

拼多多启动“超级农货节”

24天投入15亿资源,助力近2000个农产区加速数字化



“西昌葡萄”将登陆拼多多第四届农货节。 卫疆 摄

从“最初一公里”到“产前一公里”

农货节,拼多多迄今已举办四届。在国内多家头部电商平台积极推动的几大购物节中,农货节是唯一以农产品为特色的电商大节,鲜明体现了拼多多出身于农、重仓农业的特点。据悉,今年的“超级农货节”,是持续天数最久,产区规模、补贴力度最大的一届。

起初,依托“农地云拼”的模式,拼多多发力农产品销售的“最初一公里”,打通了原产地直发的通路,使得新鲜农货的最佳赏味期限不再浪费于多重分销与冗长运输之中。此后,顺应消费者从“有没有”到“好不好”的需求,拼多多农货节不断升级。农货供应既保数量,也要保多样、保质量,开始深入“产前一公里”,推动农产品的品种培优、标准化生产以及品质提升。

比如,被此次“超级农货节”翻牌子的烟台薯25号是烟台农科院选育的优质烤薯品种,使用的是烟台农科院授权的脱毒种苗。“我们要求种植户必须起垄、深耕、覆膜,以科学的方式进行种植,从‘源头’保证食味与品质。”壹亩地瓜创始人刘朝丽表示。

青岛大虾是另一款从种苗这一产前环节开始抓质量的农货节“重补”产品。“青岛大虾吃海鲜长大,竹节虾的饵料一般是‘海沙子’、蛤蜊等贝类小海鲜。南美白对虾进入高速成长期以后则喂食鳕鱼肉。”为“超级农货节”供应青岛大虾的95后“新农人”崔成龙说,“环境好、种苗好、吃得好、不打药,这是以大虾为代表的青岛水产品质突出的重要原因”。

在江苏昆山,今年首次参加农货节的大闸蟹品牌“今锦上”亦狠抓标准化生产。比如,他们实现了不同大闸蟹规格的机械化分拣,二两母蟹还是三两公蟹,机器分得清清楚楚。同时,他们引入机械设备取代捆蟹师,使用符合食品级别要求的绳子进行机器捆扎,从而保证“足斤足两”,且过程可追踪、可溯源。

据了解,为助力农业科技创新对接大市场,带动农业生产经营的产业化、规模化、标准化和组织化,“超级农货节”期间,“百亿补贴”对品质农产品的单笔补贴最高接近60元,而补贴额度则普遍超过30%。

“除了此次‘超级农货节’,拼多多还将通过‘寻鲜中国 多多好农货’等长期项目,发现、选择、培育更多有潜力、有口碑的产区和产品,带动新农人将更多小品种做成大产业,用技术赋能农业生产,助力乡村振兴。”拼多多农货节负责人表示。

8月21日,拼多多推出“在线时长”达24天的“超级农货节”,覆盖全国20万款农产品、超10万家涉农店铺。即日起,诸多优质的原产地农产品都将陆续在拼多多上迎来属于它们的销售主场。

自2019年8月起,拼多多已连续四年举办农货节,辐射产区从2019年的500个、2021年的逾1100个扩展至如今的近2000个。今年,“超级农货节”将一如既往地坚持对农产品“零佣金”,撬动百亿补贴、万人团、直播等频道及搜索的扶持资源,依托定位于农产品产地直播的“百产计划”以及联合湖北、云南等省近十个县(市)开展的助农直播,拉动优势农产区的销售,提升品牌农货、地标农产品的声誉和影响力。

“好农货不仅要产出来,更要卖出去。我们以农起家,以‘农地云拼’的模式推动优质农产品的大规模‘产销对接’,一直以来都是平台的工作重点,每年一度的农货节更是有效的抓手之一。”拼多多农货节负责人表示,今年将为农货节累计投入15亿资源,扶持“南果北粮”直连8.8亿平台用户,助农户、消费者和商家共享秋收的喜悦。

■三湘都市报全媒体记者 潘显璇

打造一批“超级农货”

8月下旬的陕西大荔,冬枣就像作家路遥描写的那样,是“在黄叶绿叶间像玛瑙似的闪烁着红艳艳的光亮”。“我和枣子都准备好了!”今年农货节,27岁的杨栋再度把他从小吃到大的大荔冬枣送进了主会场,带着他父母以及周边枣农对新产季的无限期待。上个产季,他在拼多多上销出了近100万斤冬枣。

在巴蜀之地,川渝山货也正等待农货节的加持。“今年,我们做足了准备。‘西昌葡萄’这个地标涉及到的西昌市下辖24个乡镇,我们全部都有采货或定园。只要订单一来,我们就立刻安排采摘、发货,保证把这鲜甜从树尖送到舌尖。”作为农产品经纪人,郑磊在拼多多上销售近些年闻名遐迩的葡萄明星——阳光玫瑰。

云南宾川是今年首次参与农货节的产区“新贵”。为助力宾川石榴“卖全国”,农货节期间,拼多多将落地助农直播、资源倾斜等一系列举措。

据拼多多“农货节”负责人介绍,“超级农货节”是下半年农产品线上销售旺季的开端,以此为起点,平台将针对石榴、葡萄、猕猴桃、大闸蟹等品类,围绕特色鲜明、质量稳定、信誉良好的地标产区,打造一批应季销量过亿件、增长较快的“超级单品”。由于“拼”的模式能从时空两个维度汇聚和激发需求,容易出现爆款农货,截至2021年年底,拼多多平台单品订单量10万+的农产品爆款超过了6000款,单品销量超100万单的农产品达到50余款,一批“小产区”水果成为国民水果。

农货直播:破解消费信任难题

在打造“超级农货”的道路上,农货直播正在发挥越来越大的作用。

“欢迎各位茶友来到直播间,今天是‘景迈大树茶’专场。”8月19日,直播镜头中的李玉萍一边向网友介绍勐海普洱茶,一边端着热气腾腾的茶杯向大家展示。尽管眼下正值传统茶业的销售淡季,但李玉萍的直播仓库却一片火热。作为今年首次参加“超级农货节”的直播商家,他们团队提前准备了多个品类的优质产品。

云南勐海是闻名世界的产茶重镇,正宗的勐海普洱,价格远高于一般的农产品。“如何让消费者相信我?”这曾是李玉萍在线上销售普洱的难点,而直播让她一点一滴收获了用户的信任。

“起初,在镜头前精准推介产品对我而言并不容易,我就从如何注水、如何泡茶开始讲解。”李玉萍认

为,专业的讲解会吸引新客,而优质的产品会吸引复购。目前,李玉萍经营的店铺回购率极高,用户在直播间的平均停留时长达到1小时以上。

据了解,“超级农货节”期间,拼多多将向农产品直播倾斜包括直播培训、流量等在内的扶持资源,鼓励更多新农人走进直播间,展示、推介产品、产业及产区,让品质农货被更多人看见及信任。其中,定向扶持农产品的产地直播项目“百产计划”将每日一播,助力农户及时出货,兑现丰收的喜悦。

“目前,侧重知识普及的科普播、人设型主播的个性播是最受平台用户欢迎的两种直播方式。”拼多多“农货节”负责人表示,今年上半年,通过直播频道销售的农产品金额是去年同期的四倍。“农货节期间正值秋收,直播这一新模式应用于丰收的田间地头,或将‘生产’出更多爆款农货。”



参加“超级农货节”后,李玉萍正在用心直播。 闵杉 摄