜等产品,注册了高良乡繁生种养专业合作社商标,统一设计,制作了商标贴和产品外包装,利用邮政渠道大力进行宣传推广。同时,将部分优质农特产品上线淘宝网,让更多的消费者了解、认识纳非绿色原生态农特产品。

为了提高纳非村产业发展的内生动力,邮政驻村工作队也在积极谋划产业升级之路。根据特色农产品的产量及销售情况,筹集资金配备深加工设备,将初级农产品加工为干果、果汁、橄榄油等高附加值产品;建设农村物流体系,打造更为高效、完善的农产品产业链,为更多农户创造再创业和创收的机会,为纳非村实现乡村振兴插上有力的翅膀。

□杨继刚

## 潜江邮政:邮乐直播 欢乐一“虾”

湖北省潜江市被誉为“中国小龙虾之乡”“中国小龙虾加工出口第一市”,并首创了“虾稻连作”“虾稻共作”等复合种养模式。“潜江龙虾”被认定为国家地理标志证明商标、中国驰名商标。近年来,潜江小龙虾产业发展迅猛,综合产值快速增长,2020年综合产值达到520亿元。

湖北省潜江市邮政分公司依托邮政综合服务平台,发挥线上线下的销售渠道和物流配送优势,积极切入小龙虾产业链。特别是在小龙虾销售中引入电商直播,打破了传统的平台静态展示的方式,迅速激活在线销售,实现粉丝流量和商品销量的双增长。

“潜江小龙虾一盒19.9元,数量有限,是需要抢的哦!3.2.1,上链接……”6月10日17时30分,湖北邮政举办的“粽”情邮乐 欢乐一“虾”直播活动开播,武汉、潜江两地进行现场互动连线,并在抖音和邮乐双平台同步直播呈现。

此次直播特邀潜江市分公司总经理刘保国和潜江蒜蓉虾第一人、著名餐饮品牌“楚霸王”的董事长章登华做客直播间,为潜江小龙虾打CALL。直播期间,不时穿插限量秒杀、现场试吃、田间展示、场外连线等环节,与直播间的网友积极互动。直播平台吸粉无数,3个半小时的直播人气破万,弹幕如潮。

“近年来,我市坚持把小龙虾产业作为推动农业供给侧结构性改革的标杆产业,实施乡村振兴战略的示范产业,富民强农的特色产业,强力推进虾稻一、二、三产业融合发展。在市委、市政府的支持和领导下,今年,‘潜江龙虾’区域公用品牌价值为251.8亿元,连续三年荣登行业榜首……”刘保国面对镜头讲述着潜江小龙虾的故事,介绍了潜江小龙虾养殖的地理优势、产业发展情况等,并携手主播启动了第一轮惊喜秒杀。

“没抢到!请刘总再来一波福利秒杀!”“买到了!谢谢刘总!”“潜江的

小龙虾够味够地道,特好吃,我每次路过潜江都会去吃。今天终于可以吧美味带回家!”直播间内,弹幕不断,气氛十分火爆。在网友的强烈要求下,刘保国又携手主播开启了第二轮限量秒杀。接二连三的订单,让主播欣喜不已,连声致谢。

随后,章登华现身直播间,向网友们介绍了“楚霸王”的背景、蒜蓉虾的由来、潜江小龙虾菜系及小龙虾餐饮品牌故事。专业人士的讲解,勾起了网友浓厚的兴趣,也吊足了大家的胃口,第三轮限量秒杀掀起了又一波抢购高潮。

为了让直播间的网友们更深入直观地了解潜江小龙虾加工制作的过程,现场还连线了在“楚霸王”加工车间的场外主播悠悠。网友们跟随主播走近小龙虾生产线,开启了一段探秘之旅。分拣、清洗、风干、负压消毒、包装密封、打包装箱……整洁的生产车间、卫生的加工工艺、规范的生产流程,让每一包小龙虾看着都是那么“秀

色可餐”,网友们激动地大喊过瘾,直呼看不够!

“虽然今天是我们的小龙虾专场,但我们为大家准备了额外的惊喜。那就是我们的虾乡稻米、秘制酱料等。正所谓虾稻共生、美味共享。请大家关注小黄车里的产品链接,下单还有优惠啊!”直播中,主播还积极推荐虾乡稻米、油焖大虾秘制酱料等商品,让网友们不仅一饱眼福,还要大饱口福。

直播结束后,潜江市分公司进行了复盘,当天全省观看直播总计1.9万人次,点赞11.6万次,产生订单5565笔,销售金额达16.18万元。

下一步,潜江市分公司将以电商直播为契机,创新线上线下联动营销模式,深入开展直播带货活动,多渠道扩大小龙虾相关特色产品的销售规模,将潜江小龙虾打造成为在全国具有影响力的大单品,为推动潜江经济发展、服务乡村振兴贡献邮政力量。

□李淑华