

济宁邮政全员创新助推高质量发展

本报讯(记者 崔鹏森 通讯员 李志远 宋德彦)山东省济宁市邮政分公司秉持“唯有把全体员工的创新意识树立起来,创新才有动力、企业才有活力”的理念,根植基层土壤,强化科技赋能,弘扬人文精神,以全员创新助推企业高质量发展。今年1月至7月,济宁市分公司实现业务收入9.25亿元,同比增长10%;完成利润2.26亿元,居山东邮政第2位,生产率居山东邮政第3位。

济宁市分公司将“破体制、建机制”作为全员创新的发力

点,经过多轮次的研讨和反复论证,最终形成“以项目为突破点,打破专业壁垒,发挥协同效应,突出团队管理,实行利润分红”的激励指导机制,借鉴阿米巴模式,制定并下发了《济宁邮政项目制运作管理办法》。2021年,济宁市分公司先后开发项目22个,项目预期收入6200万元,实际完成7271.66万元。今年,该分公司又立项开发十大创新项目,其中,围绕渠道转型,车险转介项目与11个县(区、市)的15家汽车检测机构开展合作,上半

年项目创收122万元。

在电商直播成为营销新常态的当下,济宁市分公司加快推进线上营销实战培训、百名微信营销能手培育等工作,积极构建直播平台,逐渐探索出“直播+短视频”获客营销服务模式。目前,济宁邮政直播平台已累计粉丝超50万人、点击量突破1.8亿次。2021年,济宁市分公司获得山东邮政直播大赛“优秀组织奖”“优秀团队奖”“短视频创作奖”3个第1名,1人荣获全国邮政“信者杯”首届新媒体主播大赛“奖项,2

人荣获全省邮政“金牌主播奖”。

今年,在集团公司组织的“冰雪‘邮’我、冬奥加‘邮’”线上营销挑战赛”活动中,济宁邮政直播团队无论是直播数量、在线观看人数、获赞量,还是销售额、销售量,均居全国邮政第1位。今年1月至7月,济宁市分公司依托支局网点推进线上营销,开展“家庭理财”“养老规划”等多主题直播140余场,依托“邮慧生活”发放优惠券引流客户超13万人,累计吸引粉丝140余万名,居山东邮政第1位。

济宁市分公司还以整体提升全员创新内在素质为目的,从市、县、镇三级层面,建成52个创新工作室,吸纳创新人才263人,为自上而下全员创新提供了坚实的人才保障。按照“月月有主题、季季有行动”的思路和“复盘管理”的工作模式,济宁市分公司已累计组织18场、1500余人次的创新工作培训和讲座,从思想教育、方法选择、技能提升以及“学传帮带”等层面,引导创新骨干发挥积极作用,最大限度引领全员创新。

“黑猫警长”化身邮票主角

本报讯(记者 潘琛)9月3日,《动画——黑猫警长》特种邮票发行。

该套邮票一套5枚,展现了黑猫警长英姿飒爽、智勇双全的经典动画形象。邮票整体设计延续动画系列邮票的设计形式,并采用蒙太奇的表现手法,将不同的场景和镜头进行重组、拼接和色彩强化,重现经典动画形象。邮票色彩明快、饱和度,并且采用了金、银特种金属墨,金色的文字使得邮票面值和铭记光彩闪耀,银色的轮廓线条为黑猫警长的形象赋予了金属光泽,更加凸显了黑猫警长的“主角光环”。



《黑猫警长》是我国第一部科普动画系列片,讲述了机智、勇敢、帅气的黑猫警长和伙伴们侦破危害森林安全的案件,让森林中的各种动物过上快乐无忧日子的故事。该动画片自1984年播出以来,一直受到广大观众尤其是少年儿童喜爱。



扫描二维码
看精彩视频

《动画——黑猫警长》邮票全张图样



不惧“烤”验 上门办理社保卡

8月底,四川省资阳市最高气温持续冲上40摄氏度。资阳市邮政分公司积极应对高温天气,保障邮政网络畅通、服务不打烊。针对天气炎热导致部分客户不便出门的情况,邮政员

工不惧“烤”验,走出去上门办理社保卡、手机银行、数字人民币等业务。图为邮政员工主动上门为客户提供社保卡开办服务。

张琴 摄影报道

重庆分行 深耕绿色金融 守护绿水青山

本报讯 近年来,邮储银行重庆分行不断加快向绿色发展转型的步伐,为美丽重庆建设“增绿添彩”。截至7月底,重庆分行绿色贷款余额达41.14亿元,较年初增加3.69亿元。

近年来,重庆市积极推进生态文明建设,加大村镇污水处理设施建设力度。丰都县水环境综合治理PPP项目由重庆丰都三峡水环境综合治理有限责任公司(以下简称三峡公司)负责,自去年项目启动以来,各项建设有序推进。“多亏邮储银行重庆分行为我们及时发放了贷款,保障了项目工程顺利进行。”三峡公司负责人感谢道。据了解,该项目工程启动之初,三峡公司急需资金支持,重庆分行通过走访调研,了解该公司的发展情况及金融需求,为其量身定制金融服务方案。重庆分行通过外部银团方式参与项目融资,给予项目6350万元的贷款支持。此外,重庆分行还为客户提供资金结算等服务,为绿色项目增添了强劲的发展动力。

下一步,重庆分行将继续着力推动绿色信贷产品创新、渠道创新和服务创新,深耕绿色金融,守护绿水青山。

李端

湖北邮政与中粮企业深化合作

本报讯(记者 周唯 通讯员 张蕾)日前,湖北省邮政分公司与中粮集团有限公司华中各子公司签订战略合作协议,共同推进服务乡村振兴。

据了解,自前期开展渠道分销合作以来,湖北邮政渠道累计实现中粮产品销售额3.22亿元,仅今年上半年,渠道销售增幅就高达95%。此次战略合作签约后,湖北邮政与中粮企业将针对商品销售体系、金融体系、快递物流、会员体系、品牌宣传、食堂食材及促销品等方面进一步深化合作,共同为广大客户提供更为完善、更加便捷、更具特色的服务。

(上接第1版)

中国邮政需紧紧抓住政策机遇,与相关部门紧密配合,聚焦村、社、户、企、店“五大经营主体”,充分发挥协同优势,为其提供集农村电商、寄递物流、邮政金融、综合便民等于一体的综合服务解决方案,让“农民获利、消费者获益、邮政获客、政府获赞”的局面愈加生动,全力争当全面推进乡村振兴的主力军、融合社会资源的推动者、助力产业发展的“国家队”。

本报记者 王健

一场城郊共促的双向奔赴

(上接第1版)

速度成就品质 品质造就品牌

城郊联动,各有分工。郊区分公司是北京邮政服务乡村振兴工作的“着陆点”,围绕郊区分公司负责的工作,北京市分公司提出了高要求:“郊区分公司要发挥源头农产品对接优势,根据城区需求,整车推进,提供落地配服务,全部实现城乡供需联动。”

把关源头品控,统一标准是关键。北京邮政根据郊区当地农产品特点制定运营及实施方案,在源头建立了运营团队,以精品合作社为主体,选取性价比高的产品,打造“邮政农产品”品牌。为建设好北京邮政农村电商品牌和标准化农产品基地,北京市分公司制定下发了《北京邮政区域级农产品基地运营管理办法》,对农产品基地立项、建设标准、基地运营、品控售后等方面的工作进行细化和统一,推动北京邮政农产品基地项目运作的标准化、规范化。

“可以说,正是邮政速度成就了我们的‘密云品质’!”谈起邮政,潼玉华硕果农产品产销专业合作社理事长毛凤玉竖起了大拇指。该合作社邻近密云水

库,水库鱼成为其特色产品。每年捕鱼期,社员在夜晚下水捕鱼后,将鲜鱼在冷库车间处理打包。次日一早,包装好的鱼就装上邮车发往北京市各分公司,再到各邮政网点,有序衔接,一气呵成,15点前就开始派送。毛凤玉自豪地表示:“客户当天上午下单,晚饭就能直接下锅开吃!”在“邮政速度”的助力下,该合作社的水库鱼最高日销量达2000条。

潼玉华硕果农产品产销专业合作社还与邮政开展多方面合作,目前,已有红薯、松茸、玉米等30余种农产品交由邮政寄递,并由邮政提供对公、代发工资等金融业务。在邮政的支持下,该合作社一跃成为产销综合能力在区内排名前列的合作社,并获评“国家级合作社示范社”,合作社的农户也走上致富之路。

提升寄递效率,科学规划是抓手。京郊农产品“平谷大桃”美名远扬。夏日的平谷区,桃林郁郁葱葱,一望无际,在田里忙碌的桃农们脸上洋溢着丰收的喜悦。7月15日,“平谷鲜桃季”全面开启,北京邮政通过线上线下渠道向全国市场供应四大类200多种精品鲜桃,并为广大桃农提供全方位的寄递服务。

8月3日9点40分,碧空如洗,骄阳似火。当记者走进平

谷区农特产品展销中心分拣场地时,来自北京各区邮政分公司的驻点员工已在场内长长的运输皮带机边准备接车、分拣大桃,而皮带机终端则通向各区分公司的邮车车厢。北京市分公司市场部的闫雷告诉记者,为保障大桃运输时效,各区分公司共抽调人员165名,组成领导专班、现场专班、联合开发战队,驻点平谷开展“大会战”。北京市分公司运营部的张新民在一旁说:“我7月1日就来了,这场会战将持续3个月。虽然离市里不远,但我已经有10多天没回家了。这段时间,我们吃住都在合作社。”

10点左右,满载着一箱箱新摘大桃的邮车从地里开来,带有鲜明的“邮政农产品”“EMS极速鲜”标识的包装箱在皮带机的辅助下,被装进通往城区的邮车。场内温度超过37摄氏度,不一会儿,记者就汗流浃背了。邮政员工冒着高温,一刻不停地搬、拣、递、扛。平谷区邮政分公司副总经理于谦表示:“得益于驻点员工的辛勤付出,上午8点半,第一批大桃已装车送往目的地,最快中午就能送到客户手中。”

随后,记者来到北京华磊果品产销专业合作社,发现楼内设有提供给邮政员工的小食堂和宿舍。合作社负责人张华磊表示:“邮政驻点服务不但解决了我们销售、寄递的难题,还

为我们节省了大量的人力、物力。我们提供点儿服务不算什么!”“有22名邮政员工住在这家合作社内,他们与社员同吃同住,一起下地采摘、打包,不但提升了收寄效率,还增进了感情,更赢得了社员的信任。”平谷区分公司总经理蔡晓镭介绍说。

“五路径”促销量 以电商哺金融

围绕下好“城郊一盘棋”,北京市分公司提出:“对口城区分公司要负责做好郊区分公司农产品进城工作,京郊农产品是城市的菜篮子、果盘子,市民有需求,我们的金融客户有需求。”

今年以来,北京邮政以时令节气为主轴,紧扣京郊优质农产品特色,持续组织开展京郊蔬菜接龙、社区团购活动。一方面,在全市16个区分公司推广社区团购经营模式,累计举办各类接龙活动492场,组建邮乐鲜平台社区拼团微信群2531个,建成区级电商分仓前置仓12个;另一方面,北京邮政搭建京郊游“双引双促”服务平台,支撑各郊区分公司开发系列“京郊游”产品,为城区分公司回馈金融客户提供有力抓手,提升郊区分公司服务地方的能力,增强合作黏性。

北京市分公司渠道平台部

经理马文良介绍说:“通过‘产地直发+落地配’的运营模式,我们围绕社区团购运营及推广能力提升、仓配体系及自提点建设等方面,开展拓团建点、组货选品、运营推广、仓配物流,重点开发居民小区、社会站点,使之成为自提点,打造社区‘团长’队伍。今年北京邮政已经发展社区团购‘团长’5153人,建设自提点620个,开展社区团购2147场,累计形成订单7万余单,实现销售额640.85万元。”

在疫情防控期间,为解决延庆区生菜的销售难问题,北京邮政组织各区分公司、各机关部室和直属单位、各基层工会,并协调外省份邮政,采取“延庆产地直发+各地分公司落地配+客户到自提点自提”的模式,全力开展“助农爱心菜”销售行动,陆续对接了永宁镇、小榆树镇、香营乡所属9个合作社,向北京市区销售生菜124吨,安排冷链车83趟次,每日凌晨发往全市邮政网点;通过与外省份邮政积极对接,将90吨生菜整车销往河南、江西等地。

在延庆区农业农村局指导下,北京邮政发扬国有企业为民情怀和担当精神,不计物流、人工成本,自始至终没有压低菜价,最大限度保证了农户的切身利益。此次行动受到延庆当地政府、合作社、菜农、邮银客户和社区群众的一致好评,不仅解决了延庆菜农的销

售难问题,也成为“产地直发+落地配”运营模式的一次有益尝试。时至今日,城郊产区分公司持续将密云水培蔬菜、通州樱桃、大兴西瓜等京郊优质农产品从田间地头直配到各城区分公司,各城区分公司再接力配送到各社区网点,通知参加团购接龙的社区居民到自提点自提,已形成一套“规定动作”。

丰台区邮政分公司自2021年起,利用自有项目品牌“云大集”作为服务乡村振兴的有力抓手,在全区范围内持续开展“金融客户优惠购(云大集)”接龙活动。据丰台区分公司电商业务负责人李颖介绍,“云大集”项目运作初期,邮政电商专业人员驻各代理金融网点客户群开展试点引流工作,取得预期成效。今年起,各网点对理财经理经过培训都能上手自行操作,已形成了固化流程。截至7月底,丰台区各邮政网点累计开展“云大集”活动60余场,参与人数超过3000人,形成销售收入60余万元,并为网点吸引了700余名新客户。

在丰台区分公司蒲黄榆代理金融网点,65岁的陈庆华一到周五就来领取前日在客户群团购的蔬菜。“邮政的好孩子们带我们在群里团购接龙,买菜方便又实惠!”曾在原崇文门菜市场与蔬菜打了几十年交道的陈阿姨,将青春奉献给了北

京市民的“菜篮子”;而今,邮政网点又成为她家门口的“菜篮子”。陈阿姨对“黄·橙·子”直播团队赞不绝口:“看直播,我就认准‘黄·橙·子’!”“黄·橙·子”团队由蒲黄榆等3家邮政网点金融岗位人员组成,从2021年6月成立至今,这个团队已经开展了50余场直播活动,内容包括金融防诈骗、民法典宣传、集邮品首发、惠农产品推销等。蒲黄榆网点负责人崔岩表示,团购接龙、线上直播等形式增加了与客户沟通的机会,实现了网点和客户有效链接,更方便为客户提供代理金融、集邮文创等增值服务和产品。网点在无疫情风险的情况下,还会组织客户前往北京郊区旅游,观光赏景、采摘蔬果、吃农家饭,将业务宣讲融入娱乐项目中,不但促进了当地乡村的旅游经济,还让城市客户享受到实实在在的“邮政福利”。同时,这也拉近了与客户的距离,推广了业务产品。今年上半年,蒲黄榆网点储蓄余额增长逾4000万元。

北京邮政以惠农合作项目为抓手,城郊联动“一条龙”,持续优化农产品上行和工业品下行双向流通模式,构建了“城郊一体”线上线下融合发展的新零售模式,全面增强助农惠农服务能力,以实际行动为北京市推进乡村振兴、加快农业农村现代化贡献了邮政力量。