

拼多多“千亿扶持”上线“多多丰收馆”

# 10亿补贴 20亿流量包扶持品质农货商家

9月5日,由农业农村部、商务部等部门联合发起的“2025年中国农民丰收节金秋消费季”活动(以下简称“金秋消费季”)在浙江杭州正式启动。作为电商平台代表,拼多多出席此次金秋消费季活动,与中国农业电影电视中心合作推出“品牌农产品品鉴”,并联合邀请多名文化博主和网红达人现场带货,创新丰收节消费场景,激发农产品消费活力。

当晚,拼多多联合平台30万农货商家共同上线“多多丰收馆”,覆盖蔬菜水果、水产海鲜、肉禽蛋奶、粮油米面等多品类农货商品,消费者只需在拼多多站内搜索“多多丰收馆”,便可一键拼购各地品质农货,与全国超1000个农产带共庆丰收。

今年4月,拼多多推出“千亿扶持”重磅惠商计划,启动“多多好特产”专项,加码扶持优质农产品,助力农产业增产增收。今年丰收节期间,依托“千亿扶持”和“多多好特产”专项,拼多多还将投入10亿元补贴资金、20亿流量资源包扶持品质农货商家,不断提升农产品上行质量和效率,让天南地北的农货好物加速端上消费者餐桌。



▲9月初,陕西米脂小米即将进入采收季。  
张洪滔 摄



▲金秋消费季现场,拼多多副总编辑韩帅登台发布拼多多四大惠农举措。(主办方供图)

## 品质农货登陆“多多丰收馆”,微山湖大闸蟹热销

金秋九月,全国各地农产品迎来丰收季,陕西米脂小米、山东微山湖大闸蟹、浙江舟山带鱼、福建平和葡萄柚、广西玉林芭乐等农产品悉数登陆“多多丰收馆”。此次,“多多丰收馆”设置了“农业精品品牌”“消费助农产品”等优质专区,将持续55天对优质农产品消费提供常态化、成体系的扶持。

同为中国国家地理标志农产品,微山湖大闸蟹的知名度远不及阳澄湖大闸蟹,如今,在拼多多的扶持下,这一地标产品正加速俘获全国食客。

据拼多多商家原永贺介绍,由于降温时间更早,一般而言,微山湖大闸蟹的成熟时间比阳澄湖大闸蟹要早15至20天,且蟹黄饱满,产量大、产期长,然而,由于微山县电商产业发展滞后,当地大闸蟹一直面临着叫好不叫座的窘境。

今年8月,原永贺将微山湖大闸蟹搬上了拼多多,想借助拼多多打开当地大闸蟹的知名度,“入驻一个月,我们的日单量已经破万,且零差评。”原永贺表示,海量订单让他充满了信心,今年丰收节前夕,原永贺在微山县当地率先搭建了包装、冷链、物流等基础设施,全力保障大闸蟹运输时效。

“依托高效的物流,各大一线城市和省会地区的消费者均能在24小时内收到鲜活的微山湖大闸蟹,其余地区48小

时内必达,死蟹包赔。”原永贺表示。

在福建平和县,除了平和蜜柚外,有着“爆汁手榴弹”之称的葡萄柚也正借助拼多多链接全国大市场。据拼多多商家张锦介绍,起初,消费者对葡萄柚的认知度低,因为难剥皮等原因,葡萄柚一度成为高售后品种。为推广葡萄柚,张锦想了个妙招,除了商品说明外,他还为每份订单附送榨汁杯,引导消费者将葡萄柚用于榨汁。

在拼多多的扶持下,2019年,张锦一小时便能销售超万单葡萄柚。今年,葡萄柚再度迎来丰收季,据张锦介绍,随着养生潮流兴起,葡萄柚收获了不少年轻人的喜爱,此外,北方地区的订单量大幅提升,成了北方消费者秋冬补充鲜果维生素的优选。

在陕西米脂县,有着“贡米”美誉的米脂小米也即将进入采收季。冯亚波是米脂县土生土长的“80后”,从2003年开始,他就一头扎进了米脂小米的育种、种植和推广事业,成了当地米脂小米产业的“领头雁”。

米脂小米颗粒饱满、米油厚,是中国首批地理标志农产品,但由于价格高、消费者认知度低,一直走不出黄土高原的山坳。2024年,在拼多多运营人员的辅导下,冯亚波携米脂小米在平台正式起步,“刚开始是几百单,很快便增长到月销一万单,如今我们月销已经超过3万单,且吸引了很多回头客。”冯亚波表示。

如今,走进冯亚波的工厂,现代化的加工设备有序运转:筛分、除杂、挑选、红外色选……进一步保障了米脂小米的品质。目前,冯亚波正联合当地工厂开发小米汁、小米粉、小米面膜等深加工产品,进一步提升产业附加值。

## 拼多多“千亿扶持”惠及坡坎人家

# 返乡女孩李春花带山村老人学网购

清晨的薄雾还没散尽,重庆市云阳县龙角镇的山坳里已有了动静。

68岁的张大爷背着刚拾的枯枝往家走,路过村口李春花的家。此时,26岁的李春花正在小院里手把手教几位老人划手机屏幕,“点这个放大镜,输‘小板凳’,就能看到好多样式了。”

“春花,你网上给我买的斧头真不错,砍柴快多了!”张大爷朝着院里喊,手上还掂量着那把崭新的斧头。

这样的场景,如今成了这个偏远山村最寻常的风景。

### 归乡 从讲台到大山

一年前,李春花还在重庆中心城区的幼儿园里,领着稚嫩的小朋友唱歌跳舞。2024年深秋,父亲因病离世的消息让她踏上归途。

看着母亲因手部变形而笨拙做家务的身影,看着空荡荡的老屋和村里日渐老去的面孔,她做了个让全家人意外的决定:“我不回城里了,留下来陪妈,也帮衬着村里。”

她感到归乡的路比记忆里好走多了。当年坑洼的泥路早已硬化,路灯在夜里亮成一串星子,可村里的老人们,却像被时光落在了原地。

回村后,李春花先在电信公司帮村民解决手机问题。2024年年底,云阳县实施“本土人才”培育计划,面向社会公开选聘“沉得住、留得住、能管用”的优秀人才,以解决乡村振兴人才短板问题。李春花凭借对家乡的深厚感情和一颗帮助乡亲的红心,顺利通过选聘,加入了村级工作队。这不仅给了她一个扎根乡村的平台,也让她感到肩上的责任沉甸甸的。

开展工作后,李春花发现村里老人们的生活面临双重不便。一方面,智能手机在他们手里就像一块“能发光的砖头”,有人不会查询养老金余额,有人看不懂短信验证码;另一方面,传统赶集购物也充满周折:想买双合适的布鞋,要么遇不上合适的尺码,要么得托人捎带。

李春花知道,自己有更重要的事要做。

### 课堂 从“代购”到“授渔”

“春花,你网上买的那个洗衣液真便宜,能帮我也买一瓶不?”“春花,这个网上买是不是更便宜?”“春花,给我在网上买个电饭煲吧!”作为村里为数不多的年轻人,老人们自然把一个个“难题”抛给这个从小看着长大的囡囡。

李春花乐此不疲做起村里的“代购”,但她意识到自己不可能永远随时帮忙。于是,一个想法冒出来:何不教会老人们自己用手机网购?

她翻遍了手机里的购物App,最终把目光落在了拼多多上。“老人们过日子精打细算,最在意三样:东西实在、价格实惠、别要邮费。”她对比过,同样一把农用斧头,镇上五金店卖35元,拼多多上22元还包邮,直接送到镇上的快递点。

这源于拼多多近年来向西部偏远地区、中东部山区、乡村振兴重点帮扶区等地的县域乡村加大补贴,流量等资源的倾斜力度,鼓励商家加强商品供给,持续扩大“普惠消费



李春花和村民们。

圈”。同样的日用品,不用花更多的钱、出更多的力、走更远的路就能买到,特别适合老人们的需求。

73岁的张朝英奶奶做完乳腺癌手术后,腿脚早已不听使唤,连去屋后收南瓜都喘得厉害,更别说跋涉1小时山路赶集了。家里电饭锅坏了,她急得直念叨。

春花拿着手机帮她在拼多多挑选,张奶奶凑过来眯着眼睛叮嘱:“挑个好用点的就行。”快递到了,春花骑电瓶车沿蜿蜒山路取回。当新电饭锅插头插入电源,指示灯亮起温暖红光时,灶台的烟火气终于回来了。

教学从最亲近的人开始。母亲的手指因旧疾不太灵活,李春花就把步骤写在硬纸板上,一步步教她点屏幕:“先按这个图标,再点语音输入,说‘洗衣粉’就行。”邻居王奶奶总怕“钱被网络骗走”,李春花就陪着她买了个9.9元的塑料盆。到货那天,老人摸着厚实的盆底笑出了褶:“这比集上买的还结实!”

老人们用着满意,渐渐地,就开始相信原来真的有物美价廉的商品可以送到山里。

于是,“春花课堂”从自家小院延伸到了整个村子。她把手机字体调到最大,教大家看商品评价里的实拍图,教大家用语音功能代替打字。

没有网购能力的老人该怎么办呢?“我能帮就帮。”李春花把80多岁的邻居李永明的药单存进手机备忘录,每周准时帮着下单送药。老人的儿孙都不在身边,腿脚不便又常年服药,李春花便时常带着网购的牛奶、麦片、大米上门看望,看着老人渐渐好转的气色,她忽然觉得,自己手里的手机,成了连接牵挂的纽带。

### 微光 从快递纸盒到乡村振兴

现在的李春花,工作日在村委会处理村务,周末要么帮家里干农活,要么骑着小电驴去镇上帮行动不便的老人取快递。十几分钟的车程里,风掠过耳畔,带着踏实的烟火气。

“以前觉得城里啥都方便,回来才发现,家乡的日子也能出过滋味。”李春花的工资不算高,但每次看到老人们收

到快递时的雀跃,她就觉得值。大爷学会网购后,逢人就夸:“这拼多多,花多少钱明明白白,东西实打实好!”奶奶买的藤椅摆在院坝里,傍晚乘凉时总能聚起三五个老姐妹摆起龙门阵。

镇上的快递点渐渐热闹起来,成为山村被纳入“普惠消费圈”的生动注脚。每周赶集日,卖完菜的老人会顺道拐去取包裹。纸箱子里装着电风扇、老花镜、农用手套,也装着老人们对生活的新期待。李春花常站在村口望着这一切,她知道,自己教会老人们的不只是网购,更是打开了一扇窗——窗外有更丰富的商品,有更便捷的生活,还有山外世界的暖意。让老人们“拼”出的不仅是新物件,更是晚年生活的新品质。

夕阳西下时,李春花帮母亲干完农活,手机弹出一条拼多多的物流提醒:是替妈妈买的声控空调扇到了,“妈妈手不好,声控的更方便”。

骑着小电驴从镇上赶回家,车筐里的硬纸盒被风吹得轻响,李春花的心里暖暖的,她觉得这样的日子很幸福。



李春花教老人使用拼多多。

李春花将在拼多多上“代购”的电器送到老人家里。

(本文图片均由 程艺辉 摄)