

拼多多“农云行动” 翻山越岭、跨越江河的这一年

县域经济,是国民经济的重要基石和支柱。根据国家发展改革委中国城市和小城镇改革发展中心最新发布的《中国式现代化县域实践调研报告》(以下简称《报告》)显示,农村电商蓬勃兴起,平台经济已经成为推动县域发展的重要力量。以拼多多为代表的电商通过变革农产品供应链、推动农产品上行的方式找到了拉动县域经济特别是乡村振兴的密码。

根据《报告》,拼多多近年来持续深耕农村市场,支持各地立足资源优势打造各具特色的农业全产业链,建立健全农民分享产业链增值收益机制,形成了“农地云拼”“产地直销”等特色模式。

《报告》显示,作为全国头部农产品上行平台,拼多多坚持农产品“零佣金”策略,持续发起“寻鲜中国”“农云行动”等特色助农项目,在全国优选地标农产品、区域品质农货,通过专区推介、地标宣传、尝鲜直播、流量扶持等方式,向拼多多平台9亿消费者进行推介,助力农户丰产增收、农产带提质增效,实现有质量的增长。

“农业是拼多多的初心。八年来,我们从田间地头出发,目前已带动全国超过10万名新农人返乡创业,直连全国超1000个农产区、1600万农业生产者,致力于让全国消费者吃得新鲜又实惠,让广大农户丰产又丰收。”拼多多副总裁侯凯笛表示,“拼多多经验在此次调研报告中的呈现,是对过去工作的肯定。未来,我们将继续重投农业基础设施建设,推动农业‘数实融合’,为县域经济发展及乡村振兴作出更大贡献。”

■新快报记者 郑志辉



■2020年5月,刘国宁的故事被时任商务部部长钟山在国新办新闻发布会上作为典型案例进行分享。

保持“零佣金” 升级“产销对接”为“产消直连”

今年12月15日,拼多多联合央视新闻共同推出《了不起的中国县》直播活动。从晚上7点到11点半,全国17个县的县领导轮番上台,向全国人民推荐家乡好物,比如江西分宜县米粉、浙江常山县胡柚、湖北钟祥葛粉等。

在谈及各地特色农产品如何通过拼多多“出村进城”时,央视主持人在直播中表示,拼多多百亿补贴通过面向农产品、农副产品加码补贴,百亿补贴有效降低了供需两端的采购成本,链接全国数百个农业产业带,助力区域农产品发展成产业。

比如在本次直播中的金乡大蒜,拼多多“农云行动”专项小组就曾专门前往山东省金乡县,为当地中小商家和农户进行“一对一”定向运营指导。

助力100个农产带 建设“数字化新供给”

拼多多的发展离不开国内农产品上行的发展大势,农业作为拼多多的基本盘,拼多多一方面对农产品实行零佣金政策,推动入驻百亿补贴的涉农商家销售增长;另一方面开展“农云行动”,提升农产品品质,促进数字化新供给,进而为高质量消费打下了基础。

按照规划,平台将重点助力100个农产带建设“数字化新供给”,为此将集中投入优势资源,包括大面积推广“多人团”在秒杀、百亿补贴的运用,积极对接农货节、年货节等大流量支持。

今年二季度,拼多多“农云

向运营指导。

今年5月,“农云行动”小组针对性地批量对接当地优质供应链,对优质新农人进行小规模辅导。平台实行农产品零佣金政策,助力农产带“产消直连”,不断优化中间补两头,让利农民和消费者。

业内人士认为,无论是“农云行动”,还是农产业带专场直播,拼多多把数字科技能力输送到田间地头和农产品流水线上,加快数实融合,在农业数字化转型图景中寻求长期增长主线。消费者通过百亿补贴+产业带直播的方式,能以好价格买到好产品,而另一头连接的农业和当地特色产业,也能体验到一场从销量增长到品牌沉淀的价值升级。一降一升之间,拼多多既是见证者,更是亲历者。

行动”深入山西运城、四川成都、陕西西安等水果大产区以及湖北潜江小龙虾、福建霞浦海产、山东金乡蔬菜、苏州大闸蟹等农产带,为当地商家提供电商运营专场培训及一对一运营指导,推动农特产的标准化、品牌化、数字化发展,建设数字化新供给。

目前,拼多多平台已直连全国超1000个农产区,助力农副产品出村进城;直连1600万农业生产者,涉农商家过百万。

在消费领域,拼多多百亿补贴发起一系列农货加补活动,加大力度扶持时令好农货,引导高质量消费;不久前上线的“水果自由消费季”,则重点补贴高价水果,帮助用户实现“水果自由”。两相叠加,推动拼多多用户在平台上实现“农产品自由”。



■拼多多鼓励青年科研人员投身“三农”事业。

针对性辅导优秀“新农人” 孕育1000个成功典范

乡村振兴,人才是关键。乡村人才建设,最好的“扶持”不是直接给钱,而是建立一整套激励新农人能跨越式发展的平台机制,做数字农业的放大器。“农云行动”根据产地需求,将更多的资源倾斜至“新农人”的培育工程上。

例如,组织全球性、高水平的农研科技大赛,探索农业前沿技术,培养扶持新农人;推出百亿农研和百亿补贴优惠政策,助力农业领域形成“人才红利”;在“多多课堂”提供农产品上行、互联网运营、渠道经营等课程,塑造新农人的知识结构;在当地涉农、电商部门指导下,举办专场招商培训,对优秀新农人进行小规模针对性辅导,孕育1000个成功典范等。

如今,倾力“育苗”的拼多多培育出了“96年电商产业带头人李诗宣”“日销大蒜至多4万单的晏林英”“不做码农做果农的厦大高材生陈宗佑”等新农人,他们已然成为推动农产品上行的中坚力量。

对接专用农货物流体系 提供全链路的农产品 上行基础设施服务

物流快递是困扰农产带当地商家的一大难题。商家从当地发货,存在物流成本高、消费者等待时间长等问题。对此,拼多多为农产带商家对接仓储、冷链等专用农货物流体系,提供全链路的农产品上行基础设施服务。

最近,新疆“海鲜”凭借产区优势走红出圈,并热销全国。在新疆雪蟹登陆“多多丰收馆”后,拼多多百亿补贴也进行了超额补贴,消费者下单后,雪蟹将从额尔齐斯河原产地空运至江苏等中转站,再通过全程冷链的方式送达消费者手中,长三角等“偏远地区”的物流时间最快仅需要一天,确保消费者可以品尝最新鲜的雪蟹。

助力打造品牌 推动农特产标准化、 品牌化、数字化发展

拼多多要助力农产带解决的第三个难题,就是鼓励商家在品质的基础上,尽快形成自己的品牌。

在甘肃省庆阳市环县,传统的羊肉产销链条里,农户利润空间小,面向的市场也有限。通过拼多多等电商平台赋能,村子的山羊销往了大山外,财富走进了山村。《报告》显示,环县做大做优做强特色产业,大力实施品牌战略,环县县域经济正迈向高质量发展。环县积极培育羊肉产品电商销售企业,通过拼多多等平台带货,多方面拓展市场销售渠道,做到了产品不愁卖、销售有市场。

“我们到全国调研了多个农业大省的农产区。切身感受到,2023年大家都蓄了一股劲儿。我们将更敏锐地把握今年农产品产‘消’新形势,通过‘农云行动’,找出植根本地的‘领头羊’,带来整个产业链的数字化发展,打造更多全国性的农业品牌。”拼多多“农云行动”负责人表示。

