

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。



▲金秋消费季现场，拼多多副总裁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：筛选、除杂、挑选、红外线色选……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。

四大举措加码投入，助力品质农货出村进城

在金秋消费季启动仪式上，作为电商平台代表，拼多多副总编辑韩帅登台发布2025年拼多多助农惠农举措。韩帅表示，依托“千亿扶持”计划，平台将推出四大举措加码农业投入，激发乡村发展新动能。

其一，借助“多多好特产”专项，加码扶持品质商家和农货，深入全国各大农牧产区，持续探索农货上行新模式，提升农业附加值；其二，依托“百亿农研”，探索农业基础研究和关键核心技术攻关，通过“多多农研科技大赛”等赛事，推动农业前沿技术创新、应用和推广。其三，上线“多多丰收馆”，加码投入补贴和流量资源，向优质农货商家重点倾斜，强化农产品品牌打造；其四，组织开展丰收节助农直播等系列活动，聚焦区域特色农产品，创新消费场景，推动产销精准对接。

活动现场，拼多多联合中国农业电影电视中心邀请知名文化博主阿臻杂谈等4位达人走进直播间，讲解各地人文风情，为特产“代言”。带货产品涵盖果蔬海鲜、乳品酒水、粮油米面等产品，吸引网友接连拼购、点赞。

中国农业电影电视中心党组书记、主任毛德智表示：“拼多多在助力农产品上行、农业品牌建设、东西部协作、定点帮扶等促消费方面发挥了重要作用。今年金秋消费季，农影中心与拼多多合作开展了直播带货、品鉴等活动，让更多优质农产品通过消费季的流量红利走出乡村，推动城乡居民营养健康膳食，促进农产品消费。”

8月底，拼多多发布《2025农产品上行半年报》，数据显示，在“多多好特产”扶持下，2025年上半年，拼多多农产品销量快速增长，同比增长47%；平台经营生态持续优化，农货商家数量加速增长，“00后”农货商家数量增长超30%；供给丰富度和品质不断提升，优质品种、新质商品等SKU增长54%。

“拼多多既是新时代中国‘三农’事业发展的见证者，更是积极的参与者和受益者。未来，拼多多将持续深化‘小农户’对接‘大市场’的数字化解决方案，以平台经济激活乡村发展动能，为全面推进乡村振兴、加快建设农业强国贡献‘多多’力量。”韩帅表示。



▲金秋消费季现场，拼多多搭建展台，展示平台在“品牌富农、消费助农、科技强农、人才兴农”等方面的工作及成效。

（主办方供图）



▲9月初，陕西米脂小米即将进入采收季。

张洪滔 摄

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“沉得下、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，加入了村级工作队伍。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，同样一把家用斧头，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

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



李春花和村民们

”。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，一步一步教她点屏幕：“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：“这比集市上买的还结实！”

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，家乡的日子也能过出滋味。”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，更是打开了一个窗——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）