

“三大体系”解“三难”

——江苏徐州市分公司打造“物流+助销+普惠金融”惠农新模式

徐州邮政坚持扎根地方,围绕解决新型农业经营主体“物流难、销售难、融资难”的三大痛点,不断创新惠农服务。目前,徐州邮政与政府相关部门,组建专班,整合协同,提升供给,创新探索出三大惠农服务体系——“三级物流体系+三级助销体系+普惠金融服务体系”相融合的惠农新模式。

“咱邮政又帮我解决了一个大难题啊!”日前,江苏省丰县现代果树种植专业合作社社长张会广握住丰县邮政惠农专班李继冬的手激动地说。由于今年产能扩增,资金周转出现了困难。得知他的需求后,李继冬协同惠农专班的邮储银行丰县支行的信贷经理,为其申请了“惠农贷”30万元,3天就给批下来了。此外,徐州市邮政分公司还在张会广的合作社同步建设了采摘基地、直播助销基地等,提供农资配送、产品销售、果品寄递、授信融资等综合服务。

截至目前,徐州邮政累计设立了2233个村邮站,建设运营4632处加盟店,配送农资30.8万吨,服务种植面积600万亩,实现粮食平均亩产增长100斤,为农民增收近6亿元。在解决“物流难”方面,不断织密惠农“寄递网”,初步形成县乡村三级安全高效的物流网络,年邮件吞吐量超2.86亿件,受到广大农民的欢迎。在解决“销售难”方面,运作徐州市、县邮乐农品馆,建设省、市邮政农产品基地15个,先后运作110个农产品项目,助力农产品销售11.6亿元。在解决“融资难”方面,创新打造“惠农贷”“融资e”特色产品包,目前,邮银协同发放农户贷款结存余额176.7亿元。

三级物流体系：
打通乡村“最后一公里”

“一年收入12万元左右吧。”面

地道家乡味 浓浓思念情

日前,在四川省广安市花桥邮政支局,刘老大正在给远在山西大同的儿子寄自己腌制的香肠、腊肉、熏鸭。由于新冠肺炎疫情原因,刘老大的儿子打算不回家过年。刘老大将对儿子的思念化成家乡的美味,通过邮政传递给儿子。

据悉,广安市邮政分公司紧抓年底节日寄递市场,从站位要高、盘活体系、优化流程、创新机制、政策实在五个着力点入手,着力抓好寄递业务发展。今年以来,寄递业务收入实现了大幅度增长。

□张曼 摄影报道

乌鲁木齐邮区中心 迎战暴风雪 保邮运畅通

本报讯 11月26日,新疆维吾尔自治区乌鲁木齐市气象台发布暴雪蓝色预警,市区部分道路限行,北疆部分线路封闭,机场航班停飞。乌鲁木齐邮区中心立即启动冬季邮运安全生产预案,确保行车安全和邮件时限。

11月26日夜间至27日晨,全疆各出班车辆均按照通知要求执行预案作业计划。目前,南疆班、哈密、木垒线路正常发车。其中,受大雪影响,木垒线高速公路封闭,转国道

对笔者的询问,丰县宋楼村加盟店的老板马平笑着说。走进丰县宋楼村便民服务站,80余平方米的小屋里,汇集了邮政快递包裹收寄、自提和其他快递公司包裹共配等服务。门前电商销售的苹果整齐地摆放着,屋里的快递扫码枪滴滴作响。徐州邮政聚焦“物流难”,与政府部门等开展合作,优化邮政资源,整合社会资源,初步构建了县乡(镇)村三级联通城乡、安全高效的物流网络。

村级层面,徐州邮政目前已运营像马老板这样的便民服务站1848个(物流),基本实现了行政村全覆盖。承载了分拣投递、交寄揽收、网点引流、产品销售等功能,作为解决“最后一公里”的节点,将邮快共配、交邮合作与加盟店叠加,整合社会资源,强化与公交公司等社会运输供应方的合作,提升社会效益。

镇级层面,徐州邮政目前157个乡镇(镇)网点具备投递功能。在此基础上,在农产品聚集地建设10个镇级仓配运营中心,覆盖周边村镇,内有邮政农产品展馆、电商直播室、金融沙龙区、果品包装区、邮件处理区、冷链仓储区等。提供邮件分拨中转、工业品下乡、农副产品出口处理以及社会快递共配、交邮合作等服务,实现了采购、仓储、包装、寄递“一条龙”的运转模式。

县级层面,建设运营了5个县级仓配处理中心,县级仓配处理中心是县乡村三级快递物流体系的枢纽节点,集县域出口邮件集包封发、县域进口邮件分拨和接力发运,城关镇投递邮件分拨、同城配送、农村电商、仓配一体等功能于一体。可叠加邮快合作,对接民营快递公司代收代投和处理交接点,实现共配中心功能。

三级助销体系：
助力农产品出村进城

“以前做行政不知道基层的压力

和艰苦,眼看着满树的黄桃一颗颗烂掉,可真是揪心,这都是社员的血汗啦,关系到他们一家老小一年的收成。多亏了徐州邮政,既帮我们找加工厂家做冻干黄桃,又助力销售,卖了3万多单,销售额达34万元!”谈到冻干黄桃助销项目,徐州市委党校派驻铜山区路山村的扶贫第一书记高婧兴奋地说。2018年以来,徐州邮政已助销70余款农产品,实现销售额9154万元,同比增幅达20.5%。之所以有这样快速增长,是因为徐州邮政聚焦“销售难”,创新探索“三级助销体系”。

一级助销打造全市农产品的惠农云中心,负责农产品基地规划建设、产品合作引入以及策划包装、助销资源匹配、直播带货、订单执行、售后客服等销售的全流程一揽子服务。该中心承接徐州市合作社联合会、农村电商协会的日常运营,联合政府部门,搭建年度新型农业主体直播大赛等市级助销活动平台。依托自有线上平台,整合对接社会网红资源,汇聚流量,助销农产品,提升产品溢价。打造惠农大数据平台,开展数据综合分析应用,开展农产品“四进工程”,精准对接产销。

二级助销打造优质农产品电商产业园综合体,聚产品,汇集周边乡镇农产品资源。建设运营了大沙河苹果等7处农产品电商产业园,做精“一县一品”。以产业园为辐射,梳理周边优质农产品,提供直播销售、产品展示、策划包装、仓储运输等“一条龙”服务。目前,正在运营丰县大沙河镇苹果、沛县牛蒡等2个电商产业园,合作在建5个镇级特色农产品基地及电商产业园,实现特色农产品优势区的全覆盖。

三级助销借助支局点多面广、深入乡村的渠道优势,开展数据建库、客户建联等工作,制定差异化的一揽子服务方案,并利用支局社区购、微信群等活动,让农产品进支局网点、上城市餐桌。

普惠金融服务体系： 全力破题农民“融资难”

“自从承包了这几亩蔬菜大棚后,每次翻修都愁钱。现在,邮政授信之后,贷款随借随还,太方便了。”沛县鑫宝果蔬专业合作社社员刘瑞瑞介绍道。刘瑞瑞所说的“授信”是徐州邮政通过“数字化转型+产品包供给+优质服务”,全力打造的邮政普惠金融服务体系。

以“三农”金融数字化转型为主线,在农业农村局的支持下,徐州邮政依托乡镇邮政网点和村级邮乐购站点等阵地,联合政府、邮储银行组建专班,建立合作社和家庭农场信息、需求、信用联动数据库,实现信息建库、客户建联,构建全市农业农村大数据体系。2018年以来,建库的合作社达14619户、家庭农场及个人农户共95885户,已实现注册合作社100%走访,信息完整率达100%,客户信息完整率在90%以上。其中,邮银联合走访农民专业合作社达5010户,为精准服务夯实了基础。

升级产品包供给,推出“惠农贷+惠农保+惠农金”为体系的惠农金融产品包。其中,“惠农贷”作为特色农村金融产品,通过创新抵押担保、融合平台发展等方式,为农户提供了坚强的信贷支持。2018年以来,全市邮银协同建立信用村超过1400个,信用户达5.2万户,“融资e”等惠农贷款累计发放8782.5万元。同时,为广大农户提供资金往来结算、投资理财、保险保障、便民缴费收单等综合性服务。全市高标准建设运营234个城乡金融网点,开设农户客群专属服务窗口;配备理财经理队伍,普及金融理财等知识;联合政府部门,深入乡村开展了1210场防范电信诈骗、金融扶持政策宣讲等方面的培训,全力提升农村普惠金融服务水平。

□王国权 姚立军 舒慕威



老区农产品受欢迎

近日,驻山西省吕梁市中阳县的山西邮政乡村振兴驻村帮扶工作队携手吕梁市邮政分公司,在山西省邮政分公司职工食堂举办了“老区农产品专享会”。

吕梁山猪肉肠、香菇酱、莽歌碗团、中阳小木耳等特色产品吸引了众多员工前来品尝购买,现场气氛热烈,大家对推广农产品进城工作纷纷点赞。今年以来,吕梁邮政在助力乡村振兴上主动作为、深耕细挖,注重线上线下引流,做好常态化项目支撑。为进一步推广产品,吕梁市分公司还同时在其视频公众号进行直播,短短2个小时,线上线下共销售农产品300多单,金额达1.3万元。

□李满 摄影报道

台州市分公司 携手援疆指挥部开展全方位合作

本报讯 近日,浙江省台州市援疆指挥部与台州市邮政分公司举行战略合作签约仪式,携手为新疆维吾尔自治区第一师阿拉尔市经济社会高质量发展贡献力量。

今年初,台州市援疆指挥部与台州市分公司合作开展了“台州·阿拉尔线上年货节”活动,销售新疆香梨、冰糖心苹果、灰枣、大米等农特产品。台州邮政助力对口支援城市第一师阿拉尔市销售农产品200余吨,总价值超200万元;6月,台州邮政开展“仙梅西送”,开辟了运输专线,让阿拉尔市市民品尝到了酸甜清凉的仙居杨梅。下一步,两家单位将开展常态化合作,为两地市民带来最优质的农特产品,助力共同富裕。据悉,从11月18日开始,新一轮的“台州·阿拉尔线上年货节”已提前两个月正式上线,再一次为浙江人民带来舌尖上的美味。

□郑燕

(上接第1版)

面对市场,重庆邮政聚焦寄递客户特别是重点客户的维护开发,有针对性地开展了“五大行动”:优势线路双提行动、价值客户挖潜行动、现费客户双增行动、小微客户转化行动和“睡眠客户”唤醒行动。由各区(片区)分公司一把手作为“首席客户经理”、网运人员作为“产品经理”一起外出走访,直面客户需求,掌握第一手信息。目前,大客户走访次数已破千。

时限,是赢得客户的核心要素。在寄递事业部市场部总经理刘治洪看来,这是一个正循环的关系:“邮件出口顺畅,时限有保障,客户才愿意把业务交给邮政做,发展才能持续增量。”在9条特快邮件出口优势线路的基础上,重庆邮政又根据邮件流量流向分析,选取了广东、江苏等省份的24个路向开展特快专线促销活动,并通过设置专属产品、专属价格、专属管控流程,有效提升产品分层营销能力。3月至10月,重庆邮政省际特快业务量同比增长达74.01%,排名全国邮政前列。

今年6月15日是一个值得标记的日子。从这天起,“重庆—长沙—南京”串行邮航航线正式调整为“重庆—南京”“长沙—南京”两条直达邮航航线,包舱吨位由6吨/天提升至12吨/天。运能及时限水平的提升,很快体现到业务发展上——以“脆李专线、邮航直达”为卖点,巫山脆李项目寄递业务量同比增长了47.46%。同为“全市千万级项目”的涪陵榨菜、奉节脐橙等,也都通过采用基地直发的模式,让客户体验大幅提升。

业务发展到哪里,网运支撑就到哪里。在这样的理念下,“网业联动”成效初显:有头部客户将产品全部交给邮政发运,有竞品客户转投邮政怀抱,“票易达”、保税仓等重点项目也呈现出喜人的增长态势。11月1日至16日,空港和西永保税仓配揽收特快邮件75.59万件,特快发件占比达到55%。抖音国际仓保税仓配项目上线3个多月持续增量,“双11”期间邮政渠道发货量占比达到60%。

揽投发力 彰显发展“本色”

对电商而言,“双11”大促在11月11日当天销量冲峰登顶后便渐渐落下帷幕,而邮政揽投两端则全力做好服务支撑。

渝北是今年“双11”重庆邮政进出口邮件量最大的区域。借助“甩点直投+接力转驳+团队协作”的网格化作业模式,揽投效率有了显著提升:实行甩点投递,使自有人员投递量提升8%;通过特快专网改革,特快揽收量提升20%;261个“邮快超市”实现代投量48万件,占投递总量的20.3%。

还有巴南的“站点+区域揽投”模式、长寿的“众创众享+区域加盟融合”模式、江津的“网格化+众创众享”模式、大足的“单点加盟+区域甩点直投”模式……大家在探索中实践、在实践中创新,呈现百花竞放之态。

1月至10月,重庆邮政实施经营模式创新的基层单元人均揽收量达到9779件,同比增幅达33.43%。与此同时,平均投递单价也较实施前下降了0.44元/件,成本压降效果明显。

与揽投量同步提升的,还有揽投服务质量。8月22日清晨,东方天际刚刚泛起一小抹鱼肚白,渝北片区分公司总经理晏木春就准时出现在人和营业部里。“这些是我要寄的东西……”和揽投人员面对面,他一板一眼地扮演起了寄邮件的客户,进行“情景再现”。一把手一线当“教练”,是重庆邮政落实集团公司客户体验三年提升工程、开展特快专递揽投服务质量专项整治活动的“规定动作”之一。自此起,全市各区(片区)分公司领导均和揽投人员站在一起演练,共推寄递服务质量提升。

今年2月,重庆邮政将特快业务发展冠以“一号工程”之名,作为年度重点工作加以推进,提升客户体验正是“一号工程”的一项重要指标。如今,在全市邮政推广的“530”快速响应机制(即5分钟响应,30分钟上门揽收),让邮政EMS品牌在市场竞争中焕发活力。“双11”期间,重庆邮政特快业务收入同比增幅达115.3%,排名全国邮政第3位。

破纪录的“双11”,是业绩增长,更是信心提振。“我们打造重庆最快实物寄递网的终极目标是实现大同城业务发展,要找准发展定位,优化局部组团,做好与大网运营、现有业务、前期实践的有效对接,确保明年见实效!”在对“双11”进行复盘的同时,重庆市分公司总经理周新峰带领重庆邮政寄递战线员工锁定了下一个目标:大同城业务发展。

□吴方