

# 邮情深深“榴”住美好

——记河南郑州市分公司“三链”融合拓展惠农服务新路径

乡村振兴,产业先行。河南省郑州市邮政分公司以当地河阴石榴特色产业为突破口,充分发挥邮政“四流合一”资源禀赋优势,积极对接政府、联系农户,融入产业链、布局创新链、优化服务链,为石榴种植户提供邮政金融、电商销售、寄递物流等一体化服务,推动产业兴旺,助力乡村振兴。

□本报通讯员 谭源 记者 贾红伟

“榴枝婀娜榴实繁,榴膜轻明榴子鲜。”每到丰收时节,河南郑州荥阳的万亩石榴园里,红彤彤的石榴就挂满枝头,犹如一盏盏红灯笼掩映在翠绿的枝叶间。

河阴石榴产自郑州荥阳,距今已有2100多年的种植历史,是中国国家地理标志产品。河阴石榴具有籽粒大、色紫红、甜味浓、无核软渣等独特的品种优势,种植面积达6万亩,年产量近4.5万吨。

为了帮助种植户把石榴及时销出去、运出去,并解决产销过程中遇到的融资难题,今年以来,郑州市邮政分公司全流程服务河阴石榴土地承包、种植、销售、运输各环节,畅通“产、销、运、服”全链条,累计帮助果农销售石榴1100余万元,较去年同期增长287%,并带动寄递业务实现造包12万件、金融业务实现总资产提升4500万元。

## 融入产业链 “四流”解“三难”

“为了帮我们卖石榴,邮政工作人员

可没少辛苦啊!他们来来回回,到我们石榴园跑了二三十次,策划、宣传、销售、打包、运输,都是他们在忙活儿。最后,邮政把我的石榴包圆儿了。”提起今年的石榴销售,果农李建国话语间满含对邮政的浓浓情意。

河阴石榴是郑州荥阳的一块“金字招牌”,也是农户发家致富的“金钥匙”。但酒香也怕巷子深,如何把“金字招牌”宣传出去,把河阴石榴卖出去,变成实实在在的收益,成了当地政府和农户最关心的问题,同时也牵动着郑州邮政人的心。

在河南省邮政分公司的大力支持下,郑州市分公司充分发挥板块协同优势,成立项目团队,制定运作方案,全力打造“金融+电商+寄递+渠道”全产业链惠农服务模式,通过农产品基地直采、多渠道产销对接、服务迭代升级等,助力河阴石榴通过邮政渠道走向全国。

在种植环节,郑州邮银携手整村授信、整村开发,全面推进涉农信贷和普惠金融业务,加大对石榴种植户的信贷支持力度。截至10月底,累计发放惠农贷款2.29亿元,从源头为产业发展注入金融活水。在销售环节,发挥“双线融合”优势,线上打造直播营销矩阵,通过微信朋友圈在全市范围内开展“千人开店”“千人转发”社区团购活动;线下联合省内其他市级邮政分公司,协同金融、寄递行业大客户,联动邮政网点、邮乐购站点,组织内购及预售活动。在寄递环节,依托覆盖城乡的寄递网络和县乡村三级物流体系,开启绿色通道,保障石榴邮件优先分拣、优先处理、优先发运、优先投递,实现从枝头到“舌尖”的快速送达。

## 布局创新链 开启“云销售”

9月23日,秋分。在石榴散发的阵阵清香中,2023年中国农民丰收节郑州主会场暨荥阳市第十九届河阴石榴文化节拉开帷幕。

作为此次石榴文化节承办单位之一,郑州市分公司结合邮政“919电商节”活动契机,改变传统的石榴销售模式,邀请邮乐和省分公司的直播团队,与市、县邮政直播团队一起,在石榴园组成直播营销矩阵,开展“豫见甜蜜‘榴’住美好”河南河阴石榴溯源直播。

为了保证直播效果,郑州市分公司以“探鲜河阴 生活‘邮’点甜”为主题,通过软文、海报、短视频、专题片等形式,在微博、微信、网站、短视频等平台开展宣传预热,在邮乐网开设河阴石榴文化节活动专区。文化节开幕当天,设置在田间地头的各直播账号火力全开,多重福利令粉丝惊喜连连,纷纷下单购买,直播间累计观看人数突破200万人,单日形成订单4万余单,实现销售额118万余元。

看着河阴石榴产销两旺的喜人场景,出席文化节开幕式的郑州市委副书记、政法委书记吕挺琳对邮政企业所做的工作给予了充分肯定,称赞郑州市分公司作为中央驻郑企业,在服务乡村振兴、助力产业发展中,凸显了行业“国家队”的责任担当。

文化节期间,郑州市分公司还邀请其他市级分公司渠道平台部的负责人来到荥阳,在石榴种植基地进行溯源参观,向他们详细介绍河阴石榴的发展历史、

品种特色、生产模式以及相关衍生产品等,以订货会、社区团购形式,共计销售河阴石榴近5万箱,销售额达430万元。

## 优化服务链 购新体验

“这里还有一枚明信片,好精美啊!”打开河阴石榴包装箱,客户刘女士眼前一亮,明信片上不仅绘有逶迤的黄河、鲜嫩的石榴、荥阳的地标建筑,还印有“溯源”“购买”两个二维码,服务贴心又周到。

为了让消费者真正品尝到河阴石榴的“鲜”和“甜”,感受“邮政农产品”的优质优价优服务,郑州市分公司采取“一品一策”,协调各板块资源,为河阴石榴量身定制售前、售中、售后全链条服务,贯穿河阴石榴的采摘、包装、宣传、打包、运输等各环节,有效提升了邮政品牌的社会口碑。如强化品控,在直采时做好果品分类,把好产品质量关,定制专门的包装箱,大幅度降低果品损率;设立固定及流动收寄点,提供打包、运输、寄递等“一站式”服务;开通生鲜运输直达专线,缩短送达时限;制作主题明信片,在发货时随箱发出,弘扬河阴石榴地域文化;强化售后客服,及时做好石榴邮件异常情况的解释及理赔工作。

“服务国家乡村振兴战略是一项重大政治任务。我们作为全省邮政的龙头,在服务乡村振兴中要走在前、作表率,着力拓展邮政全业务融入农业全产业链的惠农服务新路径,使邮政企业真正成为城市客户的好邻居、农村客户的好帮手、城乡一体化市场的联通者。”郑州市分公司总经理张世俊说。



## 探寻舌尖上的“疆味”

万山之祖昆仑山下,塔克拉玛干沙漠腹地,邮乐团队不远万里到此探寻舌尖上的“疆味”。10月底,邮乐官方溯源直播团队携手新疆维吾尔自治区邮政分公司走进和田地区,开展“舌尖上的疆味——邮乐乡村振兴援疆行”邮政农产品溯源直播活动。直播间内,和田大枣、安迪河甜瓜、皮亚勒玛石榴、香妃葡萄干、拉依喀薄荷核桃……100多款农产品均由邮乐团队悉心甄选,汇集了纯正的新疆好味道。

此次直播活动持续两天,累计观看超123万人次,点赞达64万次,总交易额超120万元,带动邮政造包3.3万件。

□云露瑶 摄影报道

## 咸宁邮政:链式营销解“三难”

今年以来,湖北省咸宁市邮政分公司大力推进营销转型,以惠农合作项目为抓手,围绕粮油产业链特点,聚焦服务新型农业经营主体、产业链上下游客户、高价值个体农户等三大客群,聚力破解农业生产和农村客户“融资难”“销售难”“物流难”三大痛点,以链式营销开发粮油产业链上下游重点客户,通过多业务协同、多场景拓客,截至10月底实现综合收入2376万元,排名湖北邮政第一。

湖北黄袍山绿色产品有限公司负责人晏绿金在油茶产业助推乡村振兴的路

上总是记得“邮政”这个好朋友。在晏绿金为企业扩大生产规模所需的资金而犯难时,咸宁邮政的一笔“融资E”贷款如同雪中送炭,为他的企业增加产能、实现技术升级助了一臂之力。目前,与黄袍山绿色产品公司签约合作的油茶专业合作社达到115家,该公司的油茶产能也提升至每年2000吨,年收入约1.8亿元。

“融资E”惠农经营贷,是咸宁市分公司联合邮储银行咸宁市分行针对粮油种植户、粮食专业合作社等中小微客

户主推的一款极速贷产品,能有效解决产前资金投入难题。通过“邮银合力、联系关键人、典型引路、贷后维护”的路径,今年,咸宁邮银协同开发粮油合作户309户,发放涉农贷款3597万元。

“在产能增加、产品升级后,咸宁邮政把我们的新品‘本草茶香’茶油引入全省邮政分销系统,提升了产品的知名度,畅通了销售渠道。”正如晏绿金所言,借助邮乐平台、网点推荐、社群分享、社区团购、掌柜订货会等措施,咸宁邮政充分发挥渠道资源优势,将该企业的产品推

今年以来,浙江省温州市邮政分公司充分利用邮乐资源,围绕“全员开店、强化运营、培育导师”三大环节,做优做大“邮乐小店”,进一步强化线上销售矩阵,赋能邮政新零售,助力农村电商发展。截至11月9日,温州市分公司“邮乐小店”交易额成功突破1000万元,达到1002万元;“邮乐小店”日均成单109单,日均分享1346次。

## 选优品组好货

随着互联网技术、视频直播的不断发展,线上销售已经成为当今社会商品零售最具活力和潜力的领域之一。而要打开线上销路,关键在于搭建优质的网络销售平台,组建强有力的电商运营团队。

为了打造一支能征善战且专业素质高、协作能力强的队伍,温州市分公司第一时间遴选各县(市)分公司的优秀营销人员,组建全市虚拟运营团队,并制定详尽的线上销售运营计划,研深研透邮乐平台及集团公司、浙江省邮政分公司对电商平台和渠道运营的各项优惠政策和活动策略。

“运营团队组建后,选品组货便成为极为重要的一环。”温州市分公司渠道平台部经理李学文说道。运营团队首先着手理清产品分类库,依据集团统签、省签、市签三个层级的分销产品体系,分别建立分销、批销、团购商品基础库,以市签地方特色商品为主的“邮乐小店·温州振兴馆”商品库和以地方农特惠产品为主的区域特色农产品地图。在此基础上,运营团队及时了解应季产品种类,挑选综合评价好、性价比高的产品,积极参与邮乐活动提报,并为每个商品SKU制作视频、图片、文案等宣传素材,进一步实现推广素材标准化、运营产品模板化。

“自去年推出‘温州振兴馆’以来,我们先后上架了鸭舌、海蜇丝、高粱肉等温州特色产品,一直深受消费者的喜爱。”温州市分公司渠道平台部电商分销主管夏得利介绍说,“今年9月,我们抓住‘919电商节’契机,成功组织瑞安泰妃南瓜、永嘉牛奶玉米等上架‘邮乐小店’,让8万多斤农产品走出田间地头、走上市民餐桌,解决了农户的销售痛点。”截至今年10月底,“温州振兴馆”已实现销售额630万元,累计发货9.9万件,日均造包超200件。

## 打造小店达人

“这两天‘温州振兴馆’上新了一款来自本地的特色瓯柑汁。我买来尝过了,味道非常香甜。大家抓住机会,赶紧到邮乐直播间里下单。”11月8日,在“蕾蕾邮乐小店导师群”内,李蕾蕾向店主们分享当季优质农特产品。

苍南县邮政分公司集邮与文化传媒部副经理李蕾蕾“开店”已经有7年了,经营“邮乐小店”已然成了她的第二份工作。经过多年努力,她凭借优异的成绩先后荣获“全国邮乐小店十大金牌店主”“全国十大金牌导师”等称号。

“我做‘邮乐小店’的初衷很简单,就是想把好的东西分享给大家,同时也为推广温州本地农特产品贡献一份力量。”李蕾蕾对“邮乐小店”的经营有自己的方法,她将经营秘诀总结为“活动预告、素材推广、订单晒单、好评分享”4个步骤,每日在微信群内推荐全国各地的优质产品,定期分享优秀营销案例。

为了让李蕾蕾的“开店”经验惠及更多的店主,温州市分公司先后建立了“李蕾蕾工作室群”“蕾蕾邮乐小店导师群”,定期组织群内导师为店主开展培训和指导、与店主进行互动交流。同时,制定“邮乐小店店主成长计划”,围绕打造百名头部达人店主目标,通过导师“一对一”指导,提高店主活跃度,营造“邮乐小店”良好的发展氛围。截至10月底,“李蕾蕾工作室”共培育店主57名,累计成交订单近7万单,总交易额达291.8万元。

## 开发热销项目

“‘邮乐小店’线上销售的形式非常新颖,相信与邮政的全面合作,一定能为我们公司的预制菜产品打开新的销路。”温州市预制菜龙头企业——浙江百珍堂食品有限公司新零售总监董雪激动地说道。9月,温州市分公司领导登门拜访百珍堂食品公司,双方同意建立长期稳定的交流机制,并与该公司旗下的晨曦食品公司达成销售合作协议,实现互利共赢。

自合作以来,温州市分公司项目运营团队重点深挖客户需求,深入开展市场调研,了解消费者偏好,积极争取优惠政策,通过佣金高、时效快、服务优的营销策略,吸引诸多店主积极对晨曦食品进行转发和推广。此外,温州市分公司还发挥协同优势,深入预制菜产业链,推出EMS寄递优惠措施,成功促成与多家预制菜企业的寄递合作。

今年“919电商节”期间,温州市分公司共组织6款预制菜产品上架“邮乐小店”,累计成交2811单,销售额达20万元,并为邮政寄递造包2800余件。

『邮乐小店』赋能新零售

当好惠农“贴心人”

□本报记者 崔斌 通讯员 冉俊

“这是村民自己种植的高山‘丑苹果’。你别看它个头不大、长相普通,吃起来却是清脆爽口、香甜入味。喜欢吃苹果的朋友千万不要错过啦!”11月13日,在云南省红河哈尼族彝族自治州蒙自市西北勒乡的苹果地里,来自红河州邮政分公司寄递业务部的杨茜和她的小伙伴化身“村播”,跟随手机镜头向网友介绍新采摘的“丑苹果”。

近年来,直播带货掀起了互联网购物的新潮流,也为农特产品的销售提供了新思路。西北勒乡的苹果正值成熟季节,但传统的线下收购渠道销量有限,急需开拓新的销售渠道。红河州分公司迅速作出部署,组织邮政直播团队进驻西北勒乡苹果种植基地,帮助果农直播销售苹果。

2022年底,云南省邮政分公司联合抖音平台以“服务乡村振兴,助力共同富裕”为主题,在全省启动“山货上头条”活动,利用短视频、电商直播等新业态、新渠道,助力“滇货出滇”,带动农民致富。

为更好地培育乡村振兴中的“互联网+”人才,红河州分公司成立了电商直播团队,开展电商直播的人员培训和商务运营。直播团队经常将直播间搬到果园、大棚等田间地头,通过“技能培训+户外实操”形式进行实战练兵,提升直播技能、营销话术水平,增进与粉丝的互动,不断扩大邮政直播间的影响力。

一部手机、一个支架,乡村小道、山林果树,红河邮政的“村播”们以时下流行的“短视频+直播”形式,为广大网友推荐美丽的田园风光和美味可口的原生态蔬菜、水果等,并利用抖音、邮乐等平台向全国推广,以直播带货赋能农村电商,助力乡村振兴。

除了西北勒乡苹果,还有蒙自枇杷、石屏杨梅、泸西油桃、开远鹰嘴桃、屏边荔枝、弥勒葡萄……红河州分公司的直播涵盖了全州众多的特色农产品。今年以来,红河州分公司通过邮乐和抖音平台开展直播近200场,销售农产品782万元。不仅邮政企业受益,当地的农民专业合作社、种植户也分享到了电商直播带来的红利。

“前两年,我家的水果销售渠道单一,基本上都是在本地销售。如果销售不出去,就会出现积压,很容易造成果子腐烂,蒙受经济损失。今年,红河邮政为我们提供了销售、寄递一揽子服务,帮助我们开拓了新的电商直播的销售方式,果子刚上市就被抢购一空。这下,我们再也不用为果子销售犯愁了!”果农高启民感慨道。

红河州分公司总经理钱长生表示,下一步,他们将发挥邮政电商、寄递、金融等协同优势,全方位提供惠农服务,让直播带货赋能特色农业发展,助力当地农产品运得出、卖得掉、销得好,在当地老百姓心中进一步树立邮政助农直播、惠农农业的良好企业形象。

向全省、销往全国。

针对客户在农资农技方面的帮扶需求,咸宁市分公司主动为粮油种植户、粮食专业合作社提供农资优惠购服务。截至10月底,全市邮政销售化肥542吨,实现收入173万元。

与此同时,咸宁市分公司嵌入农产品进城、工业品下乡等多个生产生活场景,依托农村三级物流体系,为经济类、品质类粮油产品服务标准箱寄递、农产品“极速鲜”寄递服务,助力解决粮油客户产品上行的“最初一公里”难题。截至10月底,咸宁邮政累计实现农产品寄递收入688万元,完成年度计划的110%。

□汪林莉 卢牡花 涂卓雅