

# “2025 多多好特产”加码 推动老字号品牌焕新 水产经济“游”出共富新路径

## 新商家年销过千万 带动特色产业提档

通讯员 宋荣轩

当一路高歌猛进的水产经济，与拼多多的“千亿扶持”计划以及“2025 多多好特产”农业专项行动相遇，将擦出怎样的电商跃变火花？又将给区域水产产业注入怎样的发展灵感？

日前，“多多好特产”走进温州市，面向当地、宁波等地商家开展电商培训，公布多项扶优助农新举措，并积极回应商家的利益关切。

今年4月，拼多多推出“千亿扶持”计划，未来三年拟投入1000亿资源，持续构建用户、商家及平台多方共赢的商业生态。在农业领域，依托“2025 多多好特产”专项行动，“千亿扶持”计划将继续加码农货、水果、海鲜、水产等品类的扶持力度，探索农货上行新模式，提升农业产业附加值，推动助农增收。

此次培训会主要聚焦温州水产领域，这是继“2025 多多好特产”专项行动首站走进江苏省连云港市之后，拼多多平台赋能区域特色产业的另一商业实践。



“2025 多多好特产”温州培训会，专项小组成员正向商家介绍平台机制。张勇 摄

作为远强渔业有限公司的电商运营人员，周洪梁和小伙伴们最近格外忙碌，“3个人运营了7个电商店铺，每天销售800-1000件产品”。周洪梁在拼多多平台上推出自主品牌“渔香丝”，产品涵盖本地特色的虾皮、紫菜、鱿鱼等。“仅虾皮一项，销售高峰期达到平台类目销量第二，目前主打虾皮和紫菜，后期会上架鱿鱼干。”周洪梁说。

自去年六七月入驻拼多多以来，“渔香丝”品牌销量不断攀升，据周洪梁预计，年销售额将超1000万，在此期间，拼多多水产运营人员高频提供业务指导，如对接热门资源等，远强渔业有限公司董事长翁士好说：“拼多多的电商生态和助农举措与我们的需求匹配度很高，入驻以来，我们一直保持稳健增长态势，目前，除了线下实体销售外，拼多多已成了我们的主力线上销售渠道。”

平台赋能，助力远强渔业高速发展，也夯实了以其为依托的“远强·共富工坊”反哺当地产业、促进共同富裕的底气。“通过电商平台，我们帮助当地渔民拓宽了水产品的销路，在增加收入的同时，直接带动渔民就业。”苍南县马站镇兴岙村党支部书记、村委会主任潘丕达表示。

据了解，“远强虾皮·共富工坊”采用“统一收购、统一招工、统一培养、统一销售”等“四统一”运行模式，通过打

造电商直播基地、培育电商“新农人”，带动近50名村民就业，人均增收5万元。随着发展进入快车道，如今的远强渔业正积极部署新的水产品深加工工厂，继续丰富“渔香丝”线上产品类目，向拼多多“黑标”品牌目标发力，以期进一步深度参与拼多多“千亿扶持”计划，带动当地特色产业提档，实现产业繁荣。

尽管苍南海鲜资源丰富，但品牌商家少，品质生鲜运营能力较弱，一直是当地水产业高质量发展的短板。“水产是典型的非标产品，我们希望从产品、运营等全方位入手，为商家规划成长路径，通过扶持一批优质商家，带动产业带高质量发展。”“多多好特产”专项小组负责人表示。

招商会上，针对商家提出的各类急难愁盼问题，“多多好特产”专项小组带来了定制解决方案：通过倾斜平台流量等资源，助力优质商家快速成长，并依托平台补贴、“黑标”等，助力优质商家打造店铺品牌。

“通过这次活动，紫菜、虾皮等地



刚完成加工的虾皮，洁白无沙。秦久 摄

标或绿色农产品通过拼多多拓展了销路，不仅提升苍南农产品品牌影响力，促进‘土特产’一二三产融合发展，也让苍南县乡村振兴人才‘四链融合’改革发挥成效。”苍南县农业农村局乡村产业发展与信息科科长王建瓯说。

## 专注品质提升 推动老字号“焕新”

为参加此次拼多多培训会，了解“多多好特产”专项行动的最新举措，“楼茂记”总经理厉晨晖驱车4个多小时，专门从宁波赶到了苍南。

在宁波人的记忆中，有着300多年传奇历史的“楼茂记”可谓标签式的存在。作为首批进入商务部中华老字号名单的宁波品牌，“楼茂记”在传承中不断创新，开发酱腌菜、黄酒、酱油、米醋等新品，推出多款调味品和酱料，旗下的主要水产品有100余种，涉及鲜活、冷冻、干货及精加工系列，其中，泥螺、蟹糊更是畅销线上线下的“明星产品”，多次跻身各大电商平台水产类目销售前列。

自去年10月左右入选拼多多“黑标”品牌以来，“楼茂记”着实享受到了拼多多“定制般”的服务，而“百亿补贴”所带来的曝光和成交优势，对于提升品牌竞争力以及产品品质更是一大推动。

“平台运营人员随时在线，每次都会帮助我们优化活动方案，这早已是常态，业绩最好时，一天可在平台上销售6万-7万元的货品。”厉晨晖说，为更精准地对接拼多多平台的各项服务，承接“百亿补贴”红利，“楼茂记”专门成立了一个运营部门，“平台帮助我们降低了经营成本，我们可以腾出更多空间来升级品质，比如，同样的成本，以前发‘三通一达’快递，现在我们可以选择顺丰发货同时附带干冰强化保鲜，既保障了产品品质，又提升了老字号的溢价空间。”

得益于拼多多平台服务升级，老字号从“走量”逐渐过渡到更专注于品



培训会后，“2025 多多好特产”水产负责人针对商家疑问1V1解答。张勇 摄

质提升，其“更低的价格、更优的品质”的商业愿景一点点变成了现实。如今，在线上，品牌影响力不断提升的“楼茂记”，与“三关六码头”等品牌一起，成为宁波水产业高品质品牌形象的重要塑造者。

根据“多多好特产”专项行动部署，拼多多平台将推出三大举措，从产品、运营、供应链等维度为水产商家规划品牌成长路径。

其一，鼓励商家店群式发展，通过免除水产类目保证金等降本举措，助力商家多维度、多品类进行探索。“多多好特产”水产负责人表示，“水产商家的品牌化一直是个难题，0类目保证金降低了商家的试错成本，商家可以针对品牌调性进行多维度探索，有的店铺主要覆盖价格敏感人群，有的店铺主打高端品质，店铺的定位越明确，

平台算法越能精准识别并匹配目标人群，推动店铺品牌成长”。

其二，通过“一对一”深度指导和资源对接，全面提升商家对品质产品的运营能力。比如，一方面，明晰、丰富的品质维度便于与普货区分，获取更多平台扶持；另一方面，让消费者肉眼可辨定价依据和品质标准，以避免发生售后纠纷。

其三，加大对品质海鲜的扶持，为商家规划品牌成长路径。除了“黑标”品牌，平台还推出了“星级”“回头客好店”等品质指标，在商家达到相关资质后，通过集中曝光和补贴，助力优质商家脱颖而出。

“我们还将陆续走进全国各大农牧产区，培育更多的地标农特产区、新质农货，切实推动产业增产、农民增收。”“多多好特产”专项小组负责人表示。