

# 拼多多“千亿扶持”全面升级“2026多多好特产” 助力农产品供应链提质增效

近日,拼多多宣布正式升级“2026多多好特产”专项,依托“千亿扶持”重点加大对农产品供应链投入,推动农特产业全产业链开发和升级,带动农产区农民增收增利,进一步推动农特产业实现长效发展。

2025年4月,拼多多“千亿扶持”启动“2025多多好特产”,加码水果蔬菜、海鲜水产、特色风味等农特产扶持。过去一年,拼多多专项团队深入数百个农产区的田间地头,与当地农牧产业深度融合,积极探索农货上行新模式,助力产业附加值提升。

据悉,本次“2026多多好特产”升级着眼于农业全产业链赋能,平台将从农货扶持向冷链物流优化、精深加工拓展、生态打造等产业链上下游延伸。“在过去一年的实践中,我们发现部分农产地存在产品单一、上行效率低、有品质无品牌等发展瓶颈,我们希望借助‘2026多多好特产’的升级和加码投入,推动农货供应链提质增效,助力农产区实现品质农业、品牌农业的高质量转型。”“2026多多好特产”专项负责人表示。

随着“2026多多好特产”的正式启动,拼多多将开启新一轮专项行动,首批将走进贵州铜仁、山东青岛、广西南宁等地,从农货上行提质、特色产品拓展、品牌打造等方面开展定制培训和资源对接,助力农业价值链提升。



▲“2025多多好特产”专项小组深入数百个农产区,积极探索农货上行新模式

## 加码农货供应链 有商家销量涨幅近20%

近年来,一种来自亚热带的水果成了初春顶流,因其形似佛教中释迦牟尼的头型,故被称为“释迦果”,由于果肉洁白绵密,更有着“果树上的冰淇淋”之称。“释迦果在两广和福建地区很常见,但由于难以保存等特点,传统销售方式很难让它走得更远。”来自广西玉林博白县的新农人朱志远表示。

2020年,朱志远尝试将释迦果搬至拼多多,出乎他意料的是,在平台扶持下,销量增长迅速,到了2021年,店内订单量甚至翻倍

增长,收获了江浙沪、京津冀等地区的诸多回头客,这让朱志远对长期耕耘精品果有了信心。

去年的释迦果花期,在“2025多多好特产”专项小组的建议下,朱志远联合当地农户优化种植培育,全流程把控释迦果品质。“我们不发冷库果,每一批都必须当季新果,同时,释迦果容易引幻虫,因此从源头把控品质非常重要”,据朱志远介绍,通过花期防护、果期套袋、机器测糖分拣、人工进一步筛检等,在今年的销售期,店内释迦果再度爆火,日均销量超5000单。

据“2026多多好特产”专项负责人介绍,供应链提质增效是今年专项的重点投入方

向,拼多多将深入全国各大农产区,从农产品标准化、加工包装、仓储运输等方面着手,全面提升平台农货供应链的质量和韧性。

刘令辉所在的品牌“鲜驰”覆盖生鲜多品类,既有青岛大虾、带鱼、三文鱼等海鲜水产,也有如羊小腿、肥牛片等肉类,还有如烤制大虾、虾饼等深加工产品,今年初,在“2026多多好特产”专项小组的建议下,刘令辉便开始优化仓配规划。

“以往我们大部分产品均是全国各仓库配仓,如今依托平台数据,我们尝试根据不同的地区偏好配货,大幅提升了仓库运转效率。”刘令辉表示。

此外,借助拼多多大数据赋能,刘令辉优

化仓配规划和路径的举措,也让店铺的履约时效大幅缩短。“比如山东消费者下单,以往系统都默认山东仓发货,但事实上部分山东地区与天津仓更近,物流更方便,优化仓配规划后,我们的送达时间明显提前,在仓库周边地区基本实现了次日送达。”刘令辉表示,配送时效的缩短带动店铺订单增幅近20%,借助仓配布局,其次日达范围基本覆盖京津冀、江浙沪、苏豫皖、山东、广东、黑龙江等主要销售地区。

据“2026多多好特产”专项负责人介绍,为提升农特产的消费体验,“2026多多好特产”将整合优势资源,优化土特产储存、运输规划,全面提升履约时效。“在优

化仓储物流的过程中,我们将为商家提供兜底政策,只要商家按规则发货,如在仓配优化期出现无法按时送达的订单,将由平台向消费者赔付。”

## 新一轮专项行动即将开启 多措并举推动土特产升级

在过去一年,“多多好特产”已深入山东莱阳、云南普洱、海南万宁、浙江舟山、四川成都、宁夏银川、辽宁大连等数百个农产区,挖掘地区特产优势,从初级农产品标准化、深加工产品开拓等方面,全方位助力农产业附加值提升。

“2026多多好特产”专项负责人表示,结合过去一年推动农货上行的探索,今年,锚定土特产升级的大方向,在农货供应链提质增效外,“2026多多好特产”还将从产业延伸、品牌打造等方面赋能农业全产业链,全面推动农产区一、二、三产业融合发展。

在产业延伸方面,“多多好特产”将借助平台大数据,及时捕捉和预判新消费趋势和热点,开拓农产品销售形式,推动初级农产品向初加工、深加工产品拓展,助力产业附加值提升。

“即使是消费者最熟悉的苹果,也有无限可能,例如近期苹果水风靡全网,平台联合商家推出苹果干、苹果茶饮等产品,便深受消费者喜爱。我们希望通过丰富农产品销售形式,全面拓宽农产品销路,让土特产讲出新故事。”“2026多多好特产”专项负责人表示。

在品牌打造方面,拼多多将借助爆品打造、场景营销等方式,助力品质商家扩大声量,并借助百亿补贴、黑标、精选生鲜等平台优质资源,为商家规划品牌进阶路径,助力农产带打造标杆品牌。

“新一轮的农产区调研即将开启,我们将不断探索农产品上行的新模式、新经验,在助力土特产出圈的同时,推动土特产一、二、三产融合发展,带动农产区农民共享产业增值红利。”“2026多多好特产”专项负责人表示。



▲“2025多多好特产”深入云南普洱,助力普洱咖啡产业跑出新锐品牌



▲在今年上市期,朱志远的释迦果再度热销,日均销量超5000单