

近年来,河南省邮政分公司深耕电商行业这一重点客群

市场,持续创新服务模式,通过发挥邮政资源优势,加强与各主流电商平台的合作,强化内部业务协同,满足客户多元化发展需求,构建“邮政+平台+商家”为一体的电商“生态圈”,有力推动了寄递业务高质量发展。

8月18日下午,郑州市中牟县万滩镇商户刘书琴走进河南省人民会堂,同1000余名邮政优质合作商户一起聆听了主题为《新形势 新消费 新机遇——多渠道打造电商营销矩阵》的第46期郑州电子商务大讲堂。该期大讲堂由郑州市邮政分公司和郑州市电子商务协会承办,邀请了京东、淘宝、拼多多、抖音四大电商平台的相关嘉宾授课。

“讲得很好、很实用。这么多的平台,这么好的扶持政策,真是太感谢邮政了!”刘书琴的抖音视频号已经有6000多名粉丝,目前以短视频带货为主。正当她对下一步如何发展感到困惑时,电子商务大讲堂为她明确了方向。

为了帮助众多电商客户成长,河南省邮政分公司强化平台思维和业务协同,发挥自身金融、寄递、仓储、直播等优势,不断优化产品体系,提升服务能力,联合政府部门及各主流电商平台共同为客户发展提供政策支持及培训、孵化、仓配物流、金融服务等,在助力商家成长的同时,促进了寄递业务高质量发展。今年1—7月,河南邮政寄递业务收入同比增长**13.67%**,较全国邮政平均增幅高**5.66**个百分点;完成集团预算进度的**60.87%**,超序时进度**2.54**个百分点。其中特快收入同比增长**53.9%**,排名全国邮政**第1位**。



8月18日,由郑州邮政和郑州市电子商务协会承办的郑州电子商务大讲堂(第46期)在河南省人民会堂举行。



中国邮政郑州跨境电子商务产业园。

本版图片由河南省邮政分公司提供

本期关注:河南邮政电商行业服务创新



中国(郑州)重要国际邮件枢纽口岸。

邮政搭台,商家受益,专属扶持助力产业发展

河南省分公司聚焦电商行业市场,坚持以客户为中心,瞄准客户在经营过程中普遍存在的平台单一、流量少、缺乏运营技巧等问题,国内国际市场齐发力,深化与电商平台之间的合作,为客户争取流量等政策支持及提供运营培训,帮助其打破发展瓶颈。7月4日,由驻马店市商务局、市邮政管理局指导,驻马店市邮政分公司、淘天集团品牌业务中心、淘宝直播主办的2023天猫品牌生态繁荣交流会(食品行业)举行,由邮政和平台共同邀约的全市300余位电商精英和生产企业代表参加了活动。这样的国内电商交流会,自今年6月份以来,河南邮政已相继在郑州、新乡、驻

马店、焦作、漯河、鹤壁等地组织开展8场,精准对接电商客户1000余户。河南省分公司、省寄递事业部相关领导主动拜访阿里巴巴(河南)有限公司等电商平台,推动系列招商会、峰会等活动在各地落地。每次交流会,各市邮政分公司都会选择重点客户进行座谈和实地走访,根据商家产销情况、直播能力等,一商一策,由电商平台“一对一”释放活动资源,解答客户疑问,确定培育计划。焦作市邮政分公司联合抖音电商在7月13日举办了首期食品生鲜产业带招商培育会后,通过一个多月的系统化跟踪扶持,成效显著。招培会后,沁阳邮政的一家经营日用品客户在邮

政和抖音平台的扶持下,通过引流及爆款营销策划等,将日均订单量从以前的2000余单快速提升到了现在的7000余单。为表达谢意,客户特别把订单增量部分主要交由邮政发寄。8月11日,许昌市邮政分公司联合速卖通平台、豫卖跨境联盟举办“速卖通卖家828大促”跨境电商峰会,当地100余位跨境电商卖家参加了此次活动。许昌是全国乃至世界上最大的发制品集散地和出口基地,此次峰会不仅有河南邮政针对发制品出口的国际物流综合解决方案,还有速卖通讲师和卖家分享的“828大促备战攻略”、运营经验等,干货满满,受到与会卖家的一致好评。许昌

市分公司通过会后走访,目前已签约注册客户12家,测试发寄邮件235件。后续时效测试满意后,邮政在速卖通平台订单量预计将会大幅增长。2022年郑州获批建设全国重要国际邮件枢纽口岸并开通业务以来,河南省分公司联合省商务厅和速卖通、亚马逊、OZON等跨境电商平台,重点围绕许昌假发、南阳饰品等特色产业集群市场,先后在全省举办跨境业务推广峰会和“聚力同行 助力出海”河南18城跨境电商产业园系列活动等30余场,成功搭建起跨境平台和跨境电商客户之间的桥梁,促进了政府、平台、客户和邮政的多方共赢。

“四流”解“三难”,满足客户多元需求

面对电商客户尤其是农村地区客户在发展过程中存在融资难、销售难、物流难问题,河南省分公司加大内部业务协同力度,积极探索“仓储+寄递”“直播+寄递”“金融+寄递”等发展模式,为客户提供邮政综合服务。驻马店倍益商贸有限公司是一家经营家纺的电商企业,在淘宝、天猫、抖音、拼多多等多家电商平台开设有数十家店铺,日均订单量15000余件,百分之八十的订单都交由邮政发寄。“这个客户旺季时订单量每天能达到2万多单。考虑其生产场地在确山,为了减少盘驳、方便发货,驻马店市分公司专门在市邮件处理中心为其腾出4000平方米场地作为仓储,有效解决了客户的物流难题。”驻马店市分公司快递包裹专业负责人徐华春说。2021年春节前,倍益公司因需大量备货而出现资金周转困难。了解到这一情况后,驻马店邮银协同,仅用两

天时间就快速为其发放电商邮速贷285万元,解了客户的燃眉之急。今年再次为其发放贷款180万元,让“融资难”不再难。“邮政服务非常及时、周到,支撑有力,让我们在发展中不再担心资金、物流问题,没有了后顾之忧。”提起邮政几年来的大力相助,倍益公司负责人张云十分感激。原阳县航奇农副产品公司主要经营原阳大米。虽然原阳大米种植历史悠久,是中国国家地理标志产品,但由于该公司仅在当地和附近区域销售,销量不是很大。为了帮助其打开销路,2020年“双11”期间,新乡市邮政分公司直播团队联合快手开展专场直播,实现在线订购17万袋、170多万斤,销售金额近600万元。2022年“三八”节,航奇公司针对女性客户市场开发的五彩米进入新乡邮政抖音直播间,当天实现销售4000余单。“是邮政帮我们打开了销路,让原阳大米搭上

了直播带货的快车。”航奇公司负责人段克才兴奋之情溢于言表。目前,河南省分公司持续打造的全省邮政直播矩阵账号已发展到128个,粉丝数量合计达700余万,其中新乡邮政抖音直播账号粉丝达到了109万,实现了省、市、县、乡四级覆盖。今年上半年,全省邮政直播矩阵累计直播场次1962场,实现寄递订单114万单,圈定合作商家187个。中国邮政郑州跨境电商产业园占地面积50余亩,入驻有跨境电商卖家48个。自2017年开园运营以来,该园区按照创新创业孵化中心、仓配物流中心、产品供应链中心的功能定位,持续推出“河南品牌助力计划”,陆续与速卖通、eBay、亚马逊、Wish等跨境电商平台建立深度合作,目前,已累计举办各类招商、培训活动近百场,培训跨境电商卖家近5000人次。在产业对接方面,园区为河南生产制

造和商贸流通企业量身定制服务方案,打造供销平台,有力推动了信阳羽绒服、周口化妆刷、安阳童装等一大批河南品牌产品“卖全球”。在人才培育方面,园区推动跨境电商校企合作,相继与郑州大学、河南大学等16所高校建立合作关系,开设跨境电商专业课程,带动1000余名大学生创业就业。在仓配物流方面,为入驻电商提供仓储办公场地1万多平方米。“在我们眼里,产业园就如同家一样亲切、关心、呵护、帮助卖家成长,尤其是在疫情期间,正是因为有邮政作为坚强后盾,才保证了所有出口订单的及时、安全发运。”河南集贝电子商务有限公司负责人李锐说。

良好的生态环境,极大激发了中国邮政郑州跨境电商产业园入驻卖家的市场活力。6年多来,该产业园区培育孵化的跨境电商企业年销售额超亿元的有3家、超3000万元的有10家、超1000万元的有30家,相继被评为省、市两级跨境电子商务示范基地。

打好组合拳,上线e速宝,提升邮政寄递综合竞争力

数据显示,2022年,全国网上零售额达13.79万亿元,订单总数高达1083亿笔,电商新业态新模式彰显活力。面对这一巨大市场,河南省分公司根据客户不同需求,在国内市场打好“特快+快包”多产品组合拳,在国际市场研发上线自营e速宝产品,持续提升邮政寄递产品综合竞争力。8月22日上午10点,在位于驻马店市上蔡县的河南省桐驿食品有限公司,一辆邮车准点驶入。“邮件装上车后,直接从厂家运送到市邮件处理中心,与市分公司当前开通的18条直达专线邮件同频次分拣处理,当晚装车发运,隔天就能投递到客户手中。”驻马店市分公司标准快递专业负责人王伟说。桐驿公司主营产品为自热火锅等食品,日均订单量8000余单。该公司原为邮政快包客户,针对其最为关注的末端投递,上蔡县邮政分公司

在2022年11月向其推荐电商标快产品。经过多次走访并试寄后,标快产品电话预约、上门投递给客户带来的良好体验,使双方签订用邮协议。“电商标快的进入,并未对快包造成影响,两个产品错位经营,标快收寄3公斤以上的高价值重小件,快包收寄3公斤以下的轻小件。”上蔡县分公司标快负责人赵峰先说,由于桐驿自热火锅主打的是9盒装6.5公斤标准箱,“特快+快包”双产品组合,将邮政每天的收寄量从以前的1000单,提升至现在的3000单以上,其中新增的2000单均为电商标快。正是由于打好了“特快+快包”的组合拳,今年以来,驻马店市分公司特快收入持续增长,1—7月全市邮政特快收入增幅达108.2%,居全省邮政第2位。在国际市场方面,河南省分公司充分发挥“三关合一”功能优势,积极

推进“邮商并举”,从2021年起,成立专门的项目组,着手探索研发e速宝产品。该产品采用商业清关模式,以“自主下单+集中处理+跨境9610清关+自采运力+合作境外商业清关+合作末端配送”的方式进行运营,现已开通北美、南美、欧洲、中东等地区业务,提供全程节点查询和赔偿服务。由于是自采运力、商业清关,河南邮政对线路运营实现了自主可控,为客户提供从下单、内部处理到国际运输、境外投递、售后跟踪的全链条服务,有效解决了国际邮件时效慢、无赔付等难题,得到了跨境电商客户的一致认可。为了将e速宝产品在速卖通平台上线,河南省分公司国际业务专业负责人多次赴杭州阿里总部,与速卖通平台进行沟通交流。速卖通平台经过对e速宝近三个月运营时效数据的观察,今年7月20日,正式将该

产品美线在平台上线。8月11日、17日,速卖通平台又将河南邮政e速宝美国、英国、法国特惠产品相继上线。针对许昌发制品市场,河南省分公司特别打造了e速宝郑州—美国的特快商业专线,航空运能保障一周6班,全程时效3—5个工作日,并提供签收证明、商品保险等增值服务。该产品试寄推出后,即以其稳定的时限、优惠的价格,受到发制品厂家及卖家的一致好评。今年1—7月,河南邮政国际业务累计实现收入2.47亿元,同比增长40.99%,实现预算目标进度61.76%。其中,e速宝产品累计实现业务收入6452万元,同比增长413%。“下一步,河南邮政将持续在电商‘生态圈’打造上发力,以高质量发展为引领,做大市场规模,提升市场占有率,做强做优主责主业。”河南省分公司党委书记、总经理熊勇武说。