

本期关注：重庆忠县分公司融入地方经济发展

巫峡中心郡,巴城四面春。位于三峡库区腹心的重庆市忠县,是首批农业社会化服务创新试点县之一,2022年GDP排名全市第25名。耕耘在这片土地上,忠县邮政分公司2022年实现收入2.06亿元,2023年1—4月完成收入1.12亿元,列全市邮政第9位,同比增长22.27%,列全市邮政第一,均高于地区排位。

细探究竟,协同为纲。近年来,忠县分公司以项目引领融合产业发展,催生“网点+站点+产业”生态圈,串联起对“四大客群”的深度开发,在融入地方经济发展中找到了一条县域邮政发展之路。



忠县邮政承办西瓜节、李子开园节。

协同开辟

县域邮政发展之路

□张黑琳 刘思源

重庆市龄童米业总经理 王光伦
邮政是真正做事的企业

我和粮食打了半辈子交道了。2006年开始创建重庆龄童米业有限责任公司,专门做大米加工、销售、储备等。我创业的这些年,也是和邮政打交道的十几年。从最开始只是销售到现在深度合作,我深刻体会到,邮政是真正做事的国有企业。邮政服务乡村振兴,把我们忠县的农产品推向了全国各地。

十几年前,龄童米业还处于刚起步的阶段。农忙时节,要及时将大米配送到各市场,我就委托邮政代为运货。那个时候,我就感受到邮政的人很负责。晚上很晚了,还点起灯卸车、分拣、装车,汗水布满脸颊,每个人都铆足了劲。合作的加深是在2022年。2月份,忠县邮政分公司副总经理何勤前来提出了一个新合作模式——“公司+邮政+水稻基地”。意思是,邮政提供助农贷款、种子、肥料等;种植户把水稻种出来后,我们公司负责收购、加工,收购价格还高于市场价0.07元/斤,这样的包销,等于是给农民吃了“定心丸”;最后,邮政再销售、寄递运输出去,种植户要在邮政开卡,我们收购的时候也从邮政走账。

可刚开始宣传新模式的时候,很多农户不理解。有人说:“又给我们提供种子,又给我们贷款,还高价收购,到底是图啥子嘛?”老百姓看不到邮政作为国有企业的这种社会担当,从他们的角度看,觉得“有猫腻”。

当时,忠县分公司的渠道部经理石海英带领邮政员工到各个乡镇走村入社宣传,打消种植户们的顾虑。那会几天天气还很冷,官坝、马灌镇这些地方又远,但他们没有什么怨言。最终,有23户种植大户和我们公司与邮政签订了三方协议。其中,有个种植户叫毛双成,是个退伍军人,转业后回家乡承包了好些撂荒地。去年尝试这个新模式,种了100亩的野香优9号。今年,毛双成又扩大合作规模了,要种300亩。

今年,我们继续与重庆邮政合作,一季度的销售额就有500万元了。好多去年合作的种植户今年都要扩大种植面积。合作这些年,我见证了忠县邮政的发展,他们拥有一支复合型的人才队伍,邮政员工样样都行、非常能干。而领导们很年轻,思想又活跃,有很多新想法,我非常愿意与邮政合作。未来,作为忠县邮政的忠实合作伙伴,我们也期望能够与重庆邮政继续扩大合作领域。

本版图片由重庆市忠县邮政分公司提供

融合产业
搭建“网点+站点+产业”生态圈

重庆龄童米业公司生产车间内,机器轰鸣声不绝于耳,经过除杂、取石、砻谷、碾米、筛米等工序,一袋袋印有“邮政农产品”图案的大米从打包机中“吐”出,两名工人依次搬到托盘堆放好,等待寄往客户手中。

在官坝镇碾盘村,小满过后,被几场雨水浇灌得绿油油的秧苗拔节猛长。“今年,我们村集体经济合作社与邮政共建的200亩水稻要扩展到800亩。”自从去年尝到了订单农业模式的甜头,村党支部书记张忠权决心带领大伙儿扩大规模。

从碾盘村到龄童米业再到客户,将其串联的是忠县邮政从生产、加工到销售、运输的全产业链服务模型。通过一场“万亩邮政基地大米三方签约”活动,忠县邮政与23家水稻种植大户、地方农业龙头企业——龄童米业公司开启了“邮政+政府+种植户+企业”的运作模式,在花桥、马灌、官坝镇共建成万亩水稻基地。忠县分公司副总经理何勤介绍,在此模式下,邮政提供种子、农资、农技服务,种粮大户负责种植,龙头企业负责收购与烘干服务,邮政再

负责销售与物流配送,还特别明确对使用了5种以上邮政业务的种植户,按高于市场价格0.07元/斤的价格予以收购。“我们为企业和种植户提供贷款、工资代发、资金结算、品牌宣传等服务,以此全环节融入大米产业链。”

融合产业就是构建起环节嵌入的生态圈,其切入点在销售。从“邮政919电商节”首个全国5万单到常态化的社区团购,从会员日到站点活动,从单位福利到火爆的订货会,忠县邮政强化“线上(社区团购、邮乐小店、‘邮乐优鲜’)+线下

(网点、站点)”销售渠道,年销大米600万元,并以此将供应商B端和消费者C端紧密联系起来。

邮政双线发力,为企业拓宽了销售渠道;龙头企业的保底收购,让种植户吃下了“定心丸”;忠县邮政则在全环节嵌入产业链过程中实现业绩全线飘红:工资代发528笔,带动余额增长3000多万元,销售农资1234吨,更有大米销售、寄递配送等收入,尤其是紧跟开户、资金回流、工资代发等,让产业链上的资金始终留在邮政系统。

在忠橙、笋竹等产业上,忠县邮政通过“品牌打造+分级销售+保底收购”的形式,融入产业各流程,将产业链上各类经济要素串联形成“四流”闭环:立足笋竹产业,联合全伦生态农业公司,将其引入分销区域项目,不仅带动寄递收入增长,还开发工资代发40余户,并代发近3000户农户土地流转费;在融入忠橙产业上,联合冉阳农业公司筛选6户种植大户,打造忠橙基地500亩,再融入物流配送、共同销售、农资供应、纸箱定制、对公账户开立等,助力产业升级。

深耕客群
融合协同助推客群开发

3月28日,是忠县红星邮政所员工值得铭记的一天。这一天,网点首次在一季度内新增余额突破1亿元。接过祝贺奖牌,所主任郭海燕激动地说:“这是我们这个团队精心维护客户的成果!”

在过去,这样的业绩想都不敢想。这两年,通过转型提升能力、转变客户维护方式,红星邮政所的发展如同坐上了火箭。郭海燕介绍,业绩“开门红”主要来自VIP客户的资产提升,特别是占比近70%的务工资金回流。

忠县是有名的务工大县,35万余人的务工人口几近常住人口的一半。去年淡季,忠县邮政走访村社、联系关键人,摸排务工客户信息,凭借在服务乡村振兴中收获的口碑收集到32.31万条信息。有逐村走访,亦有数据赋能。忠县分公司副总经理王志君说:“整理建档后的数据经由数据中心比对、村社关键人筛选,我们找到了存量客户、新客户,后续开发更有针对性。”

在红星邮政所,郭海燕将分发下来的客户数据在CRM系统标注

后,就带领员工借着更换社保卡,开始了电联走访。郭海燕说:“我们对务工客户开展线上活动,提供金融服务,线下邀请他们的亲人参加网点活动、院坝会等,还会在活动中视频连线务工客户,增进感情。”建档—建联—活动,返乡前维护、返乡后跟进,全周期的维护极大提升了务工客户的体验,直接推动忠县邮政2023年新增余额近5.8亿元。

在忠县邮政,说起务工、商贸、单位、村社“四大客群”,人人都张口说得出道道来:务工客群规模最大,商贸客群在城市贡献潜力最大,单位客群价值潜力最大,村社客群在农村贡献潜力最大。根据客群特点有的放矢,便是“三个组合”开发——金融优势产品组合、非金融内外联动服务组合、线上线下客户维护活动组合,由此推动了存款结构的改善。

如针对商贸客群,就有消费满减、抽奖两大活动,独创的“六脉神剑”维护套餐(红包券、分级维护、资产配置、寄递优惠、文传广告、渠道优惠)更将活客

效果拉满。忠县分公司金融部负责人张龙燕用直观的数据描述:“每期抽奖活动,参与商户数都超过70%。59个网点均已建立商贸客户群。今年,商贸客户存款增长3.1亿元,其中活期余额超

5000万元。”

如集中于村社客群的“财政一卡通”项目。去年,一听到“居民自主选择财政代发资金代发银行”的消息,忠县邮政就开始对乡镇、村支两委走访,宣传邮政多元化服务优势,让邮政成为居民首选渠道。而今,16.32万户代发量、52.97%市场占有率、月均近7000万元代发资金,这样的成效为金融业务的发展注入汩汩活水。

再如,用“邮你真好,嗨购忠州”活动,在搭建支付场景中带动农产品销售,撬动社区、商贸客户;用“邮政+政府”内购会模式开发单位客户;与教委、宣传部合作,用“感恩师恩”社区团购优惠活动与7000余名教师建联,开辟了校园市场。“这些深耕客群的成效都离不开忠县邮政协同配合和在融入地方经济发展中树立的口碑。”忠县分公司总经理赵亮这样总结道。

融入地方
“四有”解“四难”

又是一年桑果红。初夏的阳光催熟了重庆市忠县官坝镇的万亩桑园,成群的游客提着篮子穿梭采摘。组织采桑、酿酒、农耕体验,搭展、展销农产品、直播带货……忙活了近一个月,4月27日,“桑果之乡·醉美官坝”2023重庆忠县官坝采桑节暨消费帮扶活动成功打响。这已是采桑节第二次花落邮政。虽然忙得团团转,忠县邮政分公司文传部主任伯争燕却“痛并快乐着”:

“邮政办的节会活动太受欢迎,很多乡镇都希望我们去办。”近年来,忠县分公司先后承接“忠橙”开园节、采桑节、西瓜节等多个县级大型会展活动,“渝邮传媒”品牌响彻全县。从“求人办事”的营销转变到展现自身价值提供一揽子综合服务,获得各级单位的一致认可,新局面得来非易。

2023年,忠县政府工作报告中提出,坚持“双特”思路,加快建设“一地一城三区”,特别是在壮大四大产业集群和现代服务业上狠下功夫,做优商贸物流,做靓文化旅游、做好乡村振兴等工作。这正是邮政的优势所在——商流、物流、信息流、资金流“四流合一”资源禀赋和协同优势。忠县分公司组织了“四有”解“四难”主题宣讲团,走进各乡镇、村社,了解经济链上的融资、销售、宣传、寄递难题,也把邮政解决方案“推销”了出去,时有乡镇党委书记称赞道:“邮政很真诚!”

真诚——

在于忠县分公司协同邮储银行忠县支行开发了“专项信贷额度、涉农信贷利率优惠”“忠橙贷”等产品,共发放贷款1150余万元;

在于推动县乡村三级物流体系建设,与多个县级部门、乡镇政府和种植户签订寄递协议,特别是在“忠橙”出口新加坡项目上,“忠橙出海”跨境出口“一条龙”物流服务首次实现空运出海;

在于强化为农服务功能,通过运作产业链,依托邮政网点覆盖所有乡镇的优势,实现了农产品上行与农业生产资料下行的畅通;

在于构建惠农商旅双向通道,打造了“网点+站点+产业+社区”生态圈,构建了“农产品进城”与“工业品下乡”双向流通渠道,推动大米、白菜、萝卜等农副产品销售。

近两年,忠县邮政先后与县农业农村委、商务委、交通局、果业发展中心等单位签订战略合作协议,“强化邮政为农服务功能”板块被纳入县政府农业社会化服务创新试点方案。正如忠县邮政在节会活动中的坚持:所有节会背后必须有产业,产业背后才有业务需求。在融入地方经济的同时,反哺也很可观:2022年,销售农产品1443万元,带动寄递收入440万元,新开立公司存款账户49户,排名全市邮政第二位;新增公司存款月日均余额2474万元,排名全市邮政第二位。



忠县邮政与拔山镇政府举办首届员工内购会。