

协同打开“格局” 邮品铭记“青春”

连云港市分公司“物流+文传+寄递”共探融合新路

本报讯 “感谢您支持家人来到国内知名的健康科技企业工作和生活。每一位优秀的员工，都离不开家庭以及亲人的理解和支持……衷心祝愿您的家人在正大天晴事业有成！祝您阖家欢乐、幸福安康！”7月12日，在新员工入职训练营上，印有正大天晴药业集团股份有限公司董事长亲笔信的邮政纪念品套装寄出，3000余名新员工纷纷感叹企业有心。今年以来，江苏省连云港

市邮政分公司探索融合发展新路径，不断升级服务模式，开发正大天晴药业“致新进员工家书”系列邮品，运作该企业“整车直递”业务，实现业务叠加、融合发展。

作为连云港医药产业“四大巨头”之一，正大天晴药业集团是一家从事药品研发、生产与销售的创新型医药公司。一直以来，连云港市分公司与其在物流运输方面拥有良好的合作基础，仅2021年，正大天晴医药物流用邮

就已超1700万元。为此，连云港市分公司在各专业层面，积极应对客户需求变化，及时调整服务方案、拓展服务内容，实现产品服务转型升级，于今年年初成功中标正大天晴药业“整车直递”业务。今年，连云港市分公司加强板块协同、市县联动，集邮与文化传媒部在梳理、走访本地的制药厂及医疗机构产业客户过程中获悉，正大天晴药业即将开展“对新员工的关怀”主题实践活动。为

此，该分公司及时成立“天晴新员工关怀”项目专项开发小组，并增设了县域联系人，计划为客户量身打造独有的定制产品，并协商为客户寄送此邮品。

明确主题后，项目组仔细研究客户需求，经过多轮“头脑风暴”，上门拜访、问卷调查，最终策划了“致新进员工家书”系列邮品。邮品内容涵盖企业简介、企业文化、发展历程等多个方面。通过创新产品模式，整合函件、集

邮相关产品，系列邮品包括致员工的一封信、纪念邮资封、个性化邮折、个性化邮票、明信片等，并形成套装，在展现企业文化氛围的同时，体现了关爱、激励、引导青年员工的企业发展理念。7月12日，连云港市分公司揽投员来到正大天晴药业新员工入职训练营现场，揽收“致新进员工家书”系列邮品并寄出。此项目形成收入10万元，双方商议每年持续开展。 □薛骏慧 龚曦 孙逸婷

甘肃邮储打造“邮惠”商圈

本报讯 截至6月底，邮储银行甘肃省分行已累计建设零售金融生态圈场景43个，涵盖教育、医疗、零售等多个行业，有效推进了商户数字化转型。

近年来，甘肃省分行加快互联网金融生态圈建设，以“金融+生活”“网点+商圈”“线上+线下”为主线，持续做大快捷支付客户规模，丰富活动权益，加快微商圈、行业场景等“强场景”建设及运营，为广大客户提供更有智慧、更有温度的金融服务。

甘肃省分行专门为有小额、高频收款需求的商家打造了集微信、支付宝、银联等多种支付渠道于一体的便捷收款产品——邮惠付，可提供“多码合一”线上收款服务，具备语音播报、实时到账等功能，极大地优化了客户服务体验，成为“地摊经济”的收款“神器”。为加快移

动支付场景建设，提升客户服务水平，邮储银行兰州市分行在正宁路小吃夜市建起“邮惠付微商圈”。

二一二市场是武威市众多便民市场中具有代表性的市场之一。邮储银行武威市分行结合商户经营实际，与市场内商户就收单业务、信贷业务等达成一系列合作，通过推广邮惠付满足商户日常收款及资金需要，为客户消除收款、结算、对账等一系列烦恼，也让客户对于资金的流向更加放心。

在敦煌，邮储银行敦煌市支行以沙州夜市升级为契机，打造沙州楼及星光夜市档口、商铺数字化平台，为商家提供智慧收银、线上线下一体化、营业大数据、精准营销等一站式服务，助其精准提升经营能力。

□李宜阳



一杯茶水沁人心脾

湖南省安仁县邮政分公司五一中路营业所地处县城中心，每天来厅堂办理业务的老人较多。夏季入伏以来，该营业所大堂经理对等待办

理业务的客户热情体贴，为他们递上一杯茶水解渴消暑，受到了客户的好评。

□白娜 摄影报道

全面高质量完成全年工作任务

（上接第1版）

四是数字化转型和金融科技建设，是实现转型升级发展的重要引擎。要加强信息技术人员队伍建设，深化金融科技创新应用，加速公司数字化转型，以科技赋能业务新发展。五是完成全年目标任务，是实现高质量发展最基本的使命担当。公司全体干部职工要真正把思想和行动统一到公司的决策部署和各项工作要求上来，切实增强工作紧迫感和责任感，按照时间节点和工作要求，奋力推动重点工作开展，为促进公司高质量发展提供强有力的支撑。六是以更高站位把牢政治方向，以更大作为服务高质量发展，以实绩实效喜迎党的二十大。

会议要求，公司上下要筑牢思想根基，以迎接党的二十大和学习贯彻党的二十大精神为主线，深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想；要坚定责任担当，着力打造政治过硬、本领高强的高素质专业化干部队伍；要坚持强基固本，进一步促进党建与生产经营深度融合；要坚持全面从严，着力提升监督治理效能，巩固拓展巡视整改成果；要坚持“三个融合”，持续提升公司文化软实力。

会议期间，中邮证券研究所所长及外聘专家对下半年宏观经济和重点行业作了分析报告。

（上接第1版）

活动赋能： 搭建获客活客新场景

站点外，会员日活动红火热闹；站点内，不时有居民进入，取包裹的、买零食饮料的、缴纳水电费的……社区生活的便利便捷，在此一览无遗。

此刻，蒋斌静正忙于盘点团购的蔬果包——丝瓜，被硕大的瓜叶包裹着；玉米，藏在翠绿的苞叶里；梨子，散发着甜甜的果香。3个品种各2个，装在一起就是沉甸甸的一包，团购售价仅6元。

“我现在是邮生活会员，再用上这5元优惠券，那就只要1元钱了哟！”几位阿姨利索地用手机一通操作，欢欢喜喜地拎走了蔬果包。

以满足社区居民日常生活所需为核心，常态化开展“扫码入会”“社区团购”“会员日”“会员优惠购”活动，是渝北片区分公司以网点、站点为阵地搭建的获客活客新场景。

扫码入会，是获客的第一个突破口——以“扫码抽奖”为彩头，吸引站点客户到网点兑奖，实现站点向网点引流；以“微商圈”优惠券为抓手，引导客户返回站点消费使用，实现网点向站点引流；以“邮乐优鲜”抵扣券为抓手，刺激客户下单社区团购商品，实现线下向线上引流。

邮政的社区团购商品，在小区居民中颇受欢迎。“我们

主要在当地农特产品中开发‘一镇一品’。再有就是从全国基地农产品、批销大单品中选品来开展社区团购活动。”据专班成员吴毓岱介绍，按照社群营销思路，每周二、周四，他们都会在店主群发布“邮乐优鲜”团购链接。洛碛镇的番茄、放牛坪的黄花梨、沙湾的老南瓜、宝华村的冰心西瓜，这些优质农家蔬果，都在次日采摘当日配送，新鲜送达居民手中。“这也为我们推进农产品进城、助力乡村振兴开辟了新路径。”

社群拉新、社群活跃、社群转化、社群留存，在这样的营销闭环下，社区团购牢牢地将客户聚集了起来。

如果说每月会员日活动是在站点实现源头获客，那么，会员优惠购活动和社区团购一样，都是在获客之上的活客。按照“统一产品、统一价格、统一宣传”和“网点与站点活动同步、网点与站点专区同步”的“三统一、两同步”原则，网点与站点常态化开展优惠购活动，实现客户权益共享。“只要是我们的金卡客户，在网点和站点都能以8.5折的价格购买会员优惠购商品。”张真真介绍说，以一个三口之家为例，在生活用品上，一年就能省下约3000元。

不久前，万年路邮政所主任陈玉娟就因此收获了一名“主动”找上门的商户收单大客户，月均40多万元的收款额，顺理成章沉淀为网点活期存款余

额。

业务协同： 构建融合发展生态圈

“集团公司在工作座谈会上提出，构建协同优势，要资源共享、商机共创、优势共建、协作共赢，实现场景联通、数据贯通、价值互通。‘网点+站点’的同心圆管理模式，正是为了发挥出1+1>2的协同倍增效应。”在渝北片区分公司总经理晏木春看来，金融、寄递、渠道三大板块业务在此融合发展，便是“协同是中国邮政最重要的战略、最核心的优势”的有力体现。

万年路邮政所的墙上，张贴着一张“网点+站点”同心圆管理看板，被称为“作战图”。

站点信息栏，标明了站点名称、地址、联系方式以及指定的分公司运营人员和网点兼职运营人员。他们每个月至少要分别去站点“巡店”两次，提供专属服务，及时沟通并解决问题。

运营情况栏，详细记载了站点所叠加的业务种类及邮件揽投量、各类业务量。以7月为例，其所辖5个站点代投包裹1.34万件、代收包裹980件。“按1名投递员日均揽投200件包裹算，这相当于节省了两个人的人工成本。”陈玉娟说。此外，还有分销商品额2万余元，社保卡、数字人民币、快捷支付等业务客户都在200户左右，另有金融及理财产品销售若干。

为了让站点作用发挥得更好，渝北片区分公司配套完善

激励政策；对内“建设有奖励、运营挂绩效”；对外“销售有利润、转介有积分、活动有补贴”，以此调动员工和店主发展业务的积极性。

“我们的目的是要把店长培育成为邮政业务‘六大员’。”韩伟介绍说，这“六大员”就是邮件投递员、邮件揽收员、邮政业务宣传员、产品销售员、社区团购组织员和金融业务转介员。“如此一来，一个站点就是一个邮政服务生态圈，邮政服务与客户的距离可以无限拉近。”

作为利益共同体，仅在站点建设和运营上发力还不够，网点作为企业经营发展的主阵地、站点资源“反哺”的承接者，自身的转型发展也不可或缺。为实现协同获客，渝北片区分公司着重在网点打造“线上+线下”融合互动场景。

线上，积极推进数字化转型，依托企业微信（BSC数字化营销工具），对不同环境、不同客户分类构建客户企业微信群，有针对性地开展线上宣传及客户维护活动。比如：针对警邮客户建立有车一族微信群，线上定期发布汽车资讯、车险政策等客户偏好内容，提升客户黏性，实现线上营销。

线下，则是分类打造网点经营场景，包括智慧银行服务场景、政务便民服务场景、体验零售服务场景、文化生活服务场景及收投快递服务场景等，让从站点引流而来的客户体会到邮政服务的专业性与多元化。

本报讯 近日，邮储银行安徽省分行小额贷款规模突破500亿元。

目前，安徽省分行已在全省范围创建信用村9829个、评定信用用户17.89万户，推广线上信用类小额贷款，高效满足了农户生产经营资金需求。与此同时，加快推进“三农”金融服务数字化转型，与省农业农村厅联合首发“乡村振兴联名卡”，与省农业信贷融资担保公司联合建立“邮担云通”信息平台，以“数据线上走”“业务码上办”的模式，切实为春耕备耕、夏秋粮收购等工作中的涉农主体解决融资难题。

在赋能小微企业方面，安徽省分行打造“银行+”金融服务体系，搭建“银政”“银担”“银企”平台，与各级财政、人社、妇联合作，推广创业担保贷款专属产品，精准满足各类创新创业主体融资需求，累计发放再就业小额担保贷款近251亿元，累计服务个体工商户近9万户。大力推广全流程线上小额信贷产品“极速贷”，累计发放478亿元，为10余万个体工商户、小微企业主提供融资便利。推广批量担保小额贷款业务，增加经营主体融资担保方式，并针对烟草、医药、加工制造等行业的特定客群提供创新小额信贷产品，提升金融服务精准性。

在保民生方面，安徽省分行推动小额信贷资源优先向文化旅游、住宿餐饮、批发零售等行业倾斜，开辟绿色审批通道，对符合条件的小微融资主体“应贷尽贷”。在疫情防控期间，用好用足小额贷款政策，按照“应延尽延”的原则给予其展期、无还本续贷、延期还本付息等专项支持；主动落实账户管理和支付服务费用减免政策，给予普惠型小微企业贷款、普惠型涉农贷款FTP减点支持，确保服务成本“应降尽降”。

安徽省分行 小额贷款破五百亿元

□贾莉娟 刘昕怡

动态

吐鲁番市分公司

与7家公司签约助销农产品

本报讯 近日，新疆维吾尔自治区吐鲁番鲜食葡萄等农产品销售推介活动在乌鲁木齐市举行，吐鲁番市邮政分公司受邀参加，在活动现场与科麦外贸公司、火洲果业等7家公司签订了快递物流协议，为农产品“走出吐鲁番”提供物流保障。

吐鲁番市分公司按照“充分尊重地方意见、积极引导、全力做好支撑保障”的工作思路，在吐鲁番实行“产业+金融+物流”服务模式，着力解决农产品进城“最初一公里”和“最后一公里”问题。在加快推进县乡村三级物流体系建设中，将便民服务站打造成为农产品进城的“联络站”，借力电商平台助力乡村振兴，加快推进农产品进城，带动农民增收。

□王帆

唐山市分公司

做好国际邮件防疫消杀

本报讯 针对新冠肺炎疫情形势，河北省唐山市邮政分公司近日进一步紧盯进口国际邮件每一个处理环节，切实加强了对进口国际邮件处理和投递环节邮件和场地消杀、核酸检测等工作，做到消杀无死角，确保“人防+物防”全到位。

唐山邮政严格按照当地防疫要求及相关标准和工作实施指南要求，对于国际邮件由专人进行处理，对总包邮件进行全面消杀并运到固定场地进行开拆，逐件进行外包装六面消杀。同时，按照要求静置处理，并做好消毒记录留存；待邮件核酸检测合格后，封发总包转发下一环节；在末端投递前，再次进行邮件外包装消毒，并在邮件外包装上粘贴唐山邮政专门制作的“国际邮件快件风险提示”单页，提示用户妥善处理邮件。同时，对一线作业人员等高风险岗位人员，严格落实防控要求，做到闭环管理，确保内外不交叉。

□刘思

朔州市分行

推动“清廉邮行”建设

本报讯 今年上半年，邮储银行山西省朔州市分行继续紧盯领导干部这个“关键少数”，多措并举，多方发力，强化警示教育，努力推动“清廉邮行”建设。

朔州市分行以“右玉精神”红色教育基地为依托，以深化党史学习教育为主线，组织全分行党员干部赴“右玉精神”展览馆参观学习，从中汲取养分。该分行以朔州市纪委监委组织的全市金融系统警示教育活动为契机，对活动所列的金融系统3个“警示教育反面案例”进行了深入剖析，让分行纪委会委员、各部门经理针对其中当事人的“忏悔录”“反思录”进行分析，吸取教训，举一反三，引以为戒。该分行还开展了“廉洁家风”书信活动，组织党员干部每人写一封“清廉家书”，将纪律教育和家风教育相结合。

□岑玉峰 李娟