

引流入圈

——湖北荆州市分公司线上营销体系建设侧记

为适应线上营销发展的新趋势，湖北省荆州市邮政分公司充分发挥行业优势，以寄递业务和电商平台为依托，推动线上营销场景建设，以助农利民为切入点，积极培育具有邮政特色的电商生态圈。

“哈喽，各位宝宝们，邮乐湖北五月聚惠第二场直播开始啦。超多好物优惠来袭，还有特色产品限量秒杀，大家一定要锁定我们的直播间哦……”5月28日19点，湖北省荆州市邮政分公司组织的一场带货直播正式开始。

近年来，荆州市分公司充分发挥行业优势，适应线上营销发展新趋势，以寄递业务和电商平台为依托，推动“金融+生活”场景建设，打造“邮呗优选”微信商城，以助农惠农为切入点，积极培育具有邮政特色的电商生态圈。

线上+线下 网络营销入佳境

今年以来，荆州市分公司加快线上营销体系建设，打造交互性强、话题突出的线上营销新模式，线上与线下协同联动，与业务发展紧密关联，从吸粉获客转为吸金获利。荆州市分公司紧盯VIP客户、特色种植养殖客户、外出务工人员、商户等重点客群，打破专业壁垒，由市场营销部牵头，强化专业联动，通过企业微信、微视频、邮乐购、“邮呗优选”等线上平台，开展了全业务的系列线上营销活动。

“邮票承载着历史的变迁，记录着时间的流逝，方寸之间展现历史之美、人文之美……”1月25日，全省首场线上生肖邮品品鉴会在荆州市分公司的直播间与邮迷见面。这场直播吸引了

邮政电商 带货出山

7月12日，四川省绵阳市三台县景福镇宋观庙村的奕川水产养殖农民专业合作社内，“奕川”生态香米，“奕川上品”泥鳅酱、泥鳅干等10余种产品被整齐地摆放在展示区，三台县邮政分公司工作人员正忙着将包装好的香米搬上邮车。截至目前，三台县分公司依托邮乐网、“易邮铺”等邮政电商平台和直播带货新形式，助力奕川大米、奕川泥鳅系列产品销售21.47万件，销售额为426.97万元。

三台县是农业大县，农产品销售是农民致富的关键。三台县分公司打造了自己的电商带货团队，市场调研、运营推广、产品销售等各类人才聚集，充分运用邮乐平台，将当地特色农产品推出三台县、推向全国。

□本报记者 张津 摄影报道

洋马镇的花茶香了！

“我们菊花销售能一路飘红，邮政人功不可没！特别在销售、寄递方面，邮政人出了不少‘金点子’。如今，我们镇的花茶市场销量节节攀升，老百姓也跟着受益，邮政真是当之无愧的‘国家队’！”江苏省盐城市射阳县洋马镇贺东村村主任徐金生为邮政竖起大拇指连声称赞。

射阳县洋马镇百姓常年种植菊花、丹参等10多种药材，面积有十余万亩，被誉为药材之乡。随着以菊花为主的农业产业链逐渐成熟，形成了规模较大、产业完善的洋马花茶市场。目前，洋马花茶市场拥有菊花收购商、花茶经销商近百户，周边还分布着50余家花茶加工厂。

2019年，射阳县邮政分公司深入洋马花茶市场开拓快包业务，从中了解到商户们对电商销售有浓厚的兴趣，希望通过电商平台扩大销售范围、增加花茶销量。

2020年，盐城市邮政分公司组建

12.3万人次观看，直播间内互动超过4700人次。

“我们以前开10场生肖邮品品鉴会都不会有这么多人参与。以直播带货方式在线销售集邮品，省去了协调场地、布景、邀约客户、现场服务等烦琐的工作，除了提供邮品、线上推送直播邀请函，我们不需要再去做其他额外的工作，不仅大大节省了成本，火爆的销售场面和惊人的销售业绩也超出了我们的预期。”荆州市分公司集邮与文化传媒部的张涛兴奋地说道。

“短短1个小时的直播就销售集邮品4487单，交易额达7.88万元。可以说，就这场直播，让我们完成了当月网络零售计划的41.47%，也让我们在大单品的打造上更有信心了。看来，在流量经济时代，电商直播、在线营销的潜力不可估量。”看着涌进直播间的大量“粉丝”，荆州市分公司渠道平台部电商主管袁境深受鼓舞。

根据时间节点和目标客群，荆州市分公司积极开展客户回馈、直播带货、线上旅游等形式多样的线上营销活动，形成线上引流、线下办理，线上报名、线下参与的获客吸金模式。截至6月底，荆州市分公司累计开展直播活动17场，观看量达36.9万人次，实现带货销售额93.1万元，为寄递业务带来收入2.7万元。

学习+实践 营销团队在成长

荆州市分公司十分重视线上营销队伍建设，成立了互联网营销领导小组和互联网营销中心，在市场营销部设立直播项目专班，多部门、多业务联动，以线上活动为抓手，拓展“公域流量”、关联“私域流量”，打造邮政直播会员生态圈。

“主播是一场直播活动的绝对主角，从网红主播的培养到市、县、网点三级直播间的打造，我们都进行了系统的规划。”荆州市分公司市场营销部经理李敏说，“我们围绕宣传、维系、销售三大目标，持续建设和完善线上营销服务体系。”

为了让主播迅速成长，荆州市分公司采取纵向交流方式，逐级选拔表现优异者到互联网营销中心交流，系统学习线上营销的理论知识，以主播助理的身份全流程参与直播活动，将理论学习与实践操作紧密结合起来。“在中心学习后，我才知道一场直播有那么多的幕后工作要做，需要多个部门相互配合，主播在直播间的呈现才能得到‘粉丝’认可。”沙市区分公司江津支局员工周驰如是说。

同时，荆州市分公司直播专班会根据县(市、区)分公司的申请直接进驻该单位，按照基层需求，因地制宜地策划线上营销活动，并现场进行指导。“在市分公司直播团队的现场指导下，我们的理财经理担任主播，邀请VIP客户、邮政会员、‘邮掌柜’等进入直播间，讲授理财知识，推介理财产品。此次线上宣传活动受众广，时间短，效果好，大大提升了我们旺季营销的宣传效率。”荆州区分公司荆南支局局长向丽对直播团队的支撑非常认可。

商家+平台 客户权益乐分享

“邓经理，今天你们早点过来帮忙吧。昨天你们邮政搞直播，帮我们卖了3800多单葛根粉，发货忙不赢啊。”5月29日一大早，松滋市分公司快包部经理邓猛就接到了电商客户覃仕书的求助电话。

覃仕书是湖北晶地农业发展有限

公司的负责人，该企业主要从事农副产品加工、销售。去年以来，受疫情影响，产品销量锐减，让企业陷入困境。松滋市分公司获悉后，主动联系覃仕书，利用邮政的电商渠道，帮助他们解决产品线上销售、线下寄递的问题。“邮政帮我解决了资金、销路、运输等困难，可以说让我的企业起死回生。”覃仕书每次看到邓猛开着邮车来收寄产品，就像看到亲人一样高兴。如今，覃仕书的企业经营得风生水起，不仅把农产品寄递都交给邮政，还在邮政开设了结算账户，办理了代发工资等业务，甚至进行了直播带货的合作。

协同是邮政最大的优势，而异业联盟则是邮政集聚资源的关键。荆州市分公司在发展异业联盟时，把目光放在了本地知名厂商身上，利用他们在当地的品牌优势吸引客户。

“邮乐网商户、电商大客户都是我们洽谈的重点目标，同时也能关联渠道平台部、快包部、速递部等业务部门，促进业务发展。”荆州市分公司互联网营销中心负责人许春霞对吸引商家入驻颇有心得，“市、县、网点统一行动，引导商家入驻‘邮呗优选’微信商城，以最优的性价比获得更多的流量。”

线上、线下齐动员，荆州市分公司渠道引流效果显著。截至6月底，“邮呗优选”微信商城累计吸粉21.29万人，入驻商家16户，涉及日用百货、水果生鲜、餐饮美食、休闲娱乐等多个领域，上架商品133种，实现销售额442.1万元。通过“线上年货节”“每月18优惠购”“邮政主播带你去旅游”等线上互动活动引流，吸引客户线下到店办理，累计新增储蓄余额2.35亿元，新增保费1.13亿元，开卡1322张，第三方绑卡1871户。

□黄晓君

宁夏区分公司 发挥优势助力电子商务进农村

本报讯 7月8~9日，宁夏回族自治区电子商务进农村工作现场会在中宁县召开。宁夏回族自治区邮政分公司作为国有企业代表参加会议。

近年来，宁夏邮政通过引进邮航落地银川，开通“银川—南京”直航线路及“银川—西安”高铁运邮线路，将宁夏羊肉、鲜枸杞、红梅杏等特色农产品发往全国，助力自治区特色产业发展，得到了社会各方的认可。会上，宁夏区分公司分别从落实电子商务进农村，持续完善三级快递物流体系；落实惠农合作项目，加快发展农村电商两个方面作了题为“发挥邮政优势 助力地方特色产业发展”的经验交流，介绍了宁夏邮政建设县级仓配处理中心、建设镇级周转运营中心、建设“邮乐购”站点、布局村级邮政服务节点、优化县乡邮路组织、增强运输能力、全面做好普惠金融服务、加快建立线上线下双流通体系、打造农产品进城生态圈、持续抓好“极速鲜”寄递助农等做法。

□来娟

辽宁省分公司 樱桃直播带火线上销售

本报讯（记者 亢俊杰 通讯员 郭江宁）进入6月，大连樱桃陆续成熟，进入采摘季。自6月17日起，辽宁省邮政分公司和大连市邮政分公司的直播团队通过邮乐、抖音、淘宝等平台同步直播，聚集樱桃网红流量，为网友们带来一场樱桃盛宴。截至7月17日，直播团队共进行现场直播6场，销售樱桃5755件，销售额达50.15万元。

为让网友真正了解大连樱桃的品质，辽宁省分公司将直播地点设在樱桃筛果中心，使网友近距离感受樱桃从摘果、选果到寄出的全过程，让大家吃得安心、吃得放心。目前，“短视频+直播”带货模式成为线上新零售发展的主流趋势。辽宁省分公司直播团队表示，将继续通过新渠道、新模式、新媒体，拓展线上零售新渠道，助力邮政转型发展。

淳安县分公司 参与“千岛农品”区域公用品牌建设

本报讯（浙江记者 韩颖 通讯员 陆佳慧）6月26日，“千岛农品”区域公用品牌在浙江杭州正式发布，这标志着淳安县吹响了由传统农业转向品牌农业发展的号角，推动品牌赋能乡村振兴、共同富裕。

2017年10月，在淳安县委、县政府的大力支持下，淳安县邮政分公司整合农业、旅游、邮政等多方面资源，打造了集产品销售、电商孵化、网上体验、平台运营、物流配送、电商公共服务等六大功能于一体的线上线下综合平台——千岛湖品牌农产品馆。该平台主要立足于本乡本土，立足于品牌品质，最终实现助农增收、共同富裕的目标。为了提升农产品的品牌溢价，实现农产品优质优价，2019年淳安县启动“千岛农品”区域公用品牌申报工作，经过坚持不懈的努力，2021年6月获国家商标局正式批复。

鲜桃丰收播不停

7月10日上午，河南省卫辉市政府西广场沉浸在鲜桃丰收的欢乐气氛中，这里正在举办卫辉市第二届鲜桃采摘节暨桃王争霸赛活动，广场四周设置了各乡镇、村庄鲜桃种植合作社的展位，各类品种的鲜桃琳琅满目、争奇斗艳。经过激烈角逐，顿坊店乡吉营村孔凡波带来的中蟠103号斩获“桃王”称号。

卫辉市邮政分公司“极速鲜”直播团队作为本届桃王争霸赛线上唯一直播渠道，全程参与此次活动，邀约当地卓泰卫央房产公司倾情赞助1000斤鲜桃并免费送给直播间“粉丝”。直播中，每隔10分钟组织一次抽奖，欢乐送不停，吸引近3000人观看直播。“粉丝”们纷纷表示，“中奖啦，好开心！”“直播福利就是多！”

此次直播有力助推了鲜桃盛会的宣传推广，同时，卫辉市分公司还与参赛的合作社签订合作协议，为其提供销售、包装、寄递等“一条龙服务”，为乡村振兴注入绿色动能。活动现场，直播团队还连线采访了赞助商家，介绍房产楼盘情况，初步实现了政府、农业合作社、商家、邮政多方共赢，营造了良好的直播电商生态。

据了解，近年来，卫辉市鲜桃种植已规模化、产业化，当地政府通过产业融合，大力发展农家乐、生态采摘等特色产业，以农促旅，以旅富农，推进乡村振兴。基于此，卫辉市分公司主动融入地方经济发展，紧紧围绕卫辉市关于乡村振兴工作的要求，一方面深入特色种植合作社或家庭农场，先后开展了卫红花、金银花、甜瓜、葡萄、樱桃、唐庄鲜桃、太公泉水蜜桃、狮豹头深山蜂蜜等直播活动，让“粉丝”们近距离感受卫辉特色种植、养殖产业的蓬勃发展，吸引“粉丝”慕名前来观光、采摘、采购；另一方面，与市商务局携手推进卫辉市省级电子商务进农村综合示范项目建设，在卫辉市分公司综合办公楼开设邮政电商直播基地，吸引电商客户入驻，开展电商培训、直播带货等活动。同时，卫辉市分公司还主动联系房地产、建材、家装、商超等商家，组织异业联盟，拓宽服务领域，为邮政文化传媒、寄递、金融等业务协同发展创造了条件、积累了经验、探索了新路。

□刘艳玲



助农到田间 为民办实事

7月9日，重庆市璧山区邮政分公司组织党员先锋队 and 青年突击队到当地农户刘高富家中进行助农采摘和惠农直播，解决葡萄滞销难题，将“我为群众办实事”实践活动落到实处。当天，邮政员工深入田间采摘葡萄、现场打包，借助直播平台帮助该农户销售葡萄1200余斤，实现收入3000元。

□吴玉 摄影报道