

拼多多上门宣讲“百亿减免” 新质商家西进拓新热情高涨

把“百亿减免”指南送上门，拼多多现场培训新质商家提质增效

9月24、25日，在山东农特产品迎来大丰收之际，拼多多“农云行动”先后走进烟台和济南，为当地的水果、蔬菜商家提供电商运营专场培训及一对一定向运营指导。与以往不同，这两日的活动，拼多多特派员为现场数百名新质商家重点剖析了平台近期推出的“百亿减免”政策，包括服务费退返、保证金下调、免除物流中转费、升级商家售后服务、技术服务费自动返还等一系列助商惠商的举措。这是“农云行动”送新政上门的第一站，后续还将深入全国更多产地。

这整套政策“组合拳”被逐条详细解释后，在与会

的商家中引起了广泛讨论与关注。有商家表示已从中获益，每天都能收到返还红包。有年销售规模达千万单的商家算了一笔账，受惠于此，一年将节省一两百万成本。

拼多多“农云行动”相关负责人表示：“通过送政策上门，我们希望让更多新质商家了解、熟悉平台的高质量发展战略以及助商惠商的思路与举措，提升新政的触达率与惠及面，引导优质供给进一步深入偏远内陆，在助力西部地区更好融入国内消费大循环的同时，也为产地新质商家提供更多发展机会与支持，促进乡村振兴。”

“百亿减免”获广泛支持

9月24日，拼多多“百亿减免”对商家技术服务费退返权益进行了升级，退返范围由此前的活动商品扩大至全部商品，超过千万商家将进一步降低经营成本。孙武便是其中之一。

2021年，孙武入驻拼多多，在平台售卖冷冻榴莲。泰国榴莲剥壳后速冻，装箱，直发国内。国内工厂再对冷冻榴莲进行分解，将不好的榴莲果实剔除，重新打包再发出。消费者收到冷冻榴莲后，放到冰箱里冷冻可以保存半年时间。

这是一门好生意，近几年，榴莲越来越受国内消费者的欢迎。孙武在青岛有一个上千平方米的冷冻榴莲工厂，可以全年发货。平时他每天订单大概500单左右，高峰期1000多单。

新质商家向西挺进

此前，拼多多“百亿减免”计划还宣布，未来，商家在新疆、西藏、甘肃、宁夏、内蒙古等偏远地区配送商品时产生的物流中转费，将全部由平台承担。此举在行业内尚属首次，旨在进一步摊薄商品下乡进村的物流成本，推动更多优质好物直连偏远地区。

这意味着，拼多多商家向偏远地区发货，只需承担发货地到集运仓的快递费。按照过去直发的方式，商家需与快递企业协商价格，目前的首重成本普遍要15元起步，若是冷链空运，首重费用更是达到20-30元。而今，向西部地区供货的“路费”大幅下降。有商家称，发往偏远地区的快递费可能很快只需要1元钱。

9月9日起，拼多多免除

9月，孙武在拼多多业务群里看到有人转发“百亿减免”新政的信息，起初没在意，直到手机不停弹出推广红包退返通知，才真切感受到平台对商家真金白银的投入是如此直观。

自8月始，拼多多推出包括服务费退返、保证金下调、免除物流中转费、升级商家售后服务、推广软件服务费自动返还等多条惠商新政策。其中关于部分场景平台自动返还推广软件服务费等额推广红包的条款，商家普遍反映“非常有吸引力”。该条款明确，针对平台主动退款且满足条件，或发货前消费者全额退款且满足条件的场景，平台会自动返还推广软件服务费对应金额的推广红包，无需商家发起申请。

商家偏远地区订单物流中转费，全部由平台承担。

李小林看到这条新政时，正盘算着今年新产季的预热。他的店铺按照时令水果安排开张。上次开张是4月到6月底，卖的是烟台大樱桃，最后以30万订单收官。

现在，李小林准备在拼多多开张卖冬枣，过段时间卖烟台苹果和车厘子。他对偏远地区市场有很高热情，“既然现在的物流费已经减少这么多，我们也很想让新疆的朋友尝尝我们山东的红富士，还有千里迢迢从智利来到中国的车厘子，怎么就去不了大西北呢？”他认为这是和偏远地区相互交换好品质水果的契机。

也有商家开始考虑如何让水果克服长距离运输的挑



▲9月25日，拼多多“农云行动”走进济南，为当地新质商家带来新政讲解。刘浩 摄

目前，孙武的日均推广费大概2000元左右，自从这条新政实施后，他每天能收到返还红包大概100多元。昨日，技术服务费退返权益进一步升级后，孙武再一次体会到了“减负”的快乐，“这也让我更有动力加大推广投入，让我们的好产品被更多人看见。”

针对这一点，现场有商家表示这是重大利好：“有些农产品会做预售，比如车厘子，预售的退款率通常会比现货高，新政可以帮助我们节省很多成本。”

除此之外，售后申诉不再受限，也是商家颇感兴趣的政策之一。孙武说：“以前申诉有失败次数，而且成功率不高。现在不限次数了，我们如果有异议基本上都会申诉，成功率也提高了30%左右。”

战，以更好的状态抵达偏远消费者的手里了。孙武称冷冻榴莲的包装非常严格，平时都需要包装五六层，先真空包装果实，再放入两斤干冰，然后套上大保鲜袋，外层再铺干冰或者冰块，最后装在特别厚的保鲜箱里发出。他的团队已经在展开测试，如何进一步优化保鲜技术，减少长途运输对品质的伤害。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力分析认为，拼多多推出的“百亿减免”计划是对电商行业生态的一次重要重塑。这一计划不仅直接减轻了商家的资金压力，提高了资金周转率，还为消费者带来了更多元化、高质量的商品选择，尤其是对偏远地区的消费者来



▲9月9日起，拼多多免除偏远地区订单物流中转费，全部由平台承担。



▲烟台苹果栽培方式从传统的乔化大树行变成了矮化的宽行密植的果园。薛童 摄

说，这有助于缩小他们与城市消费水平的差距。从更宏观的层面看，这一政策丰富了平台商品种类，增强了消费者黏性，形成了平台与商家、消费者之间的良性互动。

“过去9年，我们让越来越多偏远山区的农特产品走向全国的同时，也致力于让偏远地区的消费者和城市用户

一样，便捷地获得广泛的商品选择，共享电商平台高质量发展的红利。”拼多多相关负责人表示，“不管出山，还是进村，物流成本高企一直是行业痛点，而直击这一痛点是希望能够撬动更多商家加入到偏远地区的市场与消费振兴当中，增加商品流通、激发市场活力。”