

自9月以来,围绕农业丰收季,中国邮政充分发挥商流、物流、资金流、信息流“四流合一”的独特禀赋优势,借助广泛建立的各级邮政农产品基地,组织了以瓜果梨桃、柑橘柚橙等应季水果为主的农产品大会战,集中资源、集中力量,从种植、产销到运输全产业链全面介入,组织了“万单农产品”“万团齐发”等活动,有效打通农产品从供给端到需求端的

瓜果梨橙会战丰收季

香梨满枝惠农忙

□山西记者 裴效华 通讯员 张彩鹏

北纬37°,这个魔力无穷的数字仿佛尽得大自然的灵气。位于这条纬度线上的山西省临汾市隰县出产的玉露香梨,色泽金黄、细腻无渣、甘甜多汁,被誉为挂在树上的果汁。

2017年,临汾市邮政分公司积极响应党中央号召,提出“乡村振兴,邮政先行”的口号,打造了一支高效的邮政农产品项目团队,深入推广隰县玉露香梨等农产品。2017年在隰县举办了首届玉露香梨全国邮政推介会;2019年玉露香梨进入中国邮政名优品农产品名录;2020年建成玉露香梨邮政农产品基地,用中国邮政的品牌和渠道,向全国乃至全世界推广隰县玉露香梨。

玉露香梨皮薄核小,对储存与运输有着很高的要求。为破解寄递难题,打通玉露香梨进城通道,农产品项目组与隰县邮政分公司主动派专人上门对接专业合作社,实地考察后,结合多年来发运快递的包装经验,精心设计了梨果的内外包装,既能减少运输、仓储和销售过程中果实相互摩擦、碰撞、挤压等造成的损失,又能有效减少水分蒸发,保持梨果的新鲜。

今年9月,玉露香梨进入了收获季节。农产品项目组与隰县分公司专门成立了一支梨果寄递队伍,驾驶邮车穿梭在梨园、

合作社、邮政代收点、仓储场地之间。装箱打包、打印面单、装车运输、封发处理、定点收寄、仓储配送,各环节紧张有序,将一箱箱玉露香梨送上邮车,确保每一颗香梨都能快速、准确、完美地送到客户手中。

“经过这几年的合作,广大梨农和专业合作社对我们邮政服务的能力和效率非常认可。不久前,我们的老客户善品良田种植专业合作社就交给我们一笔大单,要向上海寄递2.5万件玉露香梨,仅这一单的寄递收入就接近40万元。”隰县分公司负责人郝正峰说。目前,隰县邮政已与当地多家大型梨果合作社签订了寄递用邮协议,日均发货在1000件左右,高峰时期能达到日均5000件。

“破解玉露香梨寄递难题是对寄递行业‘国家队’最基本的要求,我们交上了完美答卷。而如何利用邮政电商渠道优势打开销路,解决销售难题,则是我们现阶段和今后工作的重中之重。”农产品项目负责人吕海防说。

借着集团公司建设农产品基地、打造特色电商平台、构建产销对接体系的东风,临汾邮政建立了“基地+农户+平台”的运作模式,完善了“线上+线下”和“推介会+电商平台+促销活动”的营销模式,打出了玉露香梨销售的“组合拳”。依托邮乐网做大做强“临汾振兴馆”,不间断地参加邮乐

对接渠道。各级邮政通过电商赋能,持续做大农产品上行商流规模,借助三级物流体系建设,不断提高农产品进城的速度和效率,有力地带动了乡村产业的升级和农业质效的提升,也让农民的钱袋子更鼓更实。本期对部分邮政农产品基地(产地)开展农产品大会战的情况进行梳理介绍,希望对邮政农产品基地的高质量发展提供有益参考。

平台各类促销活动,与全国“邮乐小店”前50名店长单线联系,利用店长资源进行全国推广。

同时,拓展社会电商平台,建立了淘宝“临汾邮政助农馆”、临汾邮政“抖音小店”,通过直播、抽奖等形式增强粉丝黏性,引导客户下单,以老客户带新客户实现销量提升。发挥邮政的协同优势,与金融、寄递等

板块合作,在客户群内以送权益的形式开展玉露香梨展销活动和社区团购,激活邮政客群的消费潜能。加强与外省邮政和省內其他行业的联系,以落地配、单位福利等形式,规模化销售玉露香梨。

据统计,截至11月底,临汾邮政线上线下多渠道发力,累计销售玉露香梨3.8万件,销售额达280多万元。



邮政人员上门为香梨种植合作社推介邮政寄递服务方案。

□张彩鹏 摄

赣橙香飘振兴路

11月,赣南大地进入脐橙丰收、橙香齿甜的最美时节。江西省邮政分公司加快推进“基地+金融+寄递+渠道+惠农”的协同发展项目,助力赣南脐橙产业纵深发展。截至11月底,该农产品项目依托线上平台实现销售收入80万元。

今年以来,江西省赣州市邮政分公司采取“项目+合作社+基地+农户”的形式,加强与当地农民合作社、家庭农场等合作,从源头上优先采购、销售困难户种植的脐橙,安排专人进驻果园,承担分果、装箱、打包、运输等工作。在产业链建联期、预备采摘期、收购销售期、农户维护期等不同阶段,赣州邮政还联合邮储银行为合作社、家庭农场、种植大户以及收购商提供全方位的金融服务,满足他们的资金周转需求,为

服务乡村振兴共同加“邮”助力。

“10月初,邮政就来跟我们谈合作,并且制定了包括产品包装、渠道营销、物流运输、对公结算等一揽子的服务方案。他们考虑得非常周到,服务也很贴心。”信丰县宝利果业专业合作社负责人王明说道。

“双11”开启了赣南脐橙销售的第一个高潮。江西邮政抢抓前抓早,迅速制定今年全国邮政农产品基地“老友情·赣南脐橙”项目协同推广方案,按照“分销为基、寄递搭台、文传引流、金融唱戏、打好惠农牌”的总体思路,优化工作流程,提升客户体验,做实做优做强赣南脐橙大项目。

围绕全市脐橙种植户、水果经销商、农业合作社等潜在市场和重点客户,赣州邮政组织18个县(市、区)邮政分公司开展

“一对一”对接走访和主动客服;省、市两级项目团队成员对果品品控、收寄发运、仓储分发、客户服务、快速理赔等环节进行专业指导和全程辅助,提高各环节效率,确保客户的用邮满意度,提高“邮政农产品”的服务品质和社会影响力。

针对赣南脐橙产销旺季的特点,江西邮政采取“线上+线下”“内宣+外拓”的模式,通过多平台驱动、多渠道联动,实现自有品牌的推广和产品销售。

一方面,在加强省内市场化营销、跨省协作、批发营销、金融客户回馈的基础上,重点推进线上“邮乐小店”推广和“邮乐优鲜”拼团,激活私域流量,做大邮政自有平台的商流。同时,积极拓展外部平台销售,以抛单供货的方式,开展“双11”抖音溯源

直播。利用该平台流量资源,积极申报每日拼团、优惠券、下单立减、秒杀、试吃等不同类型的互动促销活动,提升“老友情·赣南脐橙”品牌曝光度,加速流量变现,实现订单快速转化。

另一方面,引导全省邮政员工使用并分享、转发赣南脐橙产品活动信息和宣传短视频;在邮政网点布放相关产品链接二维码,全面做大“老友情·赣南脐橙”的宣传声势。同时,在大型果品加工厂、电商物流园等主要发货区设置揽收点,提供封发、打包、收寄等服务;对赣南脐橙的重点销售区域开通直达专线,推出特惠专线寄递促销活动,扩大邮政在重点市场的寄递规模和市场占比,提高邮政农产品寄递的市场竞争力和影响力。

□杨祺林 谢菲

甜蜜的事业暖人心

每年金秋时节,瓜果飘香。在被誉为“瓜果之乡”的新疆维吾尔自治区吐鲁番市的各个乡镇,大量的哈密瓜开始上市销售,同时,也吸引了大量做生鲜水果生意的外地经销商来此采购批销。

近年来,吐鲁番市邮政分公司与多家农产品种植合作社签约合作,以“邮政+合作社+商家”联动模式开展系列助农惠农特色活动,借助“919电商节”、邮乐直播、疆货出疆等平台渠道,上线销售自家的“明星产品”,进一步拓宽农产品销路,帮助合作社驶入高质量发展的快车道,打造了“农民获利、企业获益、邮政获客、政府获赞”的邮政惠农协同生态圈。

今年下半年,新疆出现较为严重的疫

情,吐鲁番市全域实施静默管控。受此影响,哈密瓜经销商的订单量锐减,加之物流渠道不畅,造成哈密瓜大量滞销。众多合作社、种植户面临的最大难题就是“销售难”“物流难”。

为了解决合作社和瓜农的后顾之忧,吐鲁番市委市政府、市农业农村局积极想办法,动员各方力量寻找销路,解决运输难题。吐鲁番市分公司得知哈密瓜滞销、急需运输的情况后,主动肩负起行业“国家队”的责任和担当,结合农产品大会战,帮助瓜农破解销售难题,并开通绿色通道,组织专线专车,助力哈密瓜出市出疆。

吐鲁番市分公司在相关部门的支持下,第一时间与新疆各地(州、市)意向订购

企业沟通联系,通过首席客户经理营销对接,获得企事业单位订单。根据订购情况,迅速联络哈密瓜种植合作社组织货源,同时统筹安排运输车辆,不到一周就帮助瓜农销售、运输哈密瓜近30吨。

锦宽种植农民专业合作社位于吐鲁番市鄯善县,种植哈密瓜800多亩、棉花1400多亩。在哈密瓜结瓜初期,该合作社急需一批化肥。由于疫情,此前订购的化肥无法按时送到。吐鲁番市分公司获悉后,主动上门宣传邮政农资业务,成功销售化肥16.5万元,保障了合作社的种植需要。

在疫情期间,吐鲁番市分公司与锦宽合作社负责人始终保持紧密联系。当得知客户因资金周转不畅急需贷款融资时,吐

鲁番市分公司第一时间联系当地邮储银行,上门为客户办理“融资E”贷款27万元,及时解了客户的燃眉之急。

锦宽合作社负责人张新军说:“今年受疫情影响,合作社遇到前所未有的困难,我最担心的就是哈密瓜销不出去,影响种植户的收入。幸运的是,我遇到了中国邮政。在种植初期,他们为我们送来了化肥、解决了资金问题。当进入哈密瓜销售高峰期,他们又帮我们联系客户、拓展销路,还上门免费提供搬运、装箱、装车、发运等服务,减少了我们的损失,也减轻了我们的负担。现在,我们不用整天为销售犯愁了,这一切都得感谢邮政啊!”

经过不懈努力,截至11月底,吐鲁番市分公司帮助锦宽合作社销售哈密瓜7000件,共计3.5万吨。

□张亚飞



陕西是世界著名的苹果优质产区,也是我国苹果生产大省。渭南市白水县是全国最早命名的“中国苹果之乡”,也被称为“中国有机苹果第一县”。白水苹果以其优良的品质,享有“中华名果”的美誉。全县苹果栽植面积有55万亩,年产量达60万吨。

渭南市邮政分公司围绕市政府制定的“一县一业”发展规划,积极推进白水苹果基地建设,打造综合服务示范合作社,推进农产品专业化、规模化、标准化生产和销售,着力构建具有陕西地域特色的农产品生产服务体系。

渭南市分公司首先从寄递端切入,做大苹果产业物流规模。渭南市分公司联合白水县分公司,重点抢抓县域微商客户、抖音直播带货客户及区域经销代办点客户,通过全面走访、上门营销,营造“寄苹果到邮政”的宣传氛围。

今年“双11”期间,白水邮政主动出击,针对疫情带给客户的不利影响,宣传邮政央企的责任担当和物流保障措施,吸引电商、微商、抖音带货主播、经销代办点等20余位客户与邮政签订寄递协议,发挥了邮政作为农村寄递物流主导者的作用。此外,渭南、白水两地邮政提前出台旺季揽收预案、网运出口预案等,组织全员参与揽收处理,党员干部冲锋在一线开展旺季生产帮扶,确保旺季苹果邮件及时揽收、及时处理、及时发运,提升客户用邮体验。截至11月底,白水县分公司共揽收苹果邮件4540件,实现寄递收入5万余元。

“受疫情影响,今年苹果市场行情不景气。好在邮政帮我们扩大了销路,解决了苹果滞销难题。关键时刻,还是邮政最给力!”白水县众合果蔬专业合作社负责人张勇称赞道。

渭南市分公司充分依托邮政自有电商平台,发挥邮政在农村电商方面的运营经验和资源优势,结合当地政府的惠农政策,多渠道发力,推动白水苹果出村,助力“陕货出陕”。一方面,聚焦供应链市场和企事业单位员工福利市场,主攻金融客户回馈、政企客户等现有渠道,做大线下销售规模,扩大市场影响力;另一方面,提升线上销售的运营能力,积极对接电商平台和网络商城,做好供应链的服务支撑,同时鼓励基层邮政开展自营网销。

借助全网资源,在相关省邮政分公司的支持下,渭南邮政通过“抛单+直递”方式,实现当地重点农产品跨省外销,将白水苹果分销至海南、江西、吉林、黑龙江等区域,实现市场销售的新突破;积极开展全国特色农产品金融优惠购,叠加外省基地农产品,做好白水苹果置换销售,带动白水苹果在系统内的销量同比增长超过100%。

结合农产品销售旺季,渭南市分公司加快推进“金融+寄递+销售”融合发展。以邮银协同、板块协同,为合作社、种植户叠加金融、寄递、电商销售等服务,促进惠农项目提质增效。根据白水苹果上市销售的时间进度,适时组织座谈会、大抽奖、金融“双倍积分”等面向种植户的专属活动,以“开卡+绑卡+开通手机银行+开通微信邮付”的一体化服务方式,锁定种植户的销售资金,拉动邮储余额增长9000多万元。

□张嵘



邮政组织金融客户开展金秋采摘活动。

□赵航霆 摄