



# 精品庆佳节 省心邮乐购

中秋、国庆喜相连，精品盛宴促消费。作为今年“919电商节”的重头戏，集团公司利用平台优势和供应商资源，重磅推出一系列全网定制大单品，聚焦酒水饮品、休闲食品、日化纸品等商品，充分满足节庆消费需求，通过“线上+线下”融合、“网点+站点”联动、“电商+金融+寄递”协同，畅通生产端到消费端的供应链，为消费者乐享购物盛宴加

“邮”赋能。

在今年“919电商节”期间，“大单品品牌专场满减”“营销活动享返利”等线上营销活动，助力大单品销量上规模；“万店庆狂欢”“代收自提站点专享福利”“进销存站点专享优惠”“金牌地推大作战”等活动，进一步激发站点营销活力，让邮政精品广泛触达消费者，从而更好带动工业品下乡进村，助力城乡市场提信心、促消费。

## 嘉兴邮政 邮乐购焕新 数字化

□本报通讯员 龚圣伟 记者 周云峰

“邮政的数字化真是帮我解决了大难题。你看我使用‘邮掌柜’的进销存系统，可以一键进货，而且‘逢9送福利’活动领券下单非常实惠。现在，我还经常帮村民团购生鲜、收寄包裹，他们都很感谢我！”浙江省嘉兴市邮政分公司邮乐购数字化标杆站点李萍超市的老板朱国芳发出由衷的感叹。

今年以来，嘉兴市分公司按照集团公司、浙江省邮政分公司的部署，积极推进数字化进销存项目试点，以点带面，全面提升站点质量，让站点活起来、火起来，延伸服务乡村振兴的触点。截至8月31日，嘉兴邮政数字化进销存项目在最佳运营地市、最佳云POS使用地市排名中均列全国邮政第一，大单品批销交易额累计完成进度、“逢9”系列活动站点综合参与率均排名全省邮政第一。

今年，嘉兴市分公司组建了“邮政+邮乐”的“3+3+N”联合运营团队，深耕细作，形成了地推推广工作手册、网点渠道经理话术方案、代收代投叠加使用技巧等一系列模块模板化的工作路径。经过半年时间，在全市600个优质站点的基础上，优中选优，成功打造叠加批销、代收代投、收单、积分换购、社区团购、金融

客户转介等场景的标杆站点60个。“我们要结合‘919电商节’，锻炼地推队伍能力，检验站点建设成效，提升掌柜黏度，培养掌柜自主使用系统的习惯，实现站点质量再升级。”嘉兴市分公司副总经理吴水军在“919电商节”启动会上激情澎湃地为站点发展鼓与呼。

8月19日是今年“919电商节”的第一个点爆日，嘉兴邮政农村电商团队全员行动、全力以赴。从8点开始，专职地推人员在掌柜群里转发点爆日活动信息引导“邮掌柜”下单，同时马不停蹄地前往各站点走访宣传，直到晚上8点才返回单位。当日，嘉兴全市“邮掌柜”共领券3423张，优质站点参与率和持续活跃站点参与率均位列全省邮政第一。

七星乐家超市老板刘迅说：“通过‘邮掌柜’这个平台进货真实惠！8月19日，我抢了5张满减优惠券，紧接着就订购了红牛、康师傅等产品，而且邮政还负责送货上门。”截至8月底，嘉兴邮政批销平台已销售康师傅

饮料、红牛、百事可乐等定制大单品832万元。

嘉兴市分公司总经理刘庆华表示，嘉兴邮政将按照集团公司、浙江省分公司的工作部署，以政治站位升级、工作思路升级、引流方式升级、激励方式升级、系统服务升级、场景叠加升级等“六大升级”为抓手，抓好“网点+站点”数字化转型项目，以“919电商节”为契机，持续打造“多站合一、一站多能”的综合便民服务平台。



邮政地推人员向“邮掌柜”推介“919电商节”活动。□龚圣伟 摄

## 连云港邮政 精耕渠道 聚商流

□本报通讯员 马善楠 记者 柏滨丰

“辛苦了，王师傅！这么热的天还坚持给我们店送货。”8月30日，江苏省连云港市赣榆区晓涵超市内，店主王女士向赣榆区邮政分公司渠道经理王江涛道谢。炎热午后，王江涛仍马不停蹄地向一家家店铺送货。

今年“919电商节”期间，连云港市邮政分公司进一步完善专职地推队伍，推进邮乐购站

点地推访销工作，通过强化标准落实、明确节点进度、优化运营管理，倾力做大做强定制大单品项目。

“定制大单品项目，作为各级渠道平台专业绩效考评的一项重要，要在全市范围内迅速落地！”今年初，集团定制大单品项目一经推出，连云港市分公司即刻联合上海邮乐网络技术有限公司成立项目推广工作组。

此后的每个月，工作组均安排专人联合市、县（区）分公司渠道经理，深入当地邮乐购加盟店调研，同当地经销商沟通交流，持续积累市场经验，提升活动方案制定的准确性。各级渠道平台专业积极做好商品引进、渠道经理日常管理、活动策划组织等工作，通过精细化、标准化管理，逐步提升加盟店活跃度，推动定制大单品项目快速落地。

“919电商节”前期，按照总部统签大单品和本地特色产品的“一地一清单”，

连云港市分公司按时间节点倒排计划，并针对性地加强产品地推和销售，预见性地做出相应部署，确保如期完成目标任务。“919电商节”启动后，针对定制大单品项目，连云港市分公司组织全市各县（区）邮乐购站点，积极参与集团公司、江苏省邮政分公司开展的各类专项活动，如“大单品品牌专场满减”“营销活动享返利”等线上营销活动，特别是在点爆日，加大优惠力度，进行各品牌集中放量放价，做大销售规模。同时，做好各县（区）项目推进情况的跟踪管控，每日多频次通报，有效激发各县（区）比拼热情；定期分享各县（区）的优秀营销案例，在内部进行交流借鉴。

在“919电商节”和江苏省分公司组织的“清凉水饮节”活动中，连云港全市的邮乐购加盟店广泛参与其中，在渠道平台专业的组织动员下，“邮掌柜”的批销订购热情高涨，加之各邮政网点协助营造声势，邮乐购站点的活跃度和人流量持续提升，其中邮乐购优质站点参与率达到36%，进一步带动定制大单品的热销。截至8月底，连云港市分公司已落地定制大单品品牌16个、SKU80个，平均每个县（区）上架“邮掌柜”系统SKU超200个，其中包含定制大单品20多个，累计销售定制大单品超1600万元。



连云港邮政做好定制大单品销售。

□薛慧 摄

## 广州邮政

### 定制大单品 巧破冰

□本报记者 王森 通讯员 李秋枚

“我喜欢参加这种现场活动，邮政员工态度热情、服务周到，氛围好。最关键的，还是货品物美价廉，优惠多！”8月17日，广东省广州市花都区邮政分公司正在开展一场“福临门”定制大单品专场订货会，前来参加活动的王老板满脸笑容地对记者说。他是花都区一家邮乐购站点的“邮掌柜”，在菜市场经营一家粮油店。

举办批销订货会可以说是邮政提升定制大单品销量的一个“必杀技”。针对定制大单品，广州市邮政分公司高度重视，将其作为“919电商节”的重点内容提前进行了专项部署。

根据广州市分公司的要求，花都区分公司从8月1日开始预热邀请客户，并把“福临门”浓香花生油确定为此次订货会的主推产品。经过前期各网点联系邀约，共有30多位粮油店“邮掌柜”和“微邮付”商户如期参加了订货会，现场下单订购的客户就有20多位，成交额达19.22万元。在订货会的活动现场，花都区分公司的渠道专员向客户介绍了“邮掌柜”系统的运营优势、价格优势、货源优势，网点地推人员还手把手指导商户如何使用“邮掌柜”下单订购，赢得在场商户的一致好评。

为帮助基层组织好“919电商节”定制大单品批销订货会，广州市分公司提前走访站点和商户，摸清了定制大单品的销售难点——难在产品不是流通款，客户担心产品品质有差异；难在价格优势小，客户担心产品缺乏足够的

竞争力。

如何破解难点呢？广州市分公司先是利用自身礼品福利采购需求，做好定制大单品的采购下单，以此为基础向供应商争取优惠政策；然后与金融板块联动，结合“微邮付”商家营销活动，撬动“微邮付”商家批销进货的意愿，适时组织订货会，实现销售落地；接着，开展全市供应链和集团客户大走访，推动定制大单品销售上规模。广州市分公司还利用线上渠道资源，同步开展社区团购和“邮乐小店”推广活动，拉动线上渠道和定制大单品同步上量。

确定了全渠道的销售方式后，广州市分公司在7月开启针对定制大单品产品、政策、渠道的全面培训，对每个区分公司的具体销售渠道进行“一对一”上门培训，使网点一线员工、营销员、渠道经理和地推经理全部知晓定制大单品的产品特性及营销政策，为掀起定制大单品的销售热潮奠定基础。截至8月31日，广州市分公司累计实现工业品下行商流规模1723万元，其中，定制大单品要货额达172万元，实现销售额104万元。



邮乐购掌柜受邀参加邮政定制大单品订货会。

□李晚静 摄

## 阜阳邮政 配精兵 强渠道

8月末，皖北大地秋风习习，林间微染，已有秋天的味道了。

“各位乡亲，邮政‘919电商节’开始啦！活动多、折扣大，进群后每天可以抢五折优惠券，海量商品任你选，邮政帮你寄到家。”在安徽省阜阳市伍明镇文强一佳超市综合便民服务站，只见人头攒动，气氛一如夏日般火热。阜阳市邮政分公司伍明支局正在举办一场“网点+站点”炒店活动，支局长刘娜娜带着渠道经理袁云向乡亲们介绍电商节优质爆款补贴产品以及“邮生活”等惠民活动，手把手教村民扫码入群、抢券下单。

“电商节活动力度大，产品质优价廉，很受站主、村民欢迎。”袁云如是说。作为渠道经理，袁云负责5个乡镇的57个综合便民服务站巡访、商品地推、站点维护等基础工作。“每天早上到支局报到后，我就会去各个站点巡访，看看站主使用进销存系统是否顺畅。同时，把‘919电商节’的促销政策宣传到每位站主，指导他们使用‘邮掌柜’系统下单订货。”袁云把每日站点巡访工作安排得井井有条。

“七八月份，天气较热，我主推可乐、橙汁等饮料，在站点的销量非常好。马上要到中秋、国庆了，结合电商节的优惠活动，我主推粮油酒水，客户走亲访友、

自用都适合。每天早上，我都在掌柜群、团购群里提醒成员抢优惠券，分享爆款产品链接，引导大家晒单，把活动氛围拉满。”说起商品推广，袁云侃侃而谈。此外，袁云还经常参与网点的炒店活动。今年以来，仅文强一佳超市综合便民服务站，就为邮政引流非邮储客户43人，新增开卡43张，手机银行等渠道业务100%叠加，新增金融总资产240万元，双屏机进销存月均交易额达7.15万元。

像袁云这样的渠道经理，阜阳市分公司配备了42个。该分公司渠道平台部经理杨帅说：“我们在全省最早建立专职地推队伍，采取‘专业+支局+站点’管理方式，确保所有站点有专职渠道经理负责。专职地推队伍全部下沉到网点进行帮扶和管理，网点定期对专职地推人员进行评价打分。同时，常态化组织渠道经理参与金融业务培训，进行金融赋能，着力打造特色兼职金融外拓队伍。”截至8月末，阜阳市分公司累计培育优质站点2223个，点均叠加业务5.79项，批销额完成8571万元，大单品交易额完成7068万元，均居全省邮政第1位。“919电商节”活动开展以来，该分公司“邮乐优鲜”交易额为262.3万元，农产品交易额为364万元，均居全省邮政前3位。

□马璐璐 唐登峰



邮政渠道经理到邮乐购站点进行销售巡视。

□马璐璐 摄