



借助拼多多“多多果园”，何爽(右一)短短三个月内帮助家乡卖出去800万斤石榴

2020 国家扶贫日专题

拼多多:脱贫攻坚“拼”劲十足

文/唐燕

在脱贫攻坚的决胜年,上海企业拼多多获得了2020全国脱贫攻坚奖组织创新奖。

这组数据或许能看出拼多多在助力脱贫攻坚上有多“拼”——

仅今年2月以来,拼多多的消费扶贫等各种助农活动累计带动平台相关专区共计成交4.9亿单,卖出农副产品总计超过29.3亿斤,帮扶农户超百万户。

2019年,拼多多平台上农副产品成交额达1364亿元,其中贫困地区农产品上行372.6亿元,来自国家级贫困县商家数达36万,其中注册地为“三区三州”的商家数为15.7万,依托平台脱贫人口超50万,累计带动脱贫人口超百万。

拼多多起家于农业也立足于农业,未来,拼多多还将进一步投资于农业价值链各个环节的技术和业务,加速农业产品的网上零售渗透率,为农户和消费者创造更多价值,助力乡村振兴。

7月22日,第一届“多多农研科技大赛”决赛在云南昆明启动。一边是具有多年草莓种植经验的农人组,一边是掌握人工智能技术的AI组,农业领域的“人机对战”拉开帷幕



“拼”模式打通新农路



杨添财(前)和何爽等作为拼多多新农人代表参加中国农民丰收节的山西主会场活动

“卖出的每一枚水果,那不是钱,而是在证明着我们的价值。”

26岁的四川新农人杨添财在年幼时因肌肉萎缩症落下残疾,两年和另一位患有听力障碍的伙伴一起,在拼多多创立了残疾人生鲜品牌“一起走吧”,销售苹果、猕猴桃等农货。他们在2018年8月开店,10月才开始真正运营,但爆发力惊人,到12月底,店铺在拼多多的销售额即超过3500万元,线上线下总体销售额则突破4000万元。

杨添财擅长线上运营,他很熟悉拼多多“人以群分”的新商业逻辑。“我们参加的多多助农,就是从四川大凉山那里采购的水果。”通过拼单和游戏等方式,拼多多上

6.83亿消费者的需求被归聚起来,其中的一部分,成为这位心怀梦想的年轻人的强大动力。

拼多多独特的“拼”模式,把消费者长时段的分散需求汇聚成短周期的批量需求,这种建立在6.83亿用户需求基础上的巨大吞吐量,让“需求飞轮”拉动“供给飞轮”转动起来,建立让农民增收、让消费者得实惠的农产品“超短链”。经由这条农货上行“超短链”,吐鲁番哈密瓜48小时就能从田间直达上海消费者手中,价格比批发市场还便宜;受疫情影响一度面临滞销的云南紫皮洋葱,打包卖到了北京,价格只有超市的五分之一。借助人工智能、移动互联网等技术,拼多多

将全国贫困县的农田,和城市的写字楼、小区连在一起,成功建立了一套可持续扶贫助农机制。

对于杨添财来说,自己卖出去的水果,不仅是生意,更是对自我价值的证明。创业期间,杨添财在采购农产品时优先照顾贫困户,还言传身教带动了五十多位残疾人就业创业。2019年,“一起走吧”店铺全年销售额达到1.2亿元,杨添财还获得了共青团中央、农业农村部共同评选的“第十一届全国农村青年致富带头人”称号。他说:“最开始做农业是误打误撞,现在在这条路上越走越坚定了,也希望继续向农业产业链上游去做深、做强,用科技改变我们农村。”

百县直播助力消费扶贫

电商技术的不断更新迭代,给了新农人展示自我的机会,也为现代农业提供了更为便捷的“新农具”。今年5月底,上海援滇干部、云南省文山州西畴县副县长吴川在直播间里忙得热火朝天。当天,在西畴县电子商务公共服务中心展厅内临时搭建的直播间里,吴川和西畴县委副书记、县长黄明勇双双上线当起了“大厨”。他们一边与网友互动,一边介绍西畴出产的紫皮洋葱和小米辣。

“虽然我们西畴只是个边陲小城,但北回归线横贯全境,使我们这里出产的紫皮洋葱个大、皮厚、



7月22日,四川省阿坝州州长杨克宁领衔四川省阿坝藏族羌族自治州下辖1市12县政府主要领导,开启“净土阿坝”消费扶贫州县长联播

水分多、辣味足,富含花青素……”

两位县长一个小时的直播带货,店铺累计观看人数达40万次,粉丝数增加42倍,当天销量相比平日增加了620%,一天销量

相当于店铺过去一周的销量。

“直播和拼多多这样的新电商平台,给了贫困地区扬长避短的机会。”由于地处偏远,交通不便,来自西畴的农副产品很难与发达地区竞争。然而,通过直播这一“新农具”,两位县长将西畴的生态环境、纯正的乡土特色直观地呈现在了全国消费者的眼前。以此为契机,西畴发展了四五年的电商生态,得到了新的突破和爆发。

吴川参与的这种直播,拼多多今年已举办了两百多场。今年2月10日起,拼多多在全国率先开启了“政企合作,直播助农”,探索“市县长当主播、农民多卖货”的

电商消费扶贫新模式。截至9月30日,拼多多市县长助农直播已超220场,超过400位市、县、区等各级主要负责人进入助农直播间推介本地农副产品。2月以来,消费扶贫等各种助农活动已累计带动平台相关专区共计成交4.9亿单,卖出农副产品总计超过29.3亿斤,帮扶农户超百万户。

搞一次直播,开一批店铺,推一批品牌,培训一批人才,这一套系统化的模式,已成为拼多多独具特色的扶贫抓手。这套“直播+开店+推品牌+人才培训”模式的成果之一,是众多新农人涌现,在各地的脱贫攻坚事业中发挥作用。

多多大学推动人才振兴

一个多月前,中国工程院院士、杂交水稻之父袁隆平在2020年中国农民丰收节金秋消费季的直播活动中寄语全国青年人,青年农民是国家的希望,现代农业研究需要更多的知识青年。他说:“现代农业不是过去的农业,现代农业是个高科技的农业,不是脸朝黄土背朝天,都是机械化、电气化、智能化的农业。”

作为拼多多优秀新农人代表,四川大凉山返乡创业的“95后”空姐何爽在直播现场全程聆听了袁隆平院士的嘱咐。何爽是凉山州会理县土生土长的川妹子,借助拼多多

“多多果园”,短短三个月内帮助家乡卖出去800万斤石榴。她说:“我们这代年轻人是幸运的,脱贫攻坚、乡村振兴的国家政策,让农村遍地是机会,我们也要积极丰富见识,用学来的新技术、新知识建设家乡。”

人才是乡村振兴的关键,如袁隆平院士所说,未来的乡村建设需要更多新农人的参与。自2015年9月运营之初,拼多多就提出了“平台+新农人”体系,通过市场化机制下合理的利益分配,引导大学生返乡创业。2018年,拼多多创立“多多大学”,建立线上线下两条专业性“扶贫产品上行与

互联网运营”课程培训通道。截至2019年底,“多多大学”的线下课时累计达1400小时,覆盖12个省份,共计5591名农村学员;截至目前,已累计带动超过10万名新农人返乡创业,助力脱贫攻坚,同期线上专业课程累积触达49万扶贫产业经营者,覆盖全国所有的贫困地区,带动近20万建档立卡户脱贫。

今年9月,拼多多宣布,平台的新一轮10万新农人培育计划,将不断完善新农人的人才引入机制和本土培育机制,强化乡村的人才支撑。作为国内最大的农产品上行平台,

因农而生的拼多多,有着一颗向农而兴的雄心。在刚刚过去的拼多多五周年庆内部讲话中,拼多多董事长黄峥特别强调,拼多多还要在农业领域继续做大量重投入和深度创新。“我们愿意去做大量的重投入,深度的创新,愿意扎扎实实的改造我们的传统农业,改变流通。”

可以预见,未来,一批受教育程度较高,熟悉互联网,爱农业、懂技术、善经营的新农人,将继续得到平台大力扶持,引入全国各地的农产区,通过大规模农产品上行,带动农村发展。