

潍坊邮政：特色惠农有模有样

□本报通讯员 刘萍 王文东
孙雪萍 文/图

初春时节，昌潍大地上，广袤良田与温室大棚交相辉映，美丽乡村与“新农人”美美与共，一派人勤春早、生机勃勃的忙碌景象。

今年以来，山东省潍坊市邮政分公司立足地方经济，深耕特色产业，确定了打造邮政服务乡村振兴样板的惠农思路，形成服务一个客群、解决一个痛点、切入一个场景、创造一种价值、讲好一个故事、做好一场传播、打造一个样板的助力乡村振兴“七个一”模式。特别是结合产品寄递、线上直播、销售渠道、资金结算等需求，围绕“一社一策一场景”，构建了“线上直播+惠农采摘+网点优惠购+万单产品”四大场景，探索出金融获客、农村电商、寄递物流一体化协同服务模式，助力潍坊农特产品“销全国、售万家、寄城乡”。

直播变“值播” 线上销售常态化

“欢迎大家来到直播间！今晚直播的主题是‘原汁原味原产地，美丽美味够实惠’。”日前，随着主播小姐姐甜美声音的响起，潍坊邮政与诸城贡榛果果种植合作社联合开展的诸城榛子直播拉开了序幕。

临朐红香椿、昌乐贝贝南瓜、青州多肉植物、高密望乡面条、寿光种子、安丘牛蒡茶……2月以来，潍坊邮政组织线上直播营销团队走进农民合作社、农业采摘园，利用邮乐、抖音多平台直播，配合潍坊邮政公众号、视频号同步宣传推广，多频次、多渠道、多产品直播带货，打通潍坊农特产品销售渠道。仅1个多月，潍坊邮政就组织直播活动11场。

今年，潍坊市分公司积极探索线上营销助力乡村振兴服务模式。各县（市、区）邮政分公司“因地选材，严格选品”，确定直播主题，确保“每月一品、一县一策”。同时，潍坊市分公司线上营销团队统一组织策划、加强活动指导，



青州市分公司开展特色农产品直播，打响邮政助农服务品牌。

通过实战练兵、交流学习发现人才，不断提升团队运营能力；以持续性、常态化开展直播活动打造网络营销阵地，打响潍坊邮政助农品牌，实现助农产品常态化销售。

引流拓销路 金融获客协同化

“妈妈，快看！我摘的这颗草莓不大？”3月8日，安丘草莓采摘基地里，满是孩子们快乐忙碌的身影，还有弯腰摘草莓的妈妈们。

这是一个特殊的群体，她们有一个共同的身份——潍坊邮政金融客户。这已是安丘市地元果蔬种植合作社“三八”妇女节期间迎来的第4批客户。

潍坊市分公司整合全市资源，统一制作了合作社简介手册，便于跨区域开展采摘活动。坊子有机西红柿、青州猕猴桃……各种适合采摘的当季生鲜瓜果均列入了惠农采摘计划。

惠农采摘活动，在为合作社引流、增加农户收益的同时，也进一步丰富了邮政金融客户尊享的权益内容。潍坊邮政将农业采摘、农旅休闲纳入金融客户权益体系，通过差异化营销策略，有

效破解了金融客户营销方式单一、维护成本较高、活动参与度低等难题。

“平常工作比较忙，很少亲近大自然。这次来采摘草莓，不仅活动了身体，还愉悦了心情。希望今后能多组织这类放松身心的活动。”金融客户李大姐高兴地说道。

今年“三八”妇女节期间，潍坊邮政与合作社联合组织草莓、西红柿、花卉等特色采摘活动13场，惠及金融客户300余人，构建了双向引流、获客黏客的良好性循环。

联动建场景 专业协同生态化

潍县萝卜是寒亭农业的一张“名片”。

“今年，萝卜价格太低，外地收购商也进不来，这可咋办呢？”2022年12月，正是萝卜丰收的季节，寒亭区上农农业种植专业合作社负责人王淑芬却愁眉不展。

“想到邮政经常团购一些蔬菜、水果，我就抱着试试看的想法，到当地的邮局咨询。没想到，邮政全力支持，帮我解决了大问题。”王淑芬满心感激地说道。

“说来也巧，安丘邮政也正联系我，想在网点组织萝卜优惠购活动。”固堤支局经理王辉辉介绍道，“我们前后跨区域组织了3次优惠购活动，仅这一家合作社就销出了2万多斤。”

优惠购是金融客户权益生态建设的重要场景，也是惠农农营销场景之一。近年来，潍坊邮政利用网点渠道优势，加强与合作社的合作，将寿光蔬菜、昌乐南瓜、寒亭萝卜、高密挂面、昌邑馒头等十余种质量好、口碑佳的农产品，纳入网点优惠购、社区团购的商品中，并与多家合作社建立了长期合作关系，在惠农惠农的同时，不断丰富着客户权益体系。

做精出爆款 农产品销一体化

3月初，在坊子区兴逢果蔬种植专业合作社的蔬菜大棚里，一颗颗西红柿挂在枝头，丰收在即。潍坊邮政惠农专班的工作人员正与合作社负责人商讨万单产品打造事宜。逢王西红柿是坊子区的特色农产品，已被列入3月的“万单农产品计划”。

围绕农产品“万单计划”，潍坊邮政整合资源，打造“邮乐小店+社群”营销场景，建立潍坊邮乐馆，通过挖掘“一县一品”，组织各县（市、区）分公司筛选的性价比高的快消品和时令农特产品上架轮值推广，推进“万单农产品计划”落地落细。

目前，潍坊邮政已对接15家合作社，引入20余款农产品上架邮乐平台，并成功运作青州玉秀猕猴桃、昌乐贝贝南瓜、临朐香椿等5个“万单农产品”项目。

今年，潍坊邮政将继续深耕现代农业和特色产业，并设立“惠农标杆示范社打造项目百万补贴资金”，以农民合作社提档升级为切入点，探索“三大体系+农产品基地+创客孵化+协同发展”的邮政乡村振兴发展模式，携手合作社深化惠农合作、创新产业融合，构建“农民获利、消费者获益、邮政获客”的邮政惠农协同生态，以点带面，共助乡村振兴。

商联动发力，打响了城市引流“持久战”。广场营业所联合中梁镇邮政所，以村委会为主阵地，建设惠农服务室、农产品直播室、信用示范村，借助寄递、金融、分销等业务向城市网点引流，实现了业务功能的叠加、惠农服务的升级、协同模式的创新，构建起村民服务生态圈。

为配合当地政府开展的提信心、促消费活动，天水邮政同步开展了消费派券活动，并通过“网点+站点”模式，让更多的农村客户也能够享受到这样的消费福利。

天水邮政在中梁镇建立了19个村（社）微信群，覆盖村民2900多人。利用便民服务站、邮乐购批销站点，天水邮政为经营者办理“微邮付”，适时开展“一分购生活用品”“消费满减”等优惠购活动，提升站点人气，丰富站点消费场景，激发乡村消费的活力，也让农民得到实实在在的好处。

村民坚爱花用手机扫描便民服务站柜台上的二维码，使用电子消费券后，她买的洗衣液比其他超市的价格还便宜。她高兴地说：“这不，我前不久卖完樱桃，邮政工作人员就把樱桃款打到了我的绿卡上，还赠送了我一些优惠券。今天我买东西，正好用上优惠券，还真帮我省了不少钱。”

从果树的种植指导到农产品的寄递，从农产品销售到资金、信贷支持，从便民服务到打通乡村消费微循环，邮政人的身影始终活跃在田间地头、村舍街巷。天水邮政携手合作社、农业龙头企业共同助力产业发展和农户增收，用点点“邮政绿”，换来了片片“樱桃红”，为服务乡村振兴蓄势赋能。

□云南记者 杨晓颖

“甘师傅，帮我寄块腊肉！”“甘师傅，我的包裹到了没有？”“甘师傅，我来拿昨天订的酒。”……一大早，云南省昭通市镇雄县坪天村“邮掌柜”甘大阳手机微信群里的信息就接连不断。51岁的甘大阳是坪天村电子商务服务站（邮乐购加盟店）的负责人，做“邮掌柜”已经有6年了，他可是村里的大忙人。因为他的电商服务站是全省邮政县乡村三级物流体系最末梢的节点，搭载了电费代缴、商品零售、邮件代收、电商代购等诸多便民服务，打通了工业品下乡、农产品进城的双向流通渠道，为村民的生活增添了幸福的味道。

镇雄县是云南省人口第一大县，也是外出务工人员大县。2017年5月，镇雄县邮政分公司承接了镇雄县全国电子商务进农村综合示范县项目中的农村电商服务体系建设工作。工作启动之初，镇雄县分公司进行了广泛宣传，动员社会有志青年积极参与其中。

当时，甘大阳在坪天村经营一家小卖部，月收入约1500元，要养活一个八口之家。在得知相关信息后，甘大阳立即找到泸机邮政所负责人，表示他想承担坪天村电商服务站的工作。经过考察，甘大阳顺利上岗，开始了他的“二次创业”。

“能吃苦，肯用心”，这是镇雄邮政对甘大阳的评价。刚入门的甘大阳，对邮政业务可以说是一窍不通。为了尽快适应“邮掌柜”的角色，他每次到邮政所交接邮件时，都会主动向邮政员工请教代缴电费、快递包裹、普惠金融、农村电商等各种业务知识。凭着一股热情和钻研劲儿，如今的甘大阳不仅对邮政业务了如指掌，而且对电脑组装、电子图表制作、文档编辑等也能熟练操作。每每提起这些事，甘大阳总是说，不管做什么事，就是要用心和耐心。

电商服务站建成后，为了方便村民取包裹，甘大阳建了一个“便民服务微信群”。每天包裹送到后，他就第一时间在群里“点名”，提醒大家及时来取。如果有村民不方便取件的，他就主动送上门。这样一来，不仅解决了镇雄邮政在坪天村投送的难题，也省去了村民往返村镇取件的麻烦。2022年，坪天村电商服务站投送邮件达8534件。

腊肉是镇雄县游子 and 外出务工人员的最爱，每年农历二三月都是腊肉寄递的高峰期。村民罗寿琳行动不便，而远在浙江义乌务工的女儿很想吃家里做的腊肉、烤土豆片等。罗寿琳在“便民服务微信群”里发出请求，甘大阳便上门把她做好的腊肉带回站点，封装好后邮寄出去。

受此启发，甘大阳将自家烤制的土豆片放到自己的“邮乐小店”里售卖，结果市场反响还不错。于是，他联系镇雄邮政，组织当地的腊肉、玉米面、荞面等高原农特产品，通过邮政电商和寄递渠道销往全国各地，传递家乡的味道。2022年，甘大阳通过邮乐等电商平台销售烤土豆片876斤，代销本地手工业干面条3400斤，共揽收邮件1246件，不仅增加了村民的收入，也改善了他们的生活。

随着代缴电费、普惠金融、农村电商等业务的逐步叠加，“便民服务微信群”的功能也越来越强大。目前，加入这个群的村民超过400人，成为甘大阳的获客留客群、业务宣传群、社区社交群、政务信息群。而他个人抖音号的粉丝更是突破了万人。

如今，沐浴着电商春风的甘大阳，日子是越过越红火，家里的收入从以前每月1500元提高到8000多元。2021年，他不仅整修了自家的房子，还买了一辆汽车。而他说得最多的一句话就是：“我是真心实意地感谢邮政！”

溯源直播催生爆款农品

3月9日，在陕西省咸阳市云阳镇西街村的云阳亚萍蔬菜专业合作社大棚里，由咸阳市邮政分公司组织的一场农产品溯源直播获得了粉丝们的关注。手机镜头里，一颗颗红彤彤的普罗旺斯西红柿，像一个个火红的小灯笼，惹人喜爱。三位邮政主播分工明确，有介绍农产品的，有营造互动氛围的。他们穿行于田间地头，镜头对准挂满露水的新鲜果蔬，让粉丝们连连下单订购。据统计，短短4个小时，观看直播的网友达到113万人次，收到订单1.4万单，共销售普罗旺斯西红柿7万余斤。云阳亚萍蔬菜专业合作社负责人魏航激动地说：“没想到，这么一场直播，就把我们的云阳普罗旺斯西红柿卖到了全国。邮政真是太给力了！”

随着云阳镇头茬普罗旺斯西红柿进入销售季，咸阳市分公司充分发挥渠道协同优势，启动助力农产品销售的“绿色行动”，通过“产地直采+线上直播带货+邮政配送”的组合模式，实现农产品供给端与消费端快速衔接，有效打通农产品出村的“最初一公里”和进城的“最后一公里”。而这场溯源地网络直播，将线上流量引入线下原产地，随即让特色好物成为爆款农产品。运用手机这个“新农具”，从事直播“新农活”，邮政农村电商打开了农产品的新销路。

咸阳市分公司渠道平台部负责人何阳表示：“为了组织好这次活动，邮政四个板块紧密合作、协同联动。电商直播基地派出整个团队进行直播策划与宣传推广；寄递事业部提供邮费补贴，并负责线下收寄；金融部门分享直播链接，组织客户观看、抢单；文传部门印制质量追踪卡，方便售后服务。我们按照集团公司的要求，充分打造具有邮政特色的溯源直播。”

“我承包了两个大棚，种的都是普罗旺斯西红柿。现在才开始卖第一茬，基本上是产多少销多少。一个棚年产量能在1万多斤。按目前的价格，保守估计，我这一年的收入能有8万元呢。有邮政在，我的小目标一定能实现！”云阳镇西街村农户董美玲脸上洋溢着幸福的笑容。

据了解，目前，咸阳市分公司已整合电商、金融、寄递等专业资源，通过邮乐等线上平台以及全市1496个线下网点，为合作社及农户提供销售、寄递、普惠金融等全产业链服务。今年，咸阳邮政将组织更多的电商助农直播，打造产地溯源、提振消费等主题营销场景，做大农产品商流规模，拓宽助农增收渠道，助力服务乡村振兴。 □赵爱侠 王秀荣