



拼多多启动新一轮 10 万新农人培育计划

——拼多多鼓励青年务农构筑乡村振兴希望之路

9月22日,由农业农村部与山西省人民政府共同举办的第三届中国农民丰收节主会场活动在山西省运城市举办。作为今年农民丰收节金秋消费季战略合作电商平台,拼多多宣布开启新一轮10万新农人培育计划。

近年来,拼多多不断培养新农人,并为其提供了广阔舞台,使其成为连接乡村与城市的中坚力量,驱动现代农业发展,带动乡村产业升级,助力乡村振兴。

开启新农人培育计划 激发农产品上行更大潜力

今年丰收节以“庆丰收、迎小康”为主题。丰收节山西省运城市主会场活动期间,来自四川蒲江的新农人代表杨添财以及来自凉山州的新农人代表何爽等,凭借各自在拼多多的传奇创业历程,成为全场关注的焦点。

作为拼多多10万新农人的代表,他们在此次中国农民丰收节活动期间,展示了中国农业是一个有吸引力、有巨大价值的行业。拼多多方面表示,平台此次开启的新一轮10万新农人培育计划,将继续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。

作为今年农民丰收节金秋消费季战略合作电商平台,2020年9月13日,拼多多联合运城市商务局、市人力资源和社会保障局,在运城市就业和人才服务中心举办“新格局下的网商成长之路”专项创业培训。多多大学教务总监桑麻为70名运城市有创业意愿的返乡年轻人现场讲解电商运营知识。针对如何利用好新电商平台、如何抓住直播这个电商风口、利用移动互联网实现运城市农特产品电商上行,学员们接受了全面培训并踊跃讨论。

“这次培训给我的启发很大!”运城市就业和人才服务中心创业指导科科长裴学锋兴奋地说,首先是让更多年轻人对拼多多和电商有了全面的了解,他们是农产品电商的主力军;同时在今年农民丰收节期间响应袁隆平院士的号召,鼓励和创造更多的机会让年轻人投入现代农业。运城具备一定的电商基础,但多数商家规模较小,具有影响力的商家并不多,很多人想尝试,但是经营不起色就放弃了,我们非常需要系统的电商培



训。这次丰收节主场设在运城,对本地电商发展将起到巨大推动作用。希望借助拼多多平台以及直播等新玩法,把更多优秀的年轻人通过电商吸引到家乡来,投身运城农业的发展。

数据显示,截至2020年6月底,拼多多平台通过农产品上行的“模式创新+人才培育”两大核心体系,已经直接带动全国超过10万名新农人返乡创业。“农产品电商上行不是朝夕之功,拼多多一方面梳理和搭建中西部地区农产品上行通道,一方面通过线上线下培训努力培养更多懂电商、爱电商的年轻新农人,帮助黄河流域好产品能够持续不断地以优质优价走出去,走到近7亿用户的餐桌上。”拼多多新农业农村研究院副院长狄拉克表示,拼多多作为今年农民丰收节金秋消费季战略合作电商平台,在助力农产品销售的同时也会注重农村电商人才的培养,因为只有培育出一批懂技术、会上行的年轻新农人,才能激发出农产品上行的更大潜力。

助力金秋消费季 吸引新农人投身现代化农业

作为本届农民丰收节在全国层面的重大活动之一,农民丰收节金秋消费季定位于落

实农产品产销。该项活动由农业农村部、中央广播电视总台、中华全国供销合作总社于9月7日在京共同启动,旨在通过提升地方特色优势农产品品牌的市场竞争力和影响力、推动“互联网+”农产品出村进城等措施,拉动乡村消费、带动乡村产业、实现乡村价值。为了充分利用电商平台的市场规模效应,农业农村部联合中央广播电视总台以及拼多多,在金秋消费季期间共同举办5场线上线下联动的大型直播活动,以此提振信心、构建农产品产销对接长效机制,推动消费扶贫。

大闸蟹、核桃、大枣、稻米……不是农业展销会,却胜似农业展销会。9月7日,在首场直播活动中,央视主持人张腾岳、蔡紫联合网络红人李雪琴以及来自拼多多的陕西平利县电商脱贫带头人王秀梅、四川大凉山返乡创业的“空姐”何爽等新农人代表,共同为全国消费者推荐全国全域农产品好货。当天共吸引400万网友围观,拼多多丰收节打标农产品、农副产品、新农农资具等累计销售量超过3720万斤,成交额达1.97亿元。



中国“杂交水稻之父”袁隆平院士专门为这场直播活动录制了祝贺视频。他预祝“金秋消费季”多多卖货,能让辛苦一年的农民有好收成。袁隆平院士还希望更多的青年投身现代农业,引发了年轻人对农业的极大热忱。

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的嘱咐,充满自信。距离直播间千里之外的四川省蒲江县,90后“新农人”、第十一届“全国农村青年致富带头人”杨添财听到袁院士的话,更加坚定了用科技改变农村的决心。

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3个月内帮助家乡卖出去800万斤石榴。她表示,“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”。

四川蒲江青年杨添财6岁时患上肌肉萎缩。2018年8月,杨添财在新电商平台拼多多上创业,开设残疾人品牌店铺“一起走吧”。到2018年12月底,在拼多多的销售额即超过3500万元,2019年全年线上销售额达到1.2亿元。在公司走上正轨后,杨添财也带动当地其他残疾青年走出困境,不但招聘残疾青年到“一起走吧”工作,还陆续免费培训了数十名残疾青年,并帮助他们在电商行业就业。在拼多多平台的创业成功,也让杨添财得到了更多社会认可。

据悉,金秋消费季战略合作电商平台拼多多有约15万涉农商家参与本次活动,涵盖超过130个中国农产品区域公用品牌,覆盖“三区三州”各主要农产区以及540个刚摘帽的国家级贫困县相关农产区。金秋消费季期间,拼多多平台针对初级农产品的单笔最高补贴达20元,针对副产品的单笔最高补贴超过200元。同时,平台还将通过限时“秒杀万人团”“多多果园”等多个流量引擎,全力推动农产品扩大线上市场规模,带动农户增收。

来自拼多多的数据显示,截至2020年8月31日,拼多多市长、县长助农直播已超195场,超过360位市、县、区等主要负责人进入助农直播间推介本地农(副)产品。2020年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423亿单,卖出农副产品总计超过2568亿斤。这些涉农商家的运营者,很大一部分人在拼多多帮助下,成为像杨添财、何爽、王秀梅这样懂电商、懂农业的新农人。



鼓励青年“务农” 构建乡村振兴“希望之路”

袁隆平院士说,现代农业不是过去的农业,现代农业是个高科技的农业,不是面朝黄土背朝天,都是机械化、电气化、智能化的农业。让农民卖得好是拼多多起家于农业、立命于农业的初衷,而让农民种得好则是从根本上提升农业生产品质、提高收入的方法。

9月21日,瞭望智库发布了《2020年新农人调研报告》,以目前全球增长最快的电商平台拼多多为例,详述了以农产品上行起家的拼多多依托高频的农产品消费带动低频的工业品消费增长;此外,在销售农产品的同时,拼多多也特别注重新农人的培育。

2020年7月22日,拼多多联合中国农业大学举办第一届多多农研大赛,由4支获得过世界金奖等奖项的农人队伍,对阵来自荷兰、江苏、云南和中国农业科学院的4支人工智能队伍,开展为期120天的“顶尖农人VS人工智能”高原草莓种植竞赛。人工智能、农业物联网等现代农业技术研发和应用的热潮,有助于促进农业生产效率的提升。

作为中国最大农产品上行平台,拼多多在2019年农(副)产品成交额达1364亿元,较上年同期增长109%。9月19日,中国邮政集团有限公司与拼多多在京达成战略合作协议。双方将在农产品进城及扶贫助农相关领域发挥各自优势,全面推进农产品产销对接合作。通过此次丰收节,拼多多将进一步获得消费者购物偏好的数据和信息,这将为后续人工智能在农业领域的发展方向提供决策依据。未来5年内,拼多多将投入至少500亿元,支持农业的现代化发展。

现代农业生产早已不再是囿于传统的春播秋收、秋天等待收获的单一模式。只有迅速拥抱现代化的技术潮流与管理方式,农业才能实现效益的倍增。而贫困地区在此方面尤其紧迫。2020年是决胜全面建成小康社会、决战脱贫攻坚之年,拼多多助力丰收节金秋,致力于培养新农人,其意义不只是助力于贫困人口脱贫,更是顺应农业现代化潮流。使这些新农人将成为连接乡村与城市的中坚力量。而由他们作为驱动力的农业大发展,才刚刚开始。这些新农人将极大地改变传统农业的面貌,推动农业转型,提升农产品质量,借助科学的经营管理技术发掘农业潜力,从而为乡村振兴打造一条希望之路。

(王 茹)

