



拼多多“千亿扶持” 赋能“蓝色粮仓”全链发展

“2025多多好特产”走进福建“中国海带之乡”，助力本土企业优化升级

■海都记者 汤先增 梁展豪 文/图

北纬27度是世界公认最适宜海洋生物生长的纬度，宁德市霞浦县便位于纬度带黄金位置，绵长的海岸线和众多岛屿、港湾形成独特的地理结构，孕育了丰富的海洋渔业资源。“中国海带之乡”“中国紫菜之乡”“中国南方海参之乡”“中国海带苗之乡”等金字招牌，让霞浦成为名副其实的“千鲜之城”。

然而，霞浦水产虽资源丰富，却长期面临“有品质无品牌、有产量无溢价”的困境。如何将资源优势转化为市场竞争力？日前，拼多多“多多好特产”走进宁德市霞浦县，为当地商家带来一份“破局”指南。上百名生鲜、水产商家齐聚一堂，共同探讨如何借力新电商将霞浦“鲜”送往全国餐桌。这场活动不仅展现了霞浦的产业底气，更折射拼多多依托“多多好特产”，与地方特色产业深度融合的新趋势。

海鲜产业方面，“多多好特产”专项小组目前已先后走进江苏连云港、山东日照、浙江温州等重点水产区，为当地水产发展带去定制方案，助力产业增产，渔民增收。

用品质铸就品牌 助力本土企业优化升级

每年4月，在霞浦长达500多公里的海岸线上，渔民们便开始在滩涂忙碌，晾晒的海带铺满山坡，形成独特的风景线。

福建溢源海洋食品有限公司（下称“溢源食品”）主要生产海带、海参、紫菜相关产品，作为公司电商负责人的谢洪和王斌斌最近格外忙碌，他们正在借原料采收前的空档，调整今年公司在平台上的运营思路。“拼多多对高品质产品的重视与公司的发展方向非常契合。公司已拥有黑标品牌，计划通过与平台运营人员沟通，进一步规划销售计划、打造爆款产品。”谢洪表示，公司始终秉承着发展高质量海产品的目标，这点与拼多多平台对生鲜行业的规划不谋而合，后续将细化品牌发展规划，打造更加优质的商品。

溢源食品于2017年在拼多多平台开设店铺，至今已运营八年，主要销售干海带、盐渍海带、干紫菜等产品。其中，盐渍海带和日晒干海带是拼多多店铺的爆款，在拼多多藻类类目中排名前三。

溢源食品是一家集育苗、养殖、加工和销售为一体的企业，生产加工区占地面积35亩，建筑面积20000多平方米，形成“渔户+基地+公司+市场”一

体化的产供销一条龙经营体系，联系带动渔业养殖户1000多户。随着发展进入快车道，如今的溢源食品正积极调整旗下品牌的发展方向，向高端海产品发展，以期进一步借力拼多多“千亿扶持”计划，带动当地特色产业提档，实现产业促共富。

为优化霞浦商家产品矩阵，“多多好特产”水产负责人在会上向当地商家提供了时令季节爆款、深加工特色产品、消费新趋势产品等平台消费洞察数据，助力商家依托霞浦当地海带、海参、紫菜产地优势，结合新消费趋势开拓各类精深加工产品，丰富产品供给形式。



“2025多多好特产”专项小组进一步为商家答疑



溢源食品推出的各式海带产品



“2025多多好特产”宁德培训会现场，商家在拍摄平台新政策



霞浦地处北纬27度，是世界公认的最适宜海洋生物生长的区域

商家年销海参、海带近3000万元 赋能霞浦海产全产业链发展

在霞浦，提到线上海产品销售，就不得不提福建霞浦鼎臻贸易有限公司（下称“鼎臻贸易”）。鼎臻贸易负责人朱辉大学毕业后，前往温州从事汽车用品电商，在看到电商平台的发展机遇后，他决定将精力转向家乡农产品。2017年，朱辉将拼多多作为主营平台，开始售卖即食海参、干海参、干海带头等产品。因为拼多多平台具有易于上手且订单爆发力强等特性，他们通过销售海带等农产品，在短短一周内实现了大量订单，如今的年销售额接近3000万元。

“往年，我们的经营模式主要是用低价的产品吸引顾客，带动价格稍高的产品销售。”朱辉表示，“现阶段，在拼多多的扶持下，我们倾向于走高质商品路线，做出脍炙人口的霞浦海产品品牌。”

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，拼多多“千亿扶持”将依托“2025多多好特产”专项行动，深入全国各大农牧产区，推动农牧产业增产增收。

根据“多多好特产”专项行动部署，拼多多推出

三大定制举措，从产品、运营、供应链等维度为霞浦水产商家发展助力。

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，助力霞浦商家进行全产业链产品探索。“霞浦水产具有深加工优势，海参、海带等产品相较其他海产品也更易标准化，我们希望助力商家发挥当地优势，通过降低商家开店成本，助力商家以低成本进行全产业链产品运营，并通过专项流量、补贴等扶持潜力爆款，推动霞浦海鲜产业提升附加值。”“多多好特产”水产负责人表示。

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，通过帮助商家优化商品页面，明晰品质维度，一方面，使优质产品便于与普货区分，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。