

“多多课堂” 首次走进科技小院新生培训

拼多多助力科技小院强农兴农人才培养,为农学新生开讲农产品电商公益课

N海都记者
汤先增

“这次培训让我认识到,电商不仅是一种商业形式,更是连接城市与农村、生产者与消费者的桥梁和纽带。只要认真学习、积极实践,就能为助农事业贡献自己的一份力量,实现自我价值。”这是7月18日拼多多“多多课堂”首次走进云南大理古生村,为正在参加全国科技小院研究生学前教育实践培训的2024级新生送上一堂农产品电商公益课后,一位学生在当天日志中写下的体会。

这是连续第三年在云南大理举办的全国科技小院研究生学前教育实践培训活动首次引入电商实操指导课堂,也是中国工程院院士、中国农业大学张福锁院士团队今年5月初联合拼多多推出“科技小院强农兴农人才培养行动计划”后落地的首场线下公益活动。

其间,来自中国农业大学、福建农林大学、西南大学、云南大学、云南农业大学、沈阳农业大学、山西农业大学、安徽农业大学等八所高校的104名准研究生,共同参加了这场有关电商产销链路、运营技巧、直播等营销工具的培训。青年学生认真倾听、仔细记录,不时举起手机拍下课堂演示内容,课后还感叹“新思路被打开了”“新技能被点亮了”。

让农产品“种得好”也“卖得俏”



科技小院准研究生们认真聆听、仔细记录培训细节,希望未来推动农产品线上销售 (王开/摄)

当天上午8点50分,培训会场的百余个座位坐得满满当当。“有多少同学用过拼多多?”一个简单的提问拉开了培训的序幕。全场近90%的同学举起了手,但绝大多数人都只有消费经验,没有销售运营经验。

本科学市场营销的张翠玉,如今是沈阳农业大学资源利用与植物保护专业的一名准研究生。作为Z世代的一员,张翠玉习惯线上消费,生活所需服饰、水果、百货等均从各大电商平台购买。“对拼多多的最大印象就是农产品选择多、品质好。”张翠玉拼单前会在社交平台搜索类似“芒果 拼多多”的关键词,从评论区找到广受推荐的店铺。

中国农业大学2024级研究生何敏燕亦是如此,习惯带着需求搜索合适的店铺下单。“我们对怎么种农产品和买农产品都很有经验,唯独不太了解怎么卖农产品。”

为了培养更多既熟悉生产者又亲近消费者的“新农人”,把收益留在产地、留给农民,本次“多多课堂”公益培训活动立足农产品线上销售方法,从平台特点、开店方式、商品发布、运营推广四个维度进行了详细讲解。

“店铺起名要清晰明了,切忌夸大宣传。”“商品标题的作用是便于搜索关键词提取,要突出产品卖点、切中目标消费人群。”……围绕电商运营技巧,培训导师重点介绍了已发布商品信息的真实性、准确性和详细性,快递发货的时效性,店铺商品好评比例及参与平台活动增加曝光等关键问题。

“拼多多长期支持科技小

院发展,除了连续两届支持科技小院大赛,还助力云南褚橙科技小院、四川丹棱橘橙科技小院、福建平和琯溪蜜柚科技小院等科技小院重点研究的农产品在线上打开销路。”上述培训导师表示,电商正在成为推动乡村振兴的重要力量之一,希望通过培训让学生建立电商思维,以期未来推动当地农产品的线上销售,带动乡村经济发展。

“今天的内容干货满满、细致入微,让我对农产品电商也有了更深入理解。”张翠玉表示,希望未来能有机会反复实践,在运营过程中帮助农户的产品实现从0到1的销售突破。

何敏燕是土生土长的古生村姑娘,从小看着父辈在田间劳作的她,一直希望能帮助家里减轻负担。巧合的是,古生村科技小院2021年筹建,与何敏燕家仅有一墙之隔。次年,首批前来参加学前培训的研究生就住进了她家。从此,科技小院在何敏燕心里种下了一颗种子,成为她报考研究生的目标。

如今,她梦想成真进入中国农业大学,来到古生村科技小院。在7月18日的日志中,她写道:“培训开始,导师用生动的案例和深入浅出的讲解,为我们揭示了电商的魅力和机遇。我如饥似渴地吸收着新知识,仿佛看到了未来农村电商的繁荣景象。”

在“多多课堂”的启发下,这位热情开朗的白族姑娘正计划通过直播的方式,帮助农户销售农产品。“电商带货非常火,拼多多不仅有农产品销售优势,也有相关功能,这可能是我擅长的领域。”她笑着说。



“多多课堂”走进云南大理古生村,为全国科技小院2024级新生送上农产品电商公益课 (刘舟/摄)

为村屯农家带去市场思维

科技小院,由张福锁院士和团队于2009年在河北省曲周县首创,是集农业科研、科技服务与人才培养于一体的创新模式。至今,全国已建成1800多个科技小院,其中,古生村科技小院是全国首个迈入“3.0+”模式的科技小院,旨在利用农业技术保护洱海的同时,促进农民增收和农业绿色转型,全面助力乡村振兴。

创立三年,古生村科技小院已成长为科技小院集群,先后吸引了来自全国40多个高校和企业的40多支科研团队、百余名研究生入驻,为科技小院研究生学前培训提供了丰富的实践经验与案例素材。

截至目前,科技小院研究生学前培训已在洱海流域的古生村开展三年,主要目的是培养学生爱农情怀、激发服务“三农”责任感,强化从事农业科研服务的使命感,助力他们在入学后快速融入科技小院的研究与服务工作中。

长期以来,农户与农学研究者将时间和精力

主要投入在作物高质高产的研究和实践上,而在优质农产品产销对接、科研成果转化等方面还需要开展更多创新实践。

此前,在2024全国科技小院大会上,拼多多携手中国农业大学张福锁院士团队,推出“科技小院强农兴农人才培养行动计划”,共同探索“学一研一商”公益性人才培养模式,打造培养农业复合型人才“黄埔军校”。

上述行动计划面向全国科技小院推出三项举措,其中包括通过开展学术沙龙、研讨会、新农人培训、电商助农等各类线下公益活动,为科技小院的学子们提供交流切磋平台,相关活动每年不少于10场。

本次“多多课堂”走进科技小院研究生学前培训活动是上述行动计划落地的首场公益活动。优秀的强农兴农人才,不止要会运用大数据、云计算等新技术赋能农业生产,还需具备跨学科、跨专业、跨产业的思维,除了在种植端解决问题,在销售端也能找到农产品适销对路的方案。



古生村科技小院学生指导村民使用施肥器,帮助提高农事效率 (赵渝/摄)

正如山西农业大学学生高嘉星在接受“多多课堂”培训后所说,只有将农产品种出好品质,卖出好价钱,才能让农业生产达成闭环,助力农民实现丰产又丰收。

参与“多多课堂”培训前,沈阳农业大学学生张坪从未想过农产品产后销售问题,但课后,他联想到之前在古生村帮助村民卖菜的经历,“当地的消费需求少,价格也低,是否可以把蔬菜组织起来为电商平台供货?”随后,他又与同学们展开了货源稳定性、农产品品牌化以及电商可行性等一系列问题的讨论,“这种解决农村实际难题的

研究与在学校做科研有着很大差别,但这恰恰也是科技小院模式的价值所在”。

“好的科研不仅要留在书架上,更要摆上货架,直面全国消费者。”拼多多副总裁侯凯笛表示,“在此前与科技小院师生的接触中,我们发现,由于人才、经验或基础设施的缺乏,不少农研技术及成果都面临推广难、销售难的问题。我们希望通过开展新农人培训、科学论坛等方式,助力培养既懂前端科技、技术推广,又能使用前沿技术进行后端销售的复合型创新人才,为乡村的乡村振兴注入新活力。”