

拼多多“千亿扶持”年度回顾： “减免+补贴”双管齐下，千万商家实现提质增效

2025年4月，拼多多在“百亿减免”等惠商举措的基础上，加快升级高质量发展战略，在电商行业率先推出了“千亿级别”的重磅惠商战略，三年计划投入1000亿资源持续普惠供需双侧，推动商家及产业实现新质转型，积极构建用户、商家、产业及平台等多方共赢的生态。

在过去一年，依托“千亿扶持”战略，拼多多加大对“多多好特产”“新质供给”“电商西进”等专项行动的投入，先后走进数百个农产区、产业带，深入供应链各个环节，推动农产品精品化、标准化，促进产业带迈向品牌化、高质量发展。此外，在2025年底，拼多多进一步推动消费普惠，将更多偏远乡村纳入“包邮区”，以“免费送货进村”进一步激活了乡村经济活力。

在“千亿扶持”打下的供应链基础上，拼多多集团前不久正式宣布组建“新拼姆”，继续重仓中国供应链，开启品牌自营，带动国内产业高质量、品牌化发展。这是拼多多集团发布新阶段战略“聚焦、重投供应链升级，高质量发展”后落地的首个战略举措。

目前，“新拼姆”已在上海成立新的专项公司，一期已注资现金150亿元，未来三年计划总计投入1000亿元真金白银，整合“拼多多+Temu”的供应链资源，重点面向全球市场，系统性自营并孵化面向不同市场、不同品类的品牌。“我们已锚定中国供应链作为接下来业务发展的核心，公司将继续践行高质量发展，All in中国供应链的高质量、品牌化，实现平台的再造，带动生态体系价值跃迁。”拼多多集团联席董事长兼联席CEO赵佳臻表示。



▲青岛百年坊珠宝在拼多多团购年轻一代。

深入数百个农产区、产业带 供应链实现“累进式创新”

2025年4月，在“千亿扶持”推出后，拼多多正式启动“2025多多好特产”农业专项行动。截至2025年年底，“多多好特产”专项团队已深入连江鲍鱼、梅州柚子、云南咖啡、贵州刺梨、昭通土豆等上百个农产区，依托平台的数字化能力，针对各地的商品特点、产业优势，实施定制化扶持，通过丰富产品、店铺矩阵，解决生鲜产品季节性供给不足、标准化不足等问题，推动农产区实现精品化、深加工发展，有效提升农产品附加值，带动农户增产增收，实现长效发展。

在福建连江，当地商家长期只销售活鲍鱼、速冻鲍鱼等初级加工产品，利润和规模均有限。在拼多多的扶持下，连江商家将海产品进行深加工，通过产品创新研发出了黑松露鲍鱼，单品月销破千万，当地也因此掀起了产业升级的新风潮。在广东梅州，当地果农将柚子搬到拼多多，打破了由经销商主导的定价及分级权，让梅州柚子由“论斤贱卖”升级为“按个精品”，走上了精品化发展的快车道。

今年3月，拼多多宣布正式升级“2026多多好特产”专项，着眼于农业全产业链赋能，加码农产品供应链投入，推动农特产业全产业开发和升级，进一步推动农特产业实现长效发展。“接下来，我们将持续深入各大农产区，重点赋能商家开发各类深加工、精加工的农副产品，把更多利润、定价权留在农产区，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”相关负责人表示。

在产业带，拼多多“千亿扶持”举措继续加码“新质供

给”，加快“新质供给”的培育力度和上行速度，促进商家提质增效，推动产业带实现新质转型。截至目前，“新质供给”专项团队已先后走进义乌美妆、深圳数码、山东饰品、邵东箱包、平湖羽绒、威海钓具等超百个优质制造业集群，并深入原材料、配件等供应链的各个环节，推动供应链各个环节实现“累进式创新”，积极破解同质化竞争的产业难题。

山东青岛是北方最大的“饰品之城”，当地商家借助非遗珐琅工艺改良饰品，涌现了兼具东方气息与原创基因的差异化饰品品牌。借助拼多多的新消费洞察，当地商家进一步改良了珐琅饰品色彩明艳的传统风格，结合当代年轻人的偏好，开发出“十二生肖”“十二星座”等款式，更推出通勤款珐琅饰品，让非遗珐琅工艺真正走进日常。在浙江义乌，不少为海外美妆大牌代工的“隐形冠军”，在持续走低的利润中苦撑。背靠拼多多，这些“隐形冠军”另辟蹊径，以二三十元的腮红、护手霜等性价比产品，精准切中初中生、大学生等全新客群，成功开启品牌之路。

拼多多的一系列惠商助农举措引发了广泛关注。商务部研究院副研究员洪勇表示，通过打造品牌优势，商品有望形成差异化和溢价能力，从价格竞争转变为价值竞争，引领产业带走出同质化竞争的局面。

“减免+补贴”双管齐下 千万商家实现提质增效

过去一年，拼多多“千亿扶持”还在“百亿减免”基础上持续为平台商家进行费用减免和退返，继“技术服务费”“推广服务费”等一系列费用退返政策之后，拼多多还大幅

下调了“百亿补贴”技术服务费、特定类目店铺保证金等，并为商家提供“百亿消费券”等大额平台补贴，超千万商家实现降本增效。

在四川成都，一位鲜花商家深刻地感受到了平台费用的减免力度。据介绍，在商家的农货订单中，先用后付的订单占比接近一半，“平台先用后付的技术服务费统一降到了千分之六，加上此前的资源位技术服务费退免，平均每个月能节省五六万，也让我们有更多资金投入农货供应链上”。该商家表示。

在产业带，拼多多的费用减免也为商家的产品研发和产业升级创造了新的空间。一位腰部童鞋商家表示，“推广服务费退返”等政策推出后，每年能节省数十万元费用，节省的费用全部投入到新产品的研发中，为公司的产品提升了竞争力，也让商家在巨头环伺的市场中更加从容。

在费用减免之外，拼多多还通过大额补贴的方式反哺商家及产业，持续释放平台的消费潜力，推动产业加快转型升级。在湖北武汉，一家瓜子企业多款产品入选了百亿补贴、万人团等活动的补贴名单，店铺日订单量增长四成，复购率增长超三成，冲上平台同类目销售榜单的全国前五，成为细分赛道的隐形冠军。

在福建晋江的产业带，一批运动、服装、零食等行业的老工厂也受益于平台的减免政策。一家成立30年的老牌冲锋衣品牌，把减免资金用于研发冲锋衣新品，叠加平台“百亿消费券”等活动，成功打入年轻人市场，也为当地的服装产业带来了新动能。

“最明显的就是拼多多去年4月份开始的‘千亿扶持’，自掏腰包给消费者发优惠券，在拉动销量的同时，也提升了商家的利润。”据商家介绍，“拼多多有时候一下子会给消费者10块、20块钱的优惠券，但我们的到手价还是不变，真金白银补贴带来的提升是显著的，店铺销量开始翻倍上涨，单月的销量能达到300万到400万”。

“半月取”变“三日达” 偏远乡村纳入“包邮区”

2025年，拼多多“千亿扶持”继续加速推进“电商西进”，在免除西部地区物流中转费基础上，持续打破县城乡镇的物流壁垒，助力“包邮区”覆盖偏远行政村，将东部地区的优质好物包邮至西部等偏远地区，提升偏远地区消费者的生活品质，激活了西部等偏远地区的经济活力。

2026年春节，来自陕西安康一个小乡村的余胜民过了个热闹年。据余胜民介绍，以往村民们大部分商品得到镇上统一采买，来回20多公里，自从拼多多“免费送货进村”服务进村，他的拼多多驿站开张，村民们的快递摆满了他的货架，日均包裹到春节前已超百件，村民们置办了丰富多样的年货，而往来的包裹也彻底让余胜民的小店“活了”。

在西藏昌都的普然村，当地受限于四面环山，以往的快递都要先发往拉萨，再转运至昌都，前后耗时半个月，当地村民还要奔赴县城取件。“千亿扶持”在维持西进商品二段运费减免的基础上，不断完善末端网点，持续攻克“最后一公里”的配送难题，让普然村快递从“半月取”变成“三日

达”，由“进城取”到“村口拿”。

在广东商家蒋友俊看来，2025年的内蒙古不再是空白市场。“电商西进”推出后，中山至内蒙古的物流时效缩短至三天，带动蒋友俊的大容量破壁机成功打入当地市场，产品月销量达数百单。实际上，破壁机等小家电在拼多多推动下正成为西部地区的热销产品。数据显示，宠物用品、防晒、潮玩周边、家电等商品加速涌入西部市场，订单增长显著。

“电商西进”也加速了“西货出山”的进程。在甘肃岷县，当地特色的黄芪产品长期只在宁夏、甘肃等地流通。2025年“千亿扶持”落地后，黄芪不仅有黄芪片、黄芪冲剂等多种形态，还跨越2000多公里出现在广东人的汤煲、茶杯中，并引发了新一轮的养生热潮。

受益于“电商西进”带来的普惠，东西部经济活力也被进一步激活，不少业内人士指出，拼多多通过免除物流中转费，扩大了平台商家的销售半径，以往被忽略的西部等偏远地区正成为全新的增量市场。

组建“新拼姆” 2026年继续重仓供应链

2025年12月，在年度股东大会上，拼多多宣布升级公司治理架构，实行联席董事长制度，任命赵佳臻为联席董事长，与陈磊共同担任集团联席董事长兼联席CEO。据了解，自赵佳臻担任联席CEO以来，拼多多便全面转向平台及生态高质量发展的新阶段，陆续推出“千亿扶持”“百亿减免”等重磅惠商政策，助力产业生态从规模化跃迁至品质化。

在股东大会上，拼多多管理层多次强调要继续重仓中国供应链，陈磊表示，“我们将继续秉承长期主义理念，在扎根中国供应链的基础上，致力于在各市场实现可持续发展，为消费者创造真实价值”。

赵佳臻亦表示，公司下一个阶段不是要多元化，而是要更聚焦，聚焦中国供应链的高质量发展。“我们将投入更多的精力、财力和物力，加码中国供应链的升级再造，促进产业生态实现高质量、品牌化发展，推动供应链运营模式的整体性升级，相信下一个三年，我们将有机会再造一个拼多多。”赵佳臻表示。

在“聚焦、重投供应链升级，高质量发展”的新阶段战略下，近日，拼多多集团宣布组建“新拼姆”，全力开启品牌自营模式，并通过自营模式继续重仓中国供应链，打造更高的制造标准，孵化一批有国际影响力的品牌。目前，“新拼姆”已成立专项公司，并将组建专项团队，为产业带提供全方位的出海解决方案，全面推动中国产业带商家高质量、品牌化出海。

“从前期‘千亿扶持’的产业实践来看，品牌化发展已经成为中国产业发展的新引擎。未来三年，我们将通过‘新拼姆’自营模式继续重仓中国供应链，真金白银再投入1000亿元现金。中国产业带将有更多的自营品牌通过‘新拼姆’走向全球，并带动中国供应链实现整体性的转型升级。”赵佳臻表示。



▲受益于拼多多“百亿减免”，很多农货商家年省数十万费用。