

“2026多多好特产”全面升级

拼多多落地多举措赋能农业全产业链

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。“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。

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“释迦果”成了初春顶流,其有着“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,收获了苏浙沪、京津冀等地区的诸多回头客。

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,每一批都必须是当季新果,释迦果容易引幻虫,从源头端把控品质非常重要”,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、仓储运输等着手,全面提升平台农货供应链的质量和韧性。



▲“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。



▲“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。

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,今年年初,在“2026多多好特产”专项小组的建议下,刘令辉开始优化仓配规划。“以往我们是全国各仓库配仓,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。

借助拼多多大数据赋能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,以往系统默认山东仓发货,但事实上部分山东地区与天津仓更近。优化配仓规划后,送达时间明显提前。”刘令辉表示,配送时效的缩短带动店铺订单增幅近20%,其次日达范围已基本覆盖京津冀、苏浙沪、鲁豫皖、广东、黑龙江等主要销售地区。

为提升农特产消费体验,

“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启动,多举措推动土特产升级

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,全方位助力农特产附加值提升。

今年,锚定土特产升级的大方向,“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。

“例如近期苹果水果风靡全网,平台联合商家推出苹果干、苹果花茶饮等,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。”上述负责人表示。

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,助力农产区打造标杆品牌。

“新一轮的农产区调研即将启动,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业融合发展,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。

河虾、河蚌、螺蛳受市民青睐

南京春季时令河鲜已大量上市



河蚌



螺蛳

一口鲜掉眉毛的河鲜,是江南居民3月份的季节限定美味。近日,记者探访南京超市、农贸市场发现,河虾、河蚌、螺蛳等春季时令河鲜已大量上市,尽管价格因“鲜”而异,但前来尝鲜的市民仍是络绎不绝。

俗话说:“明前螺,赛肥鹅。”此时正值螺蛳的黄金赏味期,南京所有的农贸市场里,都能看到大盆大盆的螺蛳。剪好“尾巴”的青壳螺蛳被摆放在最显眼的位置,价格为每斤6—8元,去壳的螺蛳肉价格则在十七八元一斤。经过一个冬天的蛰伏和滋养,此时的螺蛳肉质最为肥美厚实,且尾部泥沙少,没有土腥味,实在是物美价廉。

“清明前的螺蛳最好吃,肚子里没有小螺蛳,肉质紧实Q弹。”一位正在挑选螺蛳的市民说,家里最常做的就是酱爆螺蛳,葱姜蒜辣椒爆香,螺蛳下锅大火快炒,淋上酱油和黄

酒,出锅前撒上一把葱花,“啾”起来咸鲜入味,是全家人都爱的春日限定美味。除了带壳爆炒,纯螺蛳肉搭配春韭同炒,更是春天里一道极致的“鲜上加鲜”。

与螺蛳同属“平民河鲜”的河蚌,同样是此时节的主角。“回家烧汤,加点咸肉、莴笋,或者小菜秧都行。”浦口一家菜场里,一名水产商贩一边给顾客取蚌肉一边介绍食用方法。河蚌肉在春季最为干净肥厚,用来炖汤或烧菜,汤色奶白,滋味醇厚。“春天喝碗‘歪歪’汤,夏天不长疥子不生疮”,从这句民谣里就能体会到南京人对河蚌烧汤的钟爱。眼下河蚌的价格相当亲民,根据大小和品质不同,售价普遍

在每斤3元左右,有些摊位甚至低至2元。

春日河鲜有亲民款,也有不那么亲民的。在超市、菜场的水产区,个头小小、颜色半透明的河蚌看起来远不如罗氏沼虾和小龙虾抢眼,价格却比这两者都高得多。目前南京市场上河蚌的零售价在每斤80元到120元不等。

河蚌壳薄肉嫩,眼下也开始有少量虾子,正是尝鲜的好时候。河蚌最经典的吃法莫过于白灼或盐水煮,最大程度地保留了河蚌的本味;还有一道韭菜炒河蚌,将河蚌的鲜美与韭菜的辛香完美融合,堪称春季餐桌上的“鲜味双雄”。扬子晚报紫牛新闻记者 刘丽媛

“春天的第一口肉”来了

酱汁肉作为苏州春季时令美食之一,有着“春天的第一口肉”的美誉。近日,扬子晚报/紫牛新闻记者在苏州市区多家熟食店及老字号门店看到,酱汁肉已经上市销售,售价58元/斤,迅速成为市民追捧的时令美食,部分门店实行限量供应,由于每天只供应300份,不到中午便已售罄。

记者看到,位于苏州市姑苏区观前街的一家卤菜店内人头攒动,不少市民正在询问酱汁肉的价格,工作人员一边给酱汁肉淋卤汁、打包,一边耐心地解答市民的问题。店员对记者说:“我们店销售的酱汁肉刚刚上市,售价是每斤58元,为了保证新鲜,每天只供应300份,基本上到中午就卖完了。”“我特意赶过来买酱汁肉,这家百年老店销售的酱汁肉,味道特别好。”正在排队的市民李先生提着刚购买的酱汁肉笑着说,“我前一天卡着中午饭点来,结果酱汁肉已经卖完了,只能今天特意起早赶来,就为了买到



酱汁肉

这份地道的春季美食。”

在苏州观前街经营一家苏帮菜餐厅的秦先生对记者说:“苏州人讲究‘不时不食’,酱汁肉上市后,店内的食客络绎不绝。酱汁肉要搭配着金花菜一起吃才地道,这是苏州经典的‘红配绿’,同时可以解腻去油。”记者了解到,酱汁肉一般在三月上旬上市,销售时间为两个月左右,为了吃上这份“春日限定”,不少市民专程前来购买。市民王先生对记者说:“家里人都爱吃,再买几盒送给外地的亲戚,让他们也尝尝苏州的美食。”

实习生 刘柯
扬子晚报/紫牛新闻记者 张毕荣