

乡村振兴路上的“邮政绿”

核心阅读

2021年10月14日上午,福建省宁德邮政惠农智慧展示中心暨宁德乡村振兴农品展示馆正式揭牌。这是一个以闽东农特产品品牌宣传为主,集邮政服务、电商服务、寄递服务、文创服务、品牌服务、直播服务等多功能于一体的,线上线下融合的邮政智慧综合服务平台,也是宁德市邮政分公司推进惠农合作工作、助力乡村振兴的一个缩影。

近年来,在各级党委政府、农业农村部门的指导下,福建省宁德邮政积极融入地方经济发展,重点围绕服务农民合作社、助力农产品出村进城,提高普惠服务质量,加快普惠金融创新发展,积极投身乡村振兴战略,履行企业担当。2021年,为了脚踏实地落实惠农、惠民,宁德邮政号召全市九县(市、区)邮政青年员工组成了78个走访团队,走进农村,深入基层,到田间地头去开展农民合作社、家庭农场的基础信息摸排,并开展需求调研,努力把惠农工作举措落实落细。惠农工作运行以来,宁德邮政惠农走访团队脚步已经遍布全市2137个行政村、10213家合作社和7.4万名农户。他们联手邮储银行帮助4923个农户解决“融资难”问题,

发放涉农贷款达20.62亿元;他们帮助796家合作社、涉农企业和广大农户解决“物流难”问题,寄递农产品1256万件,助力农产品出村进城;他们组织全市农产品通过线上线下多种渠道销往全国各地,解决农产品“销售难”问题,助力农产品销售近2亿元。宁德邮政在各级农业部门的指导下,围绕特色产业,通过“销售+寄递+金融+集传”的一体化综合服务,为延伸拓展乡村振兴的“宁德模式”注入了新活力。

搭建直播间 架起“助农桥”

“从快递进村到农产品进城,邮政一直担任着农特产品的‘搬运工’,把农特产品从田间搬到家家户户的餐桌上。像这次‘庆丰收,感党恩’直播活动,邮政用自己的邮乐平台、抖音平台还有庞大的网络优势,把我们村里的产品卖往全国各地,实实在在帮农民、农企增加收入。”在宁德邮政惠农智慧展示中心的惠农直播间里,化身“带货主播”的屏南县寿山村驻村书记陈进兴说。

2021年9月17日至10月13日,宁德邮政联合团市委、中国移动宁德分公司连续举办了10场“我和我的家乡”助农直播系列活动,精选宁德本地农产品好货,利用当下大众喜爱的“网红直播带货”方式,积极为当地合作社提供“直播、寄递、电商”等多维度服务,将古田菌菇汤包、福安线面、福鼎白茶等“农家土货”变成“抢购尖货”。据悉,2021年以来,宁德邮



“我和我的家乡”助农直播。

政共组织惠农助农直播32场,吸引了近61.04万人次观看,帮助15个合作社销售订单2.93万单,销售额达130.32万元。

“我们种植的水果虽然品质好,但是销售渠道受限,邮政工作人员了解到滞销情况之后,不仅在他们自己的邮乐购电商平台帮助销售,还把我們合作社的水果引荐给好几家本地酒店,帮助我们解决了销售渠道的问题。”福鼎丰岳合作社理事长余清军说。

惠农工作运行以来,宁德邮政围绕宁德八大特色产业,整合企业资源,搭建平台,助力农产品销售。宁德邮政以邮乐网为线上平台,通过线下农产品展销等多种营销手段,以全市214个邮政支局、网点为地方触角,全面推动农产品出村进城。宁德市分公司渠道平台部的工作人员说:“参加展销的农特产品都是我们到原产地直接实地考察、甄选的优质农产品。

目前,全市已经建成邮政农产品基地14个,其中国家级3个、省级2个、地市级9个,是全省建成邮政农产品基地最多的地市。”基地产品授予“邮政农产品”标识,强化品牌赋能,让消费者放心买、农民放心卖,提升农产品附加值,助推农民合作社高质量发展。现在,宁德惠农智慧展示中心展销的农产品有180多种,邮乐网的宁德振兴馆农产品200多种,用户在线上扫码下单后,就可以轻松在家等快递员送上门了。

邮政快递到田头 出村进城好帮手

“江苏的朋友吃到我们新鲜的古田水蜜桃,赞不绝口。”古田县平湖镇官洲村的种植户小郑,对邮政EMS“极速鲜”的快递效率竖起了大拇指。

香甜、多汁、爽口的古田水蜜

桃是夏日里解暑消渴的良品,深受市场青睐。但过去由于物流网络的局限,古田水蜜桃遇到了“走不远”的困境。近年来,随着寄递渠道的不断发展,宁德邮政多管齐下推“极速鲜”寄递服务,使深山里的“宝贝”,得以销往全国各地;在水蜜桃采摘旺季,深入水果市场、深入田间地头、深入种植农户,为农户提供专业包装,将邮车开到水蜜桃种植村、收寄搬到农户家中;协调省内福州、厦门、泉州等地市开通直达专线,开通古田至长乐航站的直达专线,形成了邮路多管齐下、陆空邮路无缝对接的高效运输网络,提升邮件寄递时效;组建水蜜桃专项客服团队,逐件跟踪电联每日寄递的“极速鲜”邮件,确保古田水蜜桃通过邮政渠道顺利走出农家,快速、安全、准确送达。2021年7月至9月,邮政EMS共寄递古田水蜜桃22.1万件,助力农户增收近百万元,将惠农举措落到实处。

以古田水蜜桃“极速鲜”惠农项目为样板,宁德邮政面向全市重点产业和重点乡镇提供惠农寄递服务,为蕉城、霞浦海鲜,福鼎茶叶,古田、屏南食用菌等合作社和农户累计寄递“极速鲜”邮件120万件;为700余家农产品电商企业提供价格更优的邮政快递包裹服务,累计寄递1136万件。

从基地产品销售到资金支持,再到产品邮寄和品牌赋能,邮政人在田间地头、在生产车间,携手合作社提供惠农服务,为农民朋友增收致富助力。点点“邮政绿”,奏响乡村振兴曲!

□方佳凌 林亚榕 文/图

百年老邮局焕发新活力

——广东汕头市安平邮局“邮+日记”抖音号建设侧记

2021年9月,广东省汕头市开埠邮局建立了以“美食+旅游+文创”为主题的抖音号——“邮+日记”。该项目运营一个月,就已经吸引了8000余人关注。近年来,随着线上电商的高速发展,线下零售业受到了较大的影响,对于传统零售业来说,开发线上销售渠道势在必行。根据抖音短视频特点,他们于2021年4月份提出了“兴趣电商”的战略布局思路,这是一种旨在通过优质视频内容和精准投放推送,发现客户的潜在购物需求,从而提升消费者生活品质的电商模式。汕头市开埠邮局结合“旅邮站”建设情况,积极探索新媒体转型,通过建立和运营“邮+日记”抖音号,提前切入并做好“兴趣电商”布局。

创新内容 吸引流量

“唯有创新求变,才能赢得市场。”安平邮局转型工作团队负责人苏乐超说道。围绕扩大影响力、增加客流量、触达线上线下等工作目标,该团队进行了多方探索。

微信公众号推广竞争激烈,缺乏新意;联合旅游团批量获客在疫情影响下存在太多不确定因素;联合开埠区其他景点进行联动宣传目前规模效应还不够强不够大。面对问题,在不断探索创新渠道、逐一挑选最优项的过程中,时下流量井喷的短视频和直播成为了该团队的首选方案。“如果直接拍摄宣传集邮文创产品的短视频,基础客群不足会导致起步

艰难,单纯拍景拍物则创意不足,难以形成客户黏度。”苏乐超带领团队就短视频内容和抖音号风格的选择进行了多次“头脑风暴”。汕头作为著名美食城市,以及当前正在创建“世界美食之都”、打造文旅产业的发展定位激发了团队灵感。契合主题邮局旅游和休闲属性,满足客户“吃喝玩乐游娱购”全方位需求的“美食+生活”主题就此定下,“邮+日记”抖音号创新开通。短视频和直播等新鲜事物在百年邮局里孕育而生。

团队推选集美食制作技能、直播口才、青春颜值于一身的“邮政小姐姐”陈晖作为主播,联合其他两名年轻员工成立了短视频拍摄工作小组。短视频内容绕开了直接宣传业务、单纯销售产品等较为功利性的路子,先以美食制作、好物分享、创意手工等紧贴客户生活、满足年轻人个性需求的内容以及老邮局里的时尚短视频等噱头快速吸粉,再逐步叠加邮政产品和服务宣传成为了运营主思路。

自给自足 凸显创意

在项目启动过程中,由于软硬件条件不成熟和经验不足,各种困难接踵而来。没有专业拍摄场景、专业道具不足成为了最大难题。“自己动手,丰衣足食。”主播陈晖从家里搬来了烤箱、榨汁机、制冰机和各式各样的餐具作为美食制作道具,运营小组几个人自己动手裁剪桌布、粘贴窗花、布置绿植,几双巧手搭建起了老邮局

里的直播间。由于缺少短视频拍摄的基础,前期样片效果不理想,负责后期制作的员工王爽利用业余时间自费报名参加线上短视频拍摄剪辑培训班增加技能。抖音号上线初期遇到了账号冷启动、流量不足的难题,负责账号运营的员工沈映妮每天晚上观看抖音同类达人的视频和直播,学习短视频运营的思路和方法,为作品质量提升积累了宝贵的经验。在“摸着石头过河”的自主探索中,抖音号“邮+日记”快速步上正轨,短短3个月吸粉超过1.3万人,视频获赞1.5万次,吸引了不少粉丝在线上线下咨询,近期更完成了官方账号认证。

趁热打铁 大造声势

“短视频仅有内容是不够的,一个鲜活的人设才是后期宣传变现的重点。”苏乐超正带领团队努力将陈晖打造成局里的“人气主播”。团队开设互动粉丝群和定时线上直播间,增加直播出境频次、口播内容及互动环节,着力打造一个受粉丝喜爱的小达人明星主播,为线上平台和线下邮局引流。同时,运营团队正通过抖音号加快“兴趣电商”布局,在做好抖音小店上线运营和产品选品工作的基础上,将邮政农产品、文创产品等与视频内容进行创意融合,激发粉丝购买欲,力求将客流逐步转化变现。后续,该团队还将拓宽商业合作领域,承接产品推广、短视频代运营等服务,让百年老邮局焕发新的活力。 □何金校

公安邮政：全力全情全员投入 农资销售全省领先

2021年,湖北省公安县邮政分公司销售农药100.37万元,占全省销售额的22.77%,居全省邮政第一位;销售种子56.4万元,占全省销售额的48.21%,居全省邮政第一位。宁尚春于2019年担任该分公司渠道平台部经理一职,他带领部门员工全力以赴支撑基层,全情投入服务客户,擦亮了邮政品牌,赢得了客户赞誉。他们全心全意、全员参与,甘做“农田园丁”,创造了不俗的业绩。

今天,让我们一起走近这个团队,了解他们的故事。

抱团作战 全力以赴

“抱团作战订货会是发展分销业务的有效手段,关系着邮政农资销售的市占率和客户服务的覆盖面,打好这场战役对渠道部至关重要。”宁尚春对这项工作特别重视。

“你们觉得什么样的形式是客户需要并接受的?我随时调整。”

“客户邀约上有什么困难吗?需要我支持什么?”

“您觉得邮政在哪些方面需要改进?产品还是配送,抑或是后续的技术服务?”

订货会筹备过程中,公安邮政渠道部都会与基层的支局经理、投递员进行交流,了解目前发展的难题和痛点,走访调研社会经销商、种田大户、村邮站等,听取大家的意见和建议,结合目前市场现状积极主动对接合作厂商,制定一套可行的营销方案,将订货会变成“邮掌柜”、社会经销商、种田大户和投递员的一次年终盛会。今年,公安邮政跨年度抱团作战订货会预收资金1100万元,已入账880万元,规模居荆州市第一位。

支撑基层 全情投入

合规经营、持证上岗,这是他们的底气。如果要向农业部门申请“农药经营许可证”,至少有两名员工必须持有农资从业资格证。

“另外两名员工年纪较大,我们两个‘伪青年’得上阵了。”宁尚春对业务主管陈李霞说道。

陈李霞因身体原因从支局经理的岗位转岗,她深知基层业务发展的不容易,于是和宁尚春一起积极参加公安县农业部门组织的农技知识培训班,他们戴着老花镜,查资料、问老师、找专家,利用一切空余时间学习相关知识。取得该证书后,公安分公司申请了“农药经营许可证”,成为全市第一个办理该证的邮政单位,极大地提升了该项服务在政府部门的声誉。

“其实,投递员才是邮政最强大的优势,做好投递员的服务支撑是我们工作的重要一环。”宁尚春在部门例会上强调,“我们都要成为专家型、业务型能手,成为支撑发展的主力军。”

陈李霞第一时间对部门没有参加学习的老员工周洪安和王群英进行业务和农技知识的“转培训”。生产旺季期间,为了给予基层技术支撑,他们分片区送教上门,并积极参与支局的“送农技知识下乡”活动,确保基层员工的问题都能第一时间处理,客户的任何需要都能第一时间满足。

为了让客户了解邮政产品、认可邮政服务,他们还会利用闲暇时间走访农户,查看农田作物生长情况。去年五月份,宁尚春还成功帮助夹竹园镇的农户解决了水稻中毒问题,帮助农户挽回损失。

这是本月第二期《农事指南》,请大家认真学习。”进入农忙季节,宁尚春每月会编制两期《农事指南》发放到支局,投递员则送到农户家中,让农户及时了解气候变化,提前做好病虫害预防措施。邮政不仅为农户提供优质产品和农技服务,还为农户解决生产之忧,赢得了农户的一致赞誉。

专业联动 全员参与

金融搭台,分销唱戏。为了更好地抢占农资市场,做大规模,从去年三月份开始,宁尚春主动对接金融业务部,在全县范围内开展以助力乡村振兴为主题的“预约来存款 农资优惠购”进村组活动。

支局营业结束后,宁尚春和同事都会第一时间出现在活动现场,向客户介绍邮政活动、邮政农资和邮政服务,维持现场秩序。在支局经理和投递员集中精力发展金融业务的同时,他们用实际行动支撑基层,促进分销业务的发展。

“宁经理自己是从投递员岗位一步一步成长起来的,对基层特别了解,活动安排和业务布置都是根据市场和支局的节奏走。”夹竹园支局经理杨其明对这样的专业联动特别支持。2021年,该支局实现分销业务收入51.2万元,居全县第一位,销售农资产品36.05万元。

“我们在农资销售上取得了一定的成绩,但在线上线下融合发展、客户跟踪服务等方面仍有较多不足。”宁尚春表示,渠道平台部后续将在队伍建设和平台建设上下功夫,做好邮路经营,确保规模和效益双提升,助力企业高质量发展。 □黄晓君

为现代农业加“邮”——江苏徐州市丰县邮化合作侧记

“在邮政和中化的帮助下,我们合作社产值高了,收入高了,名气也上来了。”江苏省徐州市丰县现代果树种植专业合作社老板张会广说道。近期,现代果树种植专业合作社在央视2套《生财有道》栏目“咱们家乡有特产”系列报道中亮相。现代合作社是“邮化合作”惠农基地的一个样板。

“中化以‘培’增产,邮政以‘销’增收,与中化合作可以有效弥补邮政惠农在农技知识、科学种植等方面的不足,让农民增产又增收,达到真正的惠农富农。”丰县邮政分公司负责人解释道。丰县分公司与中化集团丰县站点开展战略合作后,在梁寨镇现代合作社和大沙河镇电商物流产业园建成2处合作培训基地,双方发挥各自优势,在全面推动乡村振兴战略等领域深入开展共建现代农业生态圈、资金运营、销售物流等务实合作,共同服务于周边农民合作社,共同推动双方企业的高质量发展。

优化生产,授之以渔。“中化农业苏北区的农业专家团队为合作社协会及周边农户提供定点帮扶,对农业种植指导工作帮助很大。”丰县分公司负责人在业务合作座谈会上说道。丰县邮政作为丰县农民合作社协会会长单位,积极对接中化集团站点,依托中化农业科技赋能和邮政金融寄递等渠道优势,着重优化农业种植的产前、产中、产后三大环节。丰县分公司依托中化5名农业专家,采取“邮化+合作社”结对模式,进行定点帮扶,为合作社提供定制化服务,对农产品种植、大数据共享、网络电商销售等进行培训指导。截至目前,在两个合作基地共开展培训60余场,培训人数达1200余人。

科技助农忙,丰收在望。“地里不忙的时候,我都来这里听课,使用培训教授的方法,加上在邮政买的肥料,我的地产量可增加了不少。”果农王大爷笑着说。现在,他家苹果比之前增产了20%左右。王大爷通过培训,学会了科学化施肥,相比之下,他种植的苹果无论在颜色还是口感上都有所提升。目前,现代合作社应用南京农业学院技术,投入科技种植采摘设备,利用江苏省“红富士标准”进行产品分级,实现了种植现代化和农产品生产的市场化、专业化和品质化。

渠道再拓展,盆满钵满。“本次直播我们卖出了5万斤苹果,下面,我们还会继续对接省分公司、县融媒体等单位,继续做好农产品线上销售和线下采摘活动,搞好惠农,保农民增收。”在省分公司“寻鲜记”直播后,丰县分公司负责人介绍道。

丰县分公司依托省、市邮政分公司支撑,先后孵化了“平安邮你”“优客采摘”等项目,以“惠农+金融”的独特方式,吸引市民下乡采摘,推动了苹果产量与效益的双提升。截至目前,丰县分公司线上销售苹果1.3余万单,助力现代合作社销售苹果7万斤,采摘苹果7000余斤。

“邮化”以合作社、产业园为平台,发挥协同优势,打造“现代化农业”场景,拓宽了惠农领域。双方建立了数据共享、渠道整合、产品共创的合作平台,拓展农产品销售渠道,推动农产品高质量品牌建设,提升农业全产业链服务能力。自邮化合作以来,2021年共计为农民提供平价农资3500吨,并共同开展农技下乡活动6场。 □李隼