

深耕特色产业打造惠农新模式

——江苏连云港市分公司海产品基地项目发展侧记

2022年,连云港海产品被列为全国级邮政农产品基地项目。江苏省连云港市邮政分公司通过提能力、促转型、构场景、强协同,不断加大项目开发力度,着力提升基地标准化、专业化运营能力,拓展线上线下销售渠道,发挥与寄递、金融等协同优势,合力做大销售规模,提高邮政农产品基地促进产业发展、服务振兴乡村的能力,打造邮政惠农的新模式。截至2023年2月底,连云港海产品基地项目累计实现交易额732万元,实现寄递收入52万元,对公账户资金沉淀近百万元。

打造爆款引路

“我们与邮政合作销售的海苔卷销量特别好,回购率也特别高。邮政帮我们解决了很大一部分销售难题,在包装、运输等方面也提供了很多服务便利。”连云港赣榆华瑞海洋食品有限公司总经理胡宝厚激动地说。他口中的海苔卷,正是该公司与连云港邮政携手打造的爆款产品之一。

连云港是全国最大的紫菜生产加工流通中心,被称为“中国紫菜之都”。连云港市分公司借助这一得天独厚的自然资源优势,立足产业发展基础好、邮政运作能力强、政府支持力度大“三个原则”,成立市、县两级农产品基地建设工作小组,从企业产值、产品品质、作业环境等方面摸排考察辖内海产品供应商,先后引入5家供应商,组织产品SKU近70个。最后,通过综合分析,连云港邮政与连云港赣榆华瑞海洋食品有限公司确立了深度合作关系。该公司拥有海上养殖基地4000余亩,年产值4000万元,是集育苗、养殖、加工、销售于一体的专业性、创新型龙头企业。

“打造爆款产品有利于提升单一产品知名度,培养一批忠诚粉丝,为后续的口碑传播做铺垫,进而带动整个品牌的崛起。”连云港市分公司渠道平台部经理顾永峰表示。

郅城邮政唱响惠农“四季歌”

□本报记者 崔鹏森 通讯员 李晶晶

山东省郅城县地处鲁西南地区,土地平旷,物产丰饶,是全国有名的农业大县。

近年来,郅城县邮政分公司积极探索邮政特色的惠农服务,以电商渠道拓展市场,以“金融活水”润泽沃土,以寄递物流联通城乡,以惠农平台助力共富,为乡村振兴的美丽画卷再添新绿。

春种一粒粟

每年春种,是农民最为忙碌的日子。家住郅城县玉皇庙镇李庄村的李焕勤承包了百余亩地,今年,他又选择了郅城邮政的“点餐式”农资配送服务,让春耕备耕格外省心。

“像化肥之类的农资不仅用量大,而且市场上的品牌繁多,让人挑花眼。以往,我都是自己去集市选购化肥,可心里总没底;选好了化肥再运回家,更是费时费力。去年,咱们邮政不仅根据俺的需求严选好农资,而且送货到家,让俺省了心又省了力。”提起“点餐式”农资服务,李焕勤连连称赞。

郅城邮政利用自身网点多、渠道广的优势,对农户农资需求提前进行分析研判,在此基础上推出电话“点餐”、送货上门的农资配送服务。该服务模式严把“选”“送”“用”三个环节,切实让广大农户买得放心、用得舒心。对农资选品,郅城邮政依据价格实、品牌响、功效好的标准择优筛选,



连云港市分公司深度融入紫菜产业,提供产、供、销全链条服务。 □韦余仓 摄

连云港市分公司在充分考虑体现连云港地方特色和运输安全性的前提下,结合消费者主体定位、产品营养价值、食用方便程度等,选择海苔凤凰卷作为农产品进城的“明星产品”全力推广。该产品上市一炮而红,开售不到30天就突破万单。此前,连云港邮政还策划夹心海苔作为中国邮政首批扶贫产品上线“学习强国·强国商城”,创造了半年时间销量稳居全国前三的成绩。

在爆款产品的带动下,连云港市分公司以紫菜、海鲜等初级农产品为圆心,加快海鲜罐头、海苔制品等加工类、衍生类农产品的开发,形成海产品基地“初级农产品+加工农产品+衍生农产品”的同心圆产品体系,延长基地农产品销售期,提高基地商业附加值,也提高了“邮政农产品”品牌在消费者心中的地位。

搭建平台拓客

连云港市分公司以平台为支撑,整合邮政线上销售与线下推介资源,构建“邮政+政府+协会+品牌+场景”

的商业模式,多渠道增加客户。

围绕春节、端午、中秋三大节日,连云港市分公司发挥在企业福利团购市场的营销优势,重点深挖战略合作客户的需求,定制开发山珍礼盒、海鲜礼盒等基地产品礼包,提升基地项目销售规模。2022年春节期间,承接全省“邮政农产品”山珍礼盒项目,涵盖连云港紫菜等共计6款全国级基地产品。结合新春年货销售旺季展开推广,共计形成销售额近200万元,实现对年货福利市场增量的深度开发,也促进农产品销售提质增效。

同时,连云港市分公司精耕细作自有销售平台,“线上+线下”“邮政+合作社”紧密联动,提升渠道运营效果,促进农产品销售转型升级。连云港市分公司制定了“邮乐小店成长计划”,组织店主排位赛,营造全市“邮乐小店”发展氛围。针对连云港海产品推出万单产品计划、“二十四节气·寻鲜记”等专题营销活动,引导邮政员工进行分享,全面激活“邮乐小店”营销转介优势,助力基地农产品推广销

售。借助全省“邮乐江苏小店大社群”,开展产品试吃活动,让更多优质店主成为产品的推广者。

今年“邮政年货节”期间,连云港市分公司以活跃店主为载体,开展线上促销活动,累计实现海产品线上销售5200余单,实现交易额13.64万元,较去年同期增长274%。

创新模式增收

2022年,为利用“邮政农产品”品牌实现海产品基地项目在全国范围内推广,连云港市分公司结合各省地域特点和客户群体差异,采取“分销点对点落地配”和“一件代发抛单”两种模式进行配送。对于销售量达到整车发运要求的,均采用落地配模式,由连云港邮政统一收寄后,整车发往外市邮区中心进入大网作业。此举不仅提高了货品发运的时效性和运输质量,也有效降低了寄递环节的运营成本。

今年,连云港市分公司将邮政网点作为线下零售渠道的主战场,利用全市网点的厅堂资源开展金融优惠购活动,打造“预售+自提”新零售模式。持续创新网点活动形式,叠加社区团购自提、积分商品兑换,将网点获客、金融活动与农村电商紧密结合起来,进一步丰富了邮政金融客户的权益体系,以客户流量带动农产品的销量。为强化协同服务,连云港市分公司先后完成海产品供应商对公账户、员工个金等业务开发,实现对公账户资金沉淀近百万元。

结合海产品基地项目推广及“919电商节”“农民合作社产品展销会”等重点活动安排,利用邮乐平台开展“基地·寻源”主题直播活动,连云港市分公司先后邀请市农业农村局领导、市农民专业合作社联合会负责人、“中国好人”马善民等做客直播间,为邮政农产品代言,提高基地产品的曝光率,不断提升“邮政农产品”品牌的知名度。

□薛骏慧 王婧

一气呵成。如今,曹洼葡萄、郭庄粉条、陈坡蜜桃、任屯地瓜等独具郅城特色的农产品,通过邮政电商和快递走进了千家万户。

冬藏万物生

天地冻,万物藏,积蓄一个冬季的力量,等到春来百花盛开时,都将爆发。

郅城邮政与县农业农村局合作,打造“平台+农业”为民服务工程,开展“电商+寄递+金融”综合惠农服务,助力农户增收。2022年,郅城邮政对接全县2152户种粮大户,利用“丰收宝”等工具结算土地承包金,做好普惠金融服务的延伸;积极融入粮食产业链,与5家面粉厂、500余位粮食收购商达成合作意向,解决粮食销售难题。

“行而不辍,未来可期。”乡村振兴呼唤更多“新农人”,需要更多“邮力量”。郅城邮政以党建为引领,不断推进网点与各村镇基层党组织共建工作,探索打造一批政企联手共助乡村振兴的服务标杆,协助地方政府当好乡村振兴的“桥头堡”。



郅城邮政为广大农户提供夏粮收购款、土地承包金结算等金融服务保障。 □李晶晶 摄

春节过后,秦巴腹地从隆冬中苏醒,沿着山路走进四川省平昌县土兴镇“一亩田·邮爱农场”,所见之处一派生机勃勃的景象。

“苟总,感谢你对邮政的信任和支持!今天我们先把促花肥、坐果肥和果实膨大肥送过来!”2月21日一大早,平昌县邮政分公司首席客户经理刘君带着几名员工,将“一亩田·邮爱农场”订购的农肥送到了果园。“果园马上就要施肥了,你们来的正是时候!”农场老板苟巧迎出屋外。

2018年,苟巧从当地农户手中流转了80亩土地、200多亩山林,成立了“一亩田农场”,主要种植脆桃和青脆李。由于种植品类、经营方式存在同质化,且受销售、物流等因素影响,农场的经营效益并不理想。

2022年初,为打造惠农合作样板,平昌邮政对全县120家优质农民合作社、家庭农场进行走访和开发。经过与“一亩田农场”多次商谈,双方达成协议,利用邮政资源,围绕农场的种植管理、产品销售、产业融合等开展合作,并联名打造了“一亩田·邮爱农场”。

平昌邮政邀请农业技术人员,为“一亩田·邮爱农场”提供修枝、授粉、疏果、施肥和病虫害防治等农技培训,提高果品的质量和产量,降低生产成本。当年,农场种植的脆桃单株增产60斤以上,青脆李单株增产40斤以上。

平昌邮政还为苟巧出谋划策,在“一亩田·邮爱农场”增加了水果采摘、生态旅游、农耕文化体验、婚纱摄影、单位企业团建等经营项目,形成了多功能、多业态的特色农场。自此,“一亩田·邮爱农场”成了一个在当地小有名气的乡村旅游打卡地,除了本地游客,还吸引了达州、广安等周边地区的游客,日均接待游客超60人。

为解决“一亩田·邮爱农场”遇到的销售难问题,2022年,平昌邮政线上线下同步发力,创新产品营销方式,先后举办了“桃花节”“采摘节”等活动进行市场推广,在农村公交站点为该农场发布农产品广告。同时,发动员工通过微信朋友圈、“邮乐小店”等平台推销农场产品。全年为“一亩田·邮爱农场”销售鲜果4万余斤,增收26万元。

平昌邮政以“一亩田·邮爱农场”为农产品供应基地,在网点营业厅开设特色农产品专柜,利用“邮乐鲜鲜”平台组织社区团购,并在全县建立了30处社区团购自提点,形成了“网点+站点+基地”的获客引流模式,夯实惠农合作生态圈的基石。

“邮政金融客户升级为VIP客户,即可免费认领一棵果树。果树结果后可以体验现场采摘,也可以通过物流邮寄到家!”前不久,在“一亩田·邮爱农场”举办的“邮果飘香·平昌邮政金融直播”活动赚足了人气,三场直播下来,吸引邮政金融VIP客户认领果树1500余棵。

依托“邮爱农场”这个品牌,邮政金融VIP客户成为“邮爱农场”优质稳定的客源;前往“邮爱农场”参观、游玩的客人,在享受良好休闲体验的同时,也能够感受到邮政浓浓的服务关爱,有的客人因此成功转化为邮政金融客户,取得了获客活客的良好效果。

“今年,我又流转了70多亩土地和山林,希望与邮政共同把农场做大做强!”开春之际,苟巧已在盘算“一亩田·邮爱农场”新一年的发展。

2022年,平昌邮政充分发挥“四流合一”优势,为农民合作社、家庭农场等解决“三难”问题,拓展其发展空间。除了“一亩田·邮爱农场”,平昌邮政还将“邮爱农场”这一惠农品牌扩展到了云台镇水果种植基地、灵山镇关路村厚德种植合作社等5家合作社。全年累计销售农产品近350万元,实现农产品寄递收入180余万元,发放“融资E”贷款1680万元。

得益于平昌邮政在农资农技、营销渠道、农村物流、小额融资、客户资源等全方位的有力支撑,有越来越多的“邮爱农场”加入惠农合作生态圈。它们的发展壮大也成为邮政服务乡村振兴的一个生动注脚。

□王婕 陈诗磊

盛辉的“邮乐小店”

“大家好!以下是我们近期淘到的一批邮乐商品,大家可以根据需要下单,也可以推荐给亲朋好友。新的一年,我们将一如既往为大家推荐物美价廉的好物!”浙江省平湖市邮政分公司渠道部的盛辉在“盛辉邮乐助农”商品分享群上传了新的产品链接,群友纷纷响应,接龙下单。更有群友留言:“辉哥出品,必属精品。我们跟着下单就行!”

盛辉是位“80后”,自入职平湖市分公司以来,一路在基层网点和各个部门锻炼成长。2022年,在平湖市分公司的支持下,成立了“盛辉工作室”,经营“邮乐小店”成了盛辉的第二份工作。

谈到自己经营的“邮乐小店”,盛辉腼腆地说:“最初我也是尝试性地把店开了起来,但后来发现自己替客户挑选好物、推荐适合的商品竟得到大家的一致认可,这对我来说是一件非常有成就感的事情,此后就一路坚持下来。”

“小盛啊,链接里的这个咸鸭蛋一盒有几个?看着不错,就是不知道味道如何。”一位老客户在群里发问。盛辉秒回道:“阿姨,这款一盒有6个。咸淡我早替您尝过啦,跟咱们当湖路那家老字号差不多,很适合买回去当喝粥小菜。”谈起小店的经营之道,盛辉认为,选品亲力亲为是第一位的,只有自己亲身试用过产品,才能向客户介绍清楚它的特点,有针对性地向不同客户推荐合适的邮乐商品。同时,还可以结合惠农走访挑选当地受众广的农副产品,助力“邮乐鲜鲜”的社区团购。

有些邮乐商品本身品质很不错,价格也经济实惠,但苦于商家的产品详情页面内容寥寥无几,顾客很容易与这类商品擦肩而过。盛辉在选品过程中遇到这类邮乐商品,往往会再次比对,确认产品品质过硬、性价比足够高后,自己编写介绍文案、拍摄产品实物图、剪辑测评小视频,用专业的态度全方位展示商品。在他的把关和介绍下,下单的客户纷纷反映实物与“卖家秀”基本没有差别,购物体验良好。

“近一年的经营确实让我积累了不少经验,但现在产品上新速度快,如何第一时间为客户推荐优质商品也是我常常思考的问题。为此,我建了个店主交流群,与其他店主互通有无,也能够及时了解反响好的新品,尽快分享给我的客户。”盛辉表示,他会用心经营好“邮乐小店”,与其他店主共同成长,让更多优质农产品走出浙江、走向全国。

□周琦