



喜迎丰收季 农产品进万家

金秋送爽,瓜果飘香,迎来了一年丰收的季节。2023年第七届邮政“919电商节”如约而至,奏响丰收欢乐购的精彩乐章。

今年,“919电商节”针对农产品坚持“原汁原味原产地,优质优价邮乐购”的价值主张,聚焦全国级农产品基地,围绕桃李提梨、米面杂粮、水产肉蛋、干货调味等产业,构建全网农产品清单,积极招商各地名特优新产品和热销爆款上线邮乐平

台,并通过“邮乐优鲜”“邮乐小店”“邮乐直播”三大线上渠道进行推广销售,计划打造1500款万单乡村振兴商品,彰显“邮政农产品”的鲜明特色和品牌内涵。让我们走进各地邮政农产品基地,看看他们为“919电商节”准备了哪些特色农产品,又如何通过电商赋能,打通产销渠道和物流通道,加速农产品出村进城,更好地助力农业增收、农民致富。

黑龙江大米

C位
出镜



□本报记者 张丹丹

“月是故乡明,好米看五常。邮社共建大米基地,五常稻花香名声远扬。”“龙江第一村,甘南县兴十四村的长粒香大米,米粒均匀,醇厚绵长,芳香四溢……”在“919电商节”预热期,黑龙江省邮政分公司渠道平台部的经营群里,各市、县邮政分公司的销售预热信息接连不断。在全省“919电商节”诸多特色产品中,黑龙江大米可以说是稳坐C位。黑龙江的大米好吃,但米好也

有愁“嫁”时。为了将黑龙江大米推广到全国,自2020年以来,黑龙江省分公司持续推进黑龙江大米全国级、区域级农产品基地建设,实现了品牌化管理、市场化运作,提升了产品附加值和品牌影响力,不断畅通向省内外邮政及合作企业供应优质大米的渠道,构建了前方有渠道、后方有基地的产销一体化管理体系。“邮政通过打造产、运、销协同服务模式,串联起水稻种植、加工、包装运输、品牌推广、渠道销售的全流程,已经深度介入大米加工企业

的全产业链中。”黑龙江省分公司渠道平台部总经理魏捷介绍。黑龙江省分公司以农民增收、振兴乡村为聚焦点,着力为农民解决“销售难”“物流难”“融资难”三大问题,打造惠农农产品供应链体系,促进规模发展,实现全省大米基地项目的提质升级,得到各级政府和农民的一致认可。截至8月底,全省累计建设全国级大米基地2个、区域级大米基地13个。为了给“919电商节”做好铺垫,黑龙江省分公司提前几个月就

围绕黑龙江农特产品绿色、寒地黑土、非转基因的特点,开展邮乐直播活动累计335场。在4月29日“大美龙江·稻米飘香”和5月9日“神韵黑土地·味稻黑龙江”两场主题直播中,推介邮政农产品基地大米、邮政综合服务标准村代表性农产品以及省内农特产品100余款,吸粉累计达355.85万人,有10.43万人下单购买,总销售额近900万元,其中黑龙江大米销售额占到一半以上。

“这种跨省的农产品对接会非常好,不仅将众多的好产品展示出来,更助推了全国邮政系统四季互补、南北互动的产供销合作。”8月24日,黑龙江省分公司与省商务厅、省农业农村厅共同举办黑龙江邮政“黑土优品”农产品产销对接会,60余款黑龙江大米闪亮登场,引起了省内外众多参展企业和商家的浓厚兴趣。利用“919电商节”的各种优惠活动、福利政策,黑龙江邮政快速提升邮乐网、社区团购、邮乐小店、“邮乐直播”等线上渠道的引流规模,拓展“邮乐农产品”、抖音等第三方渠道的平台流量。同时,挖掘线下跨省互销、企业福利、金融回馈等实际需求,加大推广和销售力度,有效提升大米基地的销售规模。截至8月底,黑龙江邮政全国级、区域级大米基地累计实现交易额1.15亿元。

齐鲁花生 邮香万里

□本报记者 崔鹏森
通讯员 沈有为 王文东

8月20日,记者走进山东省青岛市平度市何家店村的齐鲁花生基地,一桶桶花生油随着生产线进入封装环节……包装好的花生油经过码货、装车,由平度市邮政分公司发往各乡镇的邮政服务站、邮乐购站点,面向城乡居民进行销售。今年以来,山东省邮政分公司发挥农产品种植大省优势,强化农产品基地建设,以“基地+供应链+销售体系”模式,为合作企业提供产品包装、推广销售、寄递配送、售后服务等全方位、全环节服务。今年上半年,山东邮政提质升级12个全国级农产品基地、77个区域级农产品基地,实现农产品交易额11.8亿元,其中齐鲁花生基地是全省首个过亿元的农产品基地。“我们基地生产的花生油色泽纯正、品质极佳。之前,我们的花生油都是自己出车运到市区销售,运

输成本高,再加上产品没有什么知名度,销量也上不去。后来,平度邮政来我们村走访,选择我们的花生油用于邮政网点的团购,并且上架到邮政电商平台进行推广,很快就解决了销售难问题,还为我们的产品打响了知名度。”齐鲁花生基地的王经理介绍。据了解,平度邮政通过前期市场调研,走访对接辖内农产品基地,将齐鲁花生基地纳入邮政农产品基地建设,建立了“9个有”的产品品控和机制保障体系,并发挥邮政平台渠道优势,帮助该基地解决销路窄、运输难等问题,也让这家默默无闻的花生油生产企业规模越做越大、品牌越做越强。8月16日,第七届邮政“919电商节”开启预热。今年,齐鲁花生基地也受邀参加“919电商节”的各项活动。“原汁原味原产地,要吃就吃正宗齐鲁花生油!”8月19日,赶上电商节“逢9送福利”活动,平度市古岘邮政支局社区团购刚开始5分

钟,50箱花生油就被抢购一空。“919电商节”期间,平度邮政紧紧围绕特色邮政农产品,传递“原汁原味原产地”的品牌心智,以“线上直播+社区团购”相结合的模式,聚焦品牌宣传与流量转化,实施线上线下双向赋能。为高效推进社区团购模式落地,平度邮政通过待销数据收集、电商平台分销、邮政统一配送的模式,以“网点+站点”相互引流,打造社区团购消费场景,助力邮政基地产品上网销售,邮送全省乃至全国。

“助推农产品上行是邮政的职责所在、使命所在。”平度市分公司总经理南晓庆说,“我们将以‘919电商节’为契机,加强邮政农产品基地建设,在优化选品、提高质量、升级服务、打造品牌等方面持续发力,发挥邮政资源禀赋优势,进一步做大农产品上行商流规模,以实际行动助力乡村振兴。”



潜江小龙虾 火辣“919”

□本报记者 周唯

没有小龙虾和啤酒的夏天,是不完整的!湖北省是当之无愧的小龙虾第一省,2022年小龙虾产量占全国近一半。湖北省邮政分公司依托资源优势,通过多形式、多渠道做大农产品上行商流,促进城乡消费,助力虾农丰收,也为“919电商节”献上了一道美味大餐。

“现烧的潜江小龙虾到货了。大家快来提货啦!”8月25日11点40分,随着微信群里的一声吆喝,武汉市内一处“邮乐优鲜”自提点多位客户应声而至。每周五,潜江市邮政分公司都会将通过邮乐网、“极速鲜商城”等自有平台预订的小龙虾直送武汉,并在12点以前配送到各提货点。看着一盒盒浓香四溢的油焖小龙虾、蒜蓉小龙虾,提货的食客忍不住在现场就品尝起来。如今,潜江邮政打造的跨城外卖模式颇具影响力,吸引越来越多的消费者选择邮政社区团购,更加方便快捷地购买到产地正宗、味道纯正的潜江小龙虾。

“99元4盒虾尾,绝对的‘骨折价’!”这是湖北邮政地推团队在湖北移动公司机关大楼举办的小龙虾预制菜推广活动。现场品尝、特价团购促销为小龙虾圈粉无数。除了线上自有平台推广,湖北邮政还举办线下“名品进名企”活动,向合作伙伴、知名企业推介小龙虾预制菜等名优农产品。截至7月底,已销售小龙虾1100万元。

每年5—9月是传统的“嗦虾季”。随着液氮速冻技术在小龙虾预制菜领域的应用,小龙虾的销售周期也从以夏季为主扩展至全年。湖北省分公司渠道平台部小龙虾项目经理何艳说:“小龙虾项目已经具备从‘网红’成为‘常红’的潜质。鲜虾下架后,才是我们大展拳脚的时候。”目前,湖北邮政已与甘肃省邮政分公司开启跨省团购合作,并开通冷链直达线路,让外省的邮政客户也能体验“嗦虾”之乐。“这不,马上就是邮政‘919电商节’了。您把小龙虾就放在我们的南门冷库,收到订单,我们可以‘一键代发’,产品直接从我们的冷库打包发货,您什么都不用操心。”8月18日,潜江市分公司杨市支局经理孙敏在向客户推荐小龙虾仓储寄递一揽子服务。今年,潜江市分公司投资自建了冷库,解决了冷链仓储问题,也让各支局在推进小龙虾项目时更有信心、更有底气。对于“极速鲜”产品在48小时无法送达的区域,该分公司则通过委托专业公司代发冷链的模式,确保产品质量和客户体验。



信阳毛尖 邮乐飘香

河南信阳被誉为中国毛尖之都。借助今年“919电商节”之机,河南省信阳市邮政分公司充分发挥协同优势,整合金融、寄递、电商、分销等专业资源,及早行动、提前备战、协同服务,通过开展助农直播、策划专项营销、发放“融资E”贷款等,为信阳毛尖畅通销路、开拓市场,助力茶商、茶农增收致富。抓住“919电商节”热点,信阳邮政以全省“扫码入会”营销活动为契机,线上线下联动宣传。线上利用新媒体、客户端推送信阳毛尖“逢9送福利”等各种优惠活动;线下制作各种海报、宣传单页,借助“扫码入会”,在邮政营业厅及邮乐购站点向邮政会员及群众进行宣传。同时,组织各县(区)邮政分公司举办线上线下订货会,做好渠道经销商的开发和商务合作,并与地方政府和相关部门对接,重点开发消费助农等团购市场。

如今,电商直播已成为助农销售的新舞台。信阳邮政利用邮乐网、“邮乐小店”、“信阳振兴馆”等邮政自有平台,上架各类信阳茶叶产品58款,涵盖毛尖、红茶、花茶等品种。为拓宽网上销路,信阳邮政直播团队牵头,协同各县(区)直

播团队联动开展邮乐直播,深入信阳市浉河区董家河镇广义茶印象园等地,开展信阳毛尖溯源直播;发动各邮政支局组建“嗨购群”,积极组织“邮乐优选”社区团购,引导员工利用“邮乐小店”转发、推广、促单。信阳市郊区邮政分公司位于茶叶主产区,客户集中、需求集中。该分公司聚焦广大茶商、茶农普遍存在的“销售难”“物流难”“融资难”问题,携手邮储银行,共同为茶叶客群提供优质的贷款、寄递物流和分销等服务,今年已累计发放寄递优惠券3万余张,助力做大做强信阳毛尖茶产业。“919电商节”期间,郊区分公司抽调多名员工,在各乡镇设立邮政服务点,多渠道、多形式宣传“融资E”贷款助农政策和邮政寄递资费优惠政策,为茶农提供“一站式”收寄服务。依托浉河港邮政智慧茶叶交易市场,持续为市场内的商户免费制作、发放“邮惠付”二维码,提供金融收单服务等。截至8月底,信阳邮政累计销售信阳毛尖371万元,为茶商、茶农等发放“融资E”贷款1.24亿元。

□周文炯