

【亿邦原创】又是一年瓜熟时。眼下正值瓜果大量上市的季节。近日，西安市阎良区关山镇付马村，上千亩甜瓜陆续成熟，大棚内一幅瓜果飘香、一派丰收、产业兴旺的美好景象。村民们正忙着采摘、分拣、装箱，一个个圆润饱满的甜瓜，通过电商销往全国各地。

拼多多发起“寻鲜中国-多多好农货”活动，助力阎良甜瓜“破圈”，借助电商平台销往全国，带动当地农民增收致富。

2019年6月上线至今，拼多多百亿补贴已“补”了三年，即将“补”入第四年。这一由拼多多首创的促销概念，被竞相模仿和先后跟进。目前，拼多多百亿补贴农产品达到了4万款，这样的补贴力度和持续时间，在中国的互联网平台中，只有拼多多一家。

其实，在拼多多CEO陈磊的带领下，拼多多已逐步完成从重营销到重研发的战略转型，并连续投入百亿利润设立“百亿农研”专项。但是，惟有在推动优质农产品上行方面的补贴，力度依然未减。目前来看，持续重投农业领域这一长期战略已初见成效。

## 01

### 助力农产品上行百亿补贴下的农产品原产地

长久以来，我国农户经营存在规模小、产业化程度低、科技水平不高等特点。此外，因为农村基础交通设施不便，娇嫩不耐储存的农产品面临着高昂的运输成本。

农业一直是拼多多的最强标签，百亿补贴的重点也是农产品。时至百亿补贴3周年，拼多多已经覆盖农产品超过4万款。

针对我国农业产业链的特点，拼多多深入原产地，引导农产品的标准化和统一化生产，帮助农民朋友们实现综合收益的提高。这也印证了拼多多农业出身、社会价值优先的价值取向；反映出助力解决农产品的产销，是拼多多的立身根基之一。

财报显示，一季度，通用会计准则下的营销费用较2021年同期下降14%，营销费用占收入的比例也进一步降低至47%，2021年同期则为59%。

这表明，通过减营销，重投研发和农业，拼多多逐步向更为稳健的可持续增长迈进。



瓜农在大棚内采摘阎良甜瓜

“阎良甜瓜具有‘规模大、上市早、品质优、耐运输’等优势，是非常适合在电商渠道销售的水果。”90后返乡创业小伙张晨光在精挑细选好瓜和亲自种植的过程中了解到，阎良甜瓜深受人们喜爱，很重要的因素是，西北农林大学推动了阎良甜瓜的育种、种植标准的建立等工作。同时，也在阎良当地建设了种植示范基地；而这些示范基地生产的甜瓜，正在通过拼多多平台销往全国各地。

“5年来，我们在拼多多平台上的阎良甜瓜销售量逐年增长，今年平均日销达到了1万件。”张晨光回忆，2018年，第一年在拼多多试水卖阎良甜瓜就取得了意想不到的销售业绩，当年卖出16万件。之后几年，张晨光刻苦钻研种植技术和线上营销，因产地直发，品质优质，价格实惠，赢得不少回头客。在拼多多平台上的销量稳健增长，2021年销量41万件，预计今年销量将突破50万件。

为了让甜瓜种植更标准，更具规模，张晨光在阎良以农户合作模式自建2000亩甜瓜大棚基地。张晨光表示，“为了让全国消费者尝到关中平原上的‘18度甜’，将继续与团队成员扎根广袤的农村，助力乡村振兴，帮助更多村民走上幸福小康路。”

作为国家地理标志农产品，阎良甜瓜入选首批“多多好农货”，由平台倾斜资源推



向全国消费者。

而这只是拼多多下沉农村田间地头的一个缩影。

通过直播、助力种植与电商销售标准完善等方式，拼多多不仅提升优质农产区的品牌影响力，还促进了农民稳定增收，助力乡村振兴。

为提升农产品附加值与溢价能力、推动产业良性发展、促进农民稳定增收、助力乡村振兴，作为中国最大的农产品上行平台，拼多多发起了“寻鲜中国-多多好农货”项目，以节令为轴，在全国寻找最新鲜的当季食材，以“尝鲜直播”等方式，向平台用户介绍各地的“好农货”。

“寻鲜中国”项目，就是寻找更多优质好农货，进行直播、培训等全方位扶持，助力更多优质农产品的“产消对接”，通过总结梳理农产品品牌建设和保护经验，并择机向更多农产区进行推广。

此外，拼多多将坚持农产品“零佣金”以及“拼购+产地直发”的模式，针对不同农产品品类制定、完善“好农货”标准，并对符合标准的农产品进行资源倾斜。



作为国内最大的农产品上行平台，拼多多不仅让农产品与工业品共享百亿补贴的流量入口，而且还坚持对农产品不抽佣，并推出专门的补贴策略，不断提升品质农货的交易规模和线上销售标准，推动形成超大规模的农产品供需匹配。

在当前疫情防控背景下，“百亿补贴”等新消费模式已成为刺激消费市场的新动力。拼多多将通过技术创新继续推动线上消费大规模供需精准匹配，并在经济高质量发展的新格局中发挥积极作用。