

兰州市分公司构建生态场景蓄客储能

本报讯（甘肃记者 马智勇 通讯员 蔡亚楠）甘肃省兰州市邮政分公司近期开展了“大宣传、大走访”旺季蓄客储能活动。活动中，兰州市分公司组织县（区）网点“一点一策”因地制宜开展线上线下组合宣传，为跨年度营销开好局、起好步。截至9月底，全市余额爆点活动累计蓄客 9260 户，蓄客预约资金 5.2 亿余元。

“微信和支付宝提现免收手续费，邮政真是想到我们广大用

户的心坎里了。”在兰州市七里河区邮政分公司任家庄营业所办理业务的谭女士高兴地说。原来，谭女士在网点附近摆了一个早点摊，经常到营业网点从手机微信和支付宝里提现。兰州市分公司开展的“大宣传、大走访”旺季蓄客储能活动使谭女士享受到邮政所提供的便利服务。

兰州市分公司积极构建生态场景，将网点周边菜市场、美食夜市、批发市场等作为重点开发区

域，打造“网点+商圈”模式，分街道、按市场开展新增商户集中拓展工作。全市邮政共梳理商圈 62 个，商户数量达 22687 户；各类市场 96 个，商户数量达 11494 户。

今年二季度以来，兰州市分公司以“盘活存量商户，拓展新增商户”为主题，开展了“玩转生活季”商户评选活动，提供免费探店宣传视频，积极拓展商贸客户。同时，聚焦辖内三大运营商县（区）级分公司和合作保险公司、政府机构与

k12 在线教育开展协同宣传。该分公司结合商圈满减活动，组织网点在周边合作商户处摆放宣传物料并做好线上宣传，以每周固定满减日的宣传模式，触达商家消费群体，拓宽宣传渠道，形成“毛细血管”式的合作站点网。该分公司还定期对网点 CRM 系统进行分析，抽查网点商户画像。目前，该分公司全年新增商户 4632 户，累计参与活动商户超 1000 户，通过商户场景引流，使客

群至网点数量超过 4 万人次。

兰州市分公司通过分层营销做好存量商户盘活，根据损益商户表及存量商户无交易明细情况，引导网点精准走访；结合 CRM 系统及下发数据逐户分析商户盈亏及活期达标情况，制定“一户一策”营销措施进行差异化维护。目前，该分公司今年累计提升有效商户 660 户，有效商户规模达 9603 户，收单商户关联资产净增 2.78 亿元。

猕猴桃熟了 钱袋子鼓了

人逢喜事精神爽。最近，刘泽菊的心里像吃了蜜一样甜：上了一次央视节目，把果园里的猕猴桃推介了一把；经营的家庭农场被评选为“省级示范家庭农场”；在梅山镇 2023 年“喜庆丰收 猕恋梅山”猕猴桃采摘节开幕式上演出……可最让她高兴的，还是她的 50 来亩“宝贝”——猕猴桃迎来了大丰收。

金秋时节，又到了猕猴桃的收获季。走进位于大别山腹地的安徽省六安市梅山镇徐冲村的刘泽菊家庭农场猕猴桃种植基地，只见一个个饱满的果子挂满枝头，甚是喜人。“今年的猕猴桃生长得非常好，产量将突破 80 吨，已经进入了盛果期！”刘泽菊激动地说。

刘泽菊是徐冲村的村民，8 年前回村创业，开始种植猕猴桃。多年来，她刻苦研究种植技术，成了十里八乡有名的致富带头人。“一路走来，其中的酸甜苦辣就自己最清楚。”刘泽菊说，当时决定种猕猴桃时，心里也“打鼓”，不理解的村民还怀疑她被传销给骗了。为了建生产基地，她趁着晚上村民在家时跑去签土地流转协议，两晚上跑了 19 家……

“最困难的还是手头上缺钱的时候。没钱一切都是白搭。说到底，真心感谢邮储银行的贷款，解了我燃眉之急。”刘泽菊回忆，2020 年猕猴桃开始挂果了，正起势的时候被“撞了一下腰”，技术上出了点误差，果子开始“发脾气”，出现大面积死亡，好不容易在农科部门的支持下走上正轨。可她“旧伤”刚愈又来“新愁”，前期

已将全部积蓄用于果园建设，现在重整果园、改良品种需要一大笔资金。

就在刘泽菊眼望着猕猴桃发蔫儿的时候，一股金融“活水”流进了果园。邮储银行六安市分行将“政银担”三方协同推出的、服务新型农业经营主体的惠农贷款——“劝耕贷”送到了田间地头。尤为重要的是，“劝耕贷”更加注重农业适度规模经营主体的成长和信用，轻抵押、重信用。短短几天时间，一笔 30 万元的贷款申请就授信完成并放款。“真的是‘及时雨’啊，我的果子有救啦！”拿到贷款后，刘泽菊喜笑颜开。

“金融水”浇出“黄金果”。今年猕猴桃进入盛果期，年增收 50 万元以上，盛果期将持续 20 年以上，好日子还在后头。

更难能可贵的是，刘泽菊致富不忘乡亲。在她的带动下，村里有 40 多户村民也开始发展猕猴桃产业，并有 8 家农户成立家庭农场从事种植、林下养殖业，全村已流转土地 2000 余亩发展猕猴桃产业，徐冲村已成为远近闻名的猕猴桃专业村。

一筐筐猕猴桃采摘下来，被送上刚从新西兰进口的分选设备上，流水线按照克重区间将重量不等的果子分成三级，装箱贴标前再经一道检查，确认果形饱满，无刮痕无晒疤，一切忙碌而有序……

“你们看这猕猴桃，一个个像不像金元宝？”刘泽菊笑着说，有了邮储银行在资金上的保障，明年开春她还准备再扩大种植面积，种出更多的“黄金果”。 □李明



重阳敬老，“邮”享快乐晚年

宁夏回族自治区银川市西城邮政分公司各网点在重阳节当天走进社区开展邮政服务。同时，开展投壶、套圈、蒙眼掷色子等传统游戏，丰富

社区老年人的生活。活动中，邮政工作人员向大家宣传各类邮政业务，社区老年居民踊跃参加，快乐而归。 □本报记者 赵薇康 摄影报道

济南莱芜区分公司数智化营销助推代理保险突破

本报讯 山东省济南市莱芜区邮政分公司加强数智化营销，强能力、抓精细、促转型、防风险，使代理保险业务收入实现大幅增长。截至 9 月底，莱芜区分公司今年累计实现保险业务收入 5700 余万元，同比增长 44%。其中，完成中邮保险保费 5000 余万元，完成全年计划的 105%。

该分公司强化财富管理理念，优化发展模式，提高与客户互动频率，帮助客户了解自己的财

富管理需求。一方面，固化“以客户为中心、为客户创造价值”的经营理念，让客户深入了解保险“保驾护航”的功能，为客户提供更合理的资产规划，帮助客户优化资产配置；另一方面，改变原有的发展模式，组织开展财富沙龙活动，从客户需求出发，以热点话题为切入点，满足不同年龄、不同资产、不同职业客户的需求，帮助客户建立财富管理理念。

为了向定制化服务发展，莱

芜区分公司依托 CRM 系统和金融智能平台开展数智化营销活动，强化对客户精准分析和 CRM 系统筛选识别，对客户进行全方位的了解，以 KYC 挖掘客户需求，进行“顾问式”服务，提高出单成功率；借助手机银行“财富一览”功能，了解客户资产情况，为客户量身定制资产配置方案，并重点加大对中高端客户的开发力度，使“出大单”的能力不断提升。 □张哲

武汉江汉区分公司跨赛营销成绩领先

本报讯 截至 10 月 19 日，湖北省武汉市江汉区邮政分公司跨赛营销新增余额 42956 万元，点均新增余额超 2800 万元，均暂列全省邮政第 1 位；新增有效商户 351 户、财富客户 115 户、私行客户 2 户，开发特约商户收单场景 8 家，新增综合资产 5780 万元。

按照四季度错峰时、错峰、错位经营的营销策略，江汉区分公司以生活化、利他化、场景化、线上化、差异化“五化”要求，强化生态场景搭建和运营。该分公司聚焦“居民+商

户”两类资金，将打造社区生态圈作为建设智慧场景、丰富客户权益的有力抓手，推动商户和网点进行客户双向引流。

该分公司组织地推团队对社区商户开展外拓营销。各网点选取菜场、餐馆、商超、美容美发、洗车汽配等商户，通过持邮储卡享优惠的方式，发放满减消费券，吸引客户开卡、绑卡、用卡，实现客户权益升级、商户引流升级。同时，商户和客户都可以参加网点的趣味活动、领取五星权益，进一步黏住客户。 □张婷

助公益 邮政搭起“爱心桥” 优服务 免费奶粉送到家

■一线风采

10 月 20 日，北京联慈健康公益基金会海南省定安县定城镇公益项目志愿者冼小妹，和定安县邮政分公司投递员何胜荣来到定安县定城镇洁秀村村民林三家中，将免费的爱心奶粉送到她手中。林三一家因为各方面原因，经济比较拮据。她有两个孩子，每月购买奶粉是一笔不小的开销，现在每月获赠 1 罐奶粉，着实缓解了不少压力。“感谢爱心企业和大家的关心，帮助我们减轻了负担。”林三感激地说道。

定安县分公司与北京联慈健康公益基金会合作开展的“国奶

免费送”献爱心公益活动自 10 月 20 日起，陆续向定安县 12 个困难家庭捐赠约 240 罐奶粉，每个家庭每月获赠 1 罐奶粉，捐赠奶粉全部由定安县分公司运送给该基金会在各乡镇的公益项目志愿者，再由志愿者送至受捐赠家庭。

为做好该项目的仓配服务，定安县分公司在县邮件处理中心建成了冷仓和常温批销仓，成立了仓配项目专班和售后服务小组。

此外，定安县分公司发动员工积极帮助有需要的家庭了解该项目，并将宣传单以夹报、随包裹等方式发放，让更多的家庭享受惠民政策。

“邮政为我们提供了从仓储

管理、包装、运输、配送到售后的‘一站式’仓配服务。邮政速度快、服务好、效率高，我们很满意，很放心！”基金会海南总督导、海南办事处副主任林华肖说道。

“为进一步提升服务水平，我们一方面优化了收寄打包环节，通过双人复核打单，增加邮件处理人员、改善打包方式等措施，加快对奶粉邮件的处理速度。另一方面，强化了售后服务，及时将奶粉收寄清单发给各地投递单位和客户，主动跟踪奶粉邮件动态信息，保证奶粉邮件按时保质完成收寄和投递。”定安县分公司副总经理程范冰介绍道。

□黄文燕 陈春汝

■动态

吉林省分公司

服务乡村振兴成效受肯定

本报讯（记者 所越）2023 年第 9 期国家发改委《发展改革参考》以《吉林邮政三个立足破解“三难”服务乡村振兴》为题，对吉林省邮政分公司在服务乡村振兴方面进行的探索与取得的成效进行了报道。

吉林省分公司立足“邮政农村电商平台体系、县乡村三级物流体系、乡村普惠金融体系”三大体系，强化与邮储银行吉林省分行协调，加大与政府部门的沟通对接力度，聚焦“千亿斤粮食”生产、“秸秆变肉”暨千万头肉牛建设等农业产业工程，积极开展联农助农惠农工作。截至 9 月末，累计帮助农民销售特色农产品 342 款，线上线下累计助力农产品销售额达 3.83 亿元；助力生鲜农产品上行量达 1974 万件，助力工业品下乡销售额达 4.27 亿元；累计投放涉农贷款 154 亿元，贷款余额 187 亿元，为地方提供融资 6500 亿元，涉农贷款增速居吉林省国有大行首位。

四川省分公司

与广元市政府推进战略合作

本报讯（记者 万多多）10 月 20 日，2023 中国（广元）物流产业发展大会在四川省广元市召开。会上，四川省邮政分公司与广元市人民政府签订战略合作协议，全面推动政企合作。双方将共同推进服务地方基础能力建设，四川省分公司将广元市作为重点支持区域，积极参与高铁快运（物流）项目。广元市政府加大对农村电商、快递物流网络及基础设施建设的投入力度，将支持邮政参与涉农资金及各类项目资金的代发、书报刊发行及打造乡村产业振兴典型样板工作。

为共推邮政普遍服务，广元市政府将建立健全扶持机制，落实相关税收优惠政策和补贴扶持政策，对农村邮政普服设施建设、运营给予支持。同时，广元市政府支持邮政全面服务政府“放管服”改革、开展各类公益事业费用代收代缴和代办党政机关、企事业单位各类惠民便民服务事项；还将支持邮政挖掘地方传统文化，支持发行“剑门蜀道”邮票。

太原邮区中心

更新省际邮路邮车扩充运力

本报讯 自 10 月 17 日 0 时起，由集团公司统配的 50 台国六型牵引车头在太原邮区中心的太原至广州、南宁、哈尔滨等 15 条省际邮路上亮相。这是山西邮政历史上规模最大、数量最多的一次车辆更新。从下发车辆配置计划到车辆执行邮运任务，太原邮区中心投入运营准备仅用时两个月，为即将到来的旺季生产提前扩充了运力。

太原邮区中心从 8 月中旬接到集团公司配车通知后，即开始规划新车启用相关事项。派邮件运输中心相关人员前往车辆骨架厂家，协调接送牵引车头及车辆骨架的时间、方式。9 月 2 日，第一批新车车头到位。该中心又对 200 余名半挂车驾驶员开展了为期 5 天的集中培训，同时安排驾驶员上车试驾。在所有牵引车头到位后，太原邮区中心仅用半个月时间就完成了车辆上线检测、报税、上牌等手续。国庆长假期间，太原邮区中心为所有新车安装好了牌照，同期办理了城市车辆通行证，激活了车载 GPS 系统，完成了车辆管理平台录入等工作。

为最大限度发挥现有资源价值，太原邮区中心将多家车辆骨架生产商技术人员“请进来”，进行现场指导，寻求“车厢+车骨架”的精准匹配方案，确保车头与车骨架完美衔接，同时适配于现有牵引车头与车厢，为今后灵活调配生产运行奠定基础。

□潘乐 李渊 王晓

东莞市分公司

在两大博物馆建主题邮局

本报讯 10 月 25 日，广东省东莞市海战博物馆、东莞博物馆联盟两家主题邮局正式启用。

海战博物馆主题邮局位于博物馆游客服务中心内，以一个炮台模型作为游客主视觉打卡区，设有邮政文创销售区及集戳区，配套《东莞·近代史开篇地》《虎虎生威》等地方文化主题特色邮品。该主题邮局推出一款以海战博物馆为主题的套色印章，包含炮台、林则徐、鸦片战争虎门人民抗英纪念像、帆船等内容，可供游客体验集邮盖章乐趣。

东莞博物馆联盟主题邮局位于市博物馆内，是国内第一家以博物馆联盟为主题的邮局。该主题邮局推出特色文创邮品，提供特色咖啡、奶茶等饮品服务；主题邮局配套推出的《联盟护照》内含东莞 21 家博物馆的相关简介及打卡路线。邮局配套设置了 21 枚博物馆主题纪念戳，受到市民热捧。自启用以来，该主题邮局已接待服务游客超 4.5 万人次。

□石志会