

助力春耕
促增产惠农服务
乐村民

——山西邮政开展农资营销活动掠影



□本报记者 武亚亮 通讯员 付理鹏 山西记者 裴效华 文/图

“我已经连续5年使用咱邮政配送的化肥啦。”3月17日,山西省阳泉市平定县东回镇石窑掌村村民田海全乐呵呵地说,“以前俺买化肥要跑到乡里去,雇车雇人拉回来要花100多块钱,咱邮政配送化肥到家,既省钱又省力。昨天俺从邮乐网订了15袋化肥,今天邮政就给送到俺家院子里啦。”

田海全种了15亩玉米,他对邮政配送化肥的质量赞不绝口。“邮政配送的化肥含量足,用了以后地里的玉米个儿大、籽粒饱满、没有秃尖。去年秋天,其他村民地里的玉米秆已经黄了,俺家地里的还绿着,棒子还在灌浆,每亩地多收了近200斤,可让村里人羡慕哩。今年俺又买了邮政配送的化肥,希望秋后能再有个好收成。”和田海全老人一样,山西省有10万多户农户使用邮政配送的化肥后,在2022年实现了增产。

围绕助力乡村振兴,山西省邮政分公司积极探索“邮政+邮乐、线上+线下”运作模式,着力破解农村农资销售难、服务难保障等深层次痛点,突破传统农资销售瓶颈,解决各级经营单位实际问题。各市、县邮政分公司把农资营销活动作为一项综合性营销活动组织安排,成立由市场、金融、寄递、农村事业发展部等各板块、部门员工组成的农资销售团队,围绕网点零售、乡镇路演、站点产说和惠农服务四大营销场景,开展线上线下联

下配送上门、农技培训指导、农产品进城助销以及金融、保险、代收代缴等综合服务,在扩大农资销售规模的同时,带动金融和寄递业务的协同发展。

各县(区)邮政分公司发挥协同资源优势,开展了多种形式的优惠活动,在依托邮乐商城系统,利用优惠券、邮乐小店、邮乐直播等开展促销的基础上,向金融资产达到一定额度的农村客户赠送农资电子优惠券,用于在邮乐平台购买化肥;举办“农技下乡+扫码入会+农资优惠购”农资路演活动,现场同步开展金融、寄递服务宣传推介;以农村网点为圆心,依托周边村庄的“邮乐购”店主,充分发挥他们地缘、人脉熟悉的优势,邀约村民们参加产说会,实现了整村的深度宣传推广。各县(区)分公司惠农专班围绕“村、社、户、企、店”5大客群,积极开展共建示范田、平价农资优惠购等活动,努力探索“农资+农技+金融+寄递+电商”一体化服务模式,推进惠农合作项目实施。各县(区)分公司均成立了配送小分队,抽调专车把农户订购的化肥送到他们手中,服务到田间地头,让农户们省时、省力、省钱,足不出村就能享受点对点的邮政配送服务。

今年,山西省分公司将为全省100多个县(区)配送各类化肥100万袋,通过搭建直通农户的“绿色农资通道”,在助力农村粮食产能提升中贡献邮政力量。



网点员工为农民介绍惠农贷款业务。



邀请农技人员为农民讲解农技知识。



专车配送,服务到家。



配送一线的娘子军。



“用了邮政配送的化肥,粮食产量就是高!”



开展回访工作,了解农户需求。