



对别人关心的越多，自己得到的帮助也会越多。

第17期

2009年5月8日
农历己丑年四月十四
星期五

B1

眼累无活，手上无活，无精打采，活着也白活。人这一辈子，活得充实才叫活着。
——张世家

大众报业集团（大众日报社）出版
邮发代号：23-2 主编：陈秀云
热线电话：0531-85193581

国内统一刊号：CN37-0002
责任编辑：段新勇
网址：ncdz.dzwww.com

邮政物流拳拳心 服务三农不含糊

■ 本报记者：段新勇

2068个乡镇邮政物流配送中心，八万多处邮政“三农”服务站，在山东广袤的大地上形成了一张巨大而细密的服务网络。在王世春的带领下，数十万绿色车辆、邮政人员奔波在服务三农的路上……

王世春：为三农“绿色”畅通

2006年底，第四届中国物流企业论坛暨2006年中国物流企业年会上，山东中邮物流有限责任公司总经理王世春以全票通过，荣登“2006中国物流十大年度人物”榜首，理由是“他从上任伊始，就一面审时度势，一面勇于创新，他提出‘扎根农村，贴近农民，服务农业’的发展思路，为公司开辟了一片广阔天地。在这片新天地，他开展农资与日用消费品的配送服务，摸索出了一条邮政物流服务‘三农’的新路子。在促进本省邮政物流发展的同时也带动了全国邮政物流分配送业务的迅速发展。”以邮政涉足物流，王世春可谓开风气之先。

近年来，山东邮政认真贯彻落实党中央、国务院和山东省委省政府要求，充分发挥邮政网络、网点和信誉品牌资源优势，本着“扎根农村，贴近农民，服务农业”的宗旨，努力探索服务“三农”的新途径，

积极参与商务部“万村千乡市场工程”建设，为山东社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

山东邮政服务“三农”的优势

邮政参与农村现代流通体系的建设，具有独特的优势：

第一，“百年邮政”信誉可靠。邮政局所在农民眼里是代表国家的，网点固定，信得过，“百年邮政”的良好形象和企业信誉在老百姓心中已经根深蒂固。

第二，邮政网络能够做到无缝隙覆盖。邮政网点深入农村，常年履行服务义务，即便撤乡并镇，原有的邮政网点仍然保留。

第三，对网络控制能力强。邮政在一百多年的发展历程中，已形成了一整套上下畅通，严密完善的网络运行管理制度，对于农村网络渠道有很强的调控能力。

第四，农资产品选择的都是知名厂家生产的大品牌产品，实施的是套餐服务，连锁配送直达村级网站，减少了中间环节。

第五，“三农”服务站严格按照统一标识、统一进货、统一价格、统一服务、统一渠道、统一管理“六统一”的原则经营管理，确保在流通过程中产品不掺假，经营不转包，价格不加码。实现标准化、规范化管理。

“七大承诺”——让经营者省心，叫农民放心

一、不符合国家产业化政策的农资产品，不推荐给农民用；

二、农民不增收，投入产出比低于1:10的农资产品，不推荐给农民用；

三、效果不明显，农民不叫好的农资产品，不推荐给农民用；

四、不是列入国家重点推广计划的农资产品，不推荐给农民用；

五、技术支持不到位的农资产品，不推荐给农民用；

六、证照不齐全，质量无保障的假冒伪劣产品，不推荐给农民用；

七、产品质量出问题，一旦确认，邮政帮农民索赔到家。

山东中邮物流有限责任公司总经理 王世春

平度邮政农资分销启示录

经营在于品牌，优势在于网络，竞争在于产品，卖点在于需求，技术在于套餐，核心在于服务。

七嘴八舌话邮政



平度长乐镇徐王村三农服务站 站长 王雪梅

特点：目前是山东省最大的三农服务站。

技术：根据当地作物生长特点自己能配药方。

新奇招：放眼大市场，把农资店办成农科俱乐部。

王雪梅说：“自从加盟邮政三农服务站，我感觉就是顺啊！从邮政进的产品都是大品牌，像天达2116、金大地...质量有保证，卖出去回头客也多。我卖着省心、安心、放心。用过的老百姓回头都叫好，俺心里也美滋滋的。”



平度洪山镇河南村三农服务站 站长 张作兵

特点：信誉高、口碑好、懂技术、资金充足、年销售60万以上。

张作兵说：“我这里的种子、农药、叶面肥等，都是邮局统一配送的。货源足、价格优。俺拿的都是大品牌厂家生产的产品。技术有保障，农民用着放心。”

“百鸟在林，不如一鸟在手。经营农资加盟邮政，俺算找对了门子！挣钱俺挣得心里踏实。不用担心卖出去的货让人家找回来。”



平度三堤镇三农服务站 站长 朱春英

特点：具有专业的农资知识、对产品的了解比较到位。

史翠英说：“我自己就懂一点农药知识，能够鉴别真假农药。之所以加盟邮政经营农资，俺就是看中了邮政那‘七个承诺’和它的大品牌，它不会像有的厂家那样用假货忽悠俺，忽悠完了，俺进了它的货，出了问题找不着它了。可是从邮政进的货俺不怕！跑了和尚跑不了庙！不光帮俺解决问题、提供技术，还帮俺索赔到底。”

新奇招：“搭配1+1”促销技巧，巧用日化和农资。

朱春英介绍说：“我这里既有农资还有化妆品类、洗浴类。邮政配送的产品我都有，所有产品都来自正规渠道。”

“我卖的是个心安，来买的买的是个放心！在农村大家都认邮政这个品牌，邮政是大品牌、国家的，老百姓信！”



平度张舍镇三农服务站 站长 郝新海

特点：新建的三农服务站，潜力大、辐射周边8个村。

郝新海说：“老百姓最痛恨假农药，打上啥都不管用，卖假农药的该干万刀！坑害农民不是人啊，我加盟邮政经营农资产品，就是看中了邮政是国家的，它不敢进假货，不会忽悠俺，出了问题俺能找到它。卖出去的产品俺就是放心。比如说卖农药俺就怕卖了假的，砸了牌子丧了俺的良心！被人家戳俺脊梁杆子骂。”



平度仁兆镇代王瞳村三农服务站 站长 史翠英

特点：具有专业的农资知识、对产品的了解比较到位。

史翠英说：“我自己就懂一点农药知识，能够鉴别真假农药。之所以加盟邮政经营农资，俺就是看中了邮政那‘七个承诺’和它的大品牌，它不会像有的厂家那样用假货忽悠俺，忽悠完了，俺进了它的货，出了问题找不着它了。可是从邮政进的货俺不怕！跑了和尚跑不了庙！不光帮俺解决问题、提供技术，还帮俺索赔到底。”

听老潘讲自己的故事



潘石屹，1963年11月14日出生在甘肃省天水市。1987年起开始在深圳和海南开创自己的房地产开发生涯。1992年，潘先生与人合作共同创建了北京万通实业股份有限公司，在北京开发房地产。1995年潘石屹先生与妻子张欣女士共同创立了SOHO中国有限公司。SOHO中国的销售额及纳税额都连续多年在中国地产行业名列前茅。



我的家乡在我的小时候，没有给我安全感、舒适感，给我的就是贫困、饥饿、疾病。记得我爸爸有一天晚上突然病了，肚子疼得不得了。村子没有医院，我爸就拿着油倒在背上，用一个碗在背上刮痧，刮得皮肤疼得不行，一直流汗。随后我的妹妹醒了，不停地哭。

大概是凌晨三四点时候，我爸叫我把我叔叔叫过来。我叔叔跟我们家离得很近，只有二三百米，就隔着五户人家。但是就这二三百米还有一段山路，去叔叔家就得顺着山腰跑过去。山沟里有狼，虽然没有吃过小孩，却经常把猪带走。我很害怕。我妈给了我一根一人长的木棍，我爸说你往你叔叔家走的时候，一定要靠着悬崖走，崖的这边可以保护着你。如果遇到狼，不会仅仅来一只狼，肯定有很多只，你也不要怕，就拿着棍子冲着过去。

我咬着牙冲过山沟，没有遇到狼。

我叔叔家的门是关着的，门口有一根铁链子，我拼命摇那根铁链子。我奶奶醒来了，说怎么了。我说我爸病了，让我叔叔过去。我的声音嘶哑尖利，现在我脑海里都回荡着当时我自己的声音。奶奶开门把我抱到炕上，我全身发软，一点力气也没有了。奶奶说了一句话，我一直记着，她说，孩子别怕，不做亏心事，不怕鬼敲门。

——摘自《我用一生寻找》