

山货出山 优品进村

## 拼多多“千亿扶持”助三峡移民村驿路通达

早上8时,冬雾还未从重庆市奉节县的山间完全散去,刘美容的“拼多多驿站”门前已聚起三三两两的村民。随着卷帘门“哗啦”一声推开,这个不足50平方米的空间瞬间热闹起来。

“刘姐,我订的猫山王榴莲到了吗?孩子念叨好几天了,就想尝尝鲜。”“美容,快帮我看看这取暖器的插头配得上不?”此起彼伏的询问声中,这座深山小村开启了热闹的一天。

货架上堆满的包裹,是拼多多“千亿扶持”计划持续推进消费普惠的缩影——即使在这个距离重庆中心城区400多公里、车程近5小时的偏远山村,便利的现代电商正通过一间驿站,真切地改变着村民们的生活。

这个成立仅一年的驿站,已成为连接山村与山外大世界的枢纽,让位置“偏远”不再等同于生活“边缘”。



刘美容在拼多多驿站为村民们查找包裹。

## “出山”与“进山”,从前很难

时间拨回到2024年,此时刘美容在村里经营手机店已有10年。她亲眼见识了乡亲们寄取快递的种种不易,“得专门等班车去镇上取,很不方便。”

这是一个“长”在峡谷地带的三峡移民村。即便在今天,出村都是一件奢侈事:地势落差数百米,出村山路单程步行至少两小时,载客班车两三小时一班。

由于路途遥远不便,村民们去镇里只能坐班车,来回一趟大半天就没了,还必须掐着时间,赶下午3点左右的末班车返程,否则只能换乘其他交通工具,花费更多时间。不仅如此,往返一趟,车费近10元,有时比集市上淘来的东西还贵。

作为人口输出型的山村,村里日常生活的主体是50岁以上老人和学龄孩童,物流“最后一公里”的障碍就像一道“无形沟壑”,一度阻挡了村民们的消费需求,让网购成为能免则免的事。

村民老陈对此体会颇深。有一次,在外地工作的儿子给他寄了几盒特色点心,因为取件不便,拖了几天才得空去镇上。拿到手时,点心已经过了保质期。“孩子的一片心意,

就这么浪费了。”他惋惜地说。

刘美容印象里,像这样因取件不便导致食品临期或购物体验打折的情况时有发生,尤其上了年纪的老人更容易遇到这种情况。而相较“买进来”,“寄出去”更是难上加难。

村里老人想把自家种的脐橙、亲手制作的粉条寄给城里的儿女,得提着大包小包辗转奔波,到镇上去寄。且不说高昂的快递运费需要老人们省吃俭用一段时间,遥远而烦琐的路程就让五六十岁的老人们“望而却步”。

目睹乡亲们的困境,刘美容萌生了一个建驿站的想法。她将手机店隔出一半,申请成为拼多多旗下快递驿站网点。

“最初对接了很多家驿站加盟服务商,但从开业到运营,只有拼多多会一对一帮扶和手把手教学,帮一程、扶一程、送一程,每个揽件包裹还能赚两块钱。”刘美容说,平台扶持是吸引她加盟拼多多驿站的重要原因之一。而且,拼多多秉承“更开放”的原则,支持所有电商平台的包裹在站点收寄,每天都有快递车准时到站取送件,方便很多。

2024年9月,驿站建成,这个小山村的面貌随之悄然改变。

## 生鲜百货一键“买进来”

走进刘美容的驿站,率先映入眼帘的是左侧靠墙的五层货架上五花八门的包裹:小到一

枚难找的异型螺丝钉,大到整袋水泥、家电家具,应有尽有,码放整齐。



村民通过拼多多驿站自助取货系统取快递。

一位正在装修新房的村民指着刚到的一批瓷砖说:“这已经是第三批补货了。来回县城的建材市场太折腾,拼多多选择多、价格实在,还能送到村口,我就一直从平台上买。”

更令人惊喜的是,随着拼多多“千亿扶持”计划持续推进消费普惠,不仅能让东部的优质工业品进入西部家庭,连过去难以触及的生鲜特产也能跨越千里,准时送达小山村。

村民李诗菊前两天收到了一个从青海寄来的特殊包裹——在城里工作的女儿通过拼多多给她下单的新鲜羊肉。

“女儿非说草原的羊肉香,隔着一两公里给我寄来了。”李诗菊说,尽管路途遥远,拆开包裹后,羊肉依然冻得硬实,泡沫箱外的冰袋还没融化,真空包装也完好无损,“肉确实新鲜,吃起来没有膻味,真的好。”

不久前,村民陈强也从刘美容的驿站取回了一箱红枣。包裹从2000多公里外的“瓜果

之乡”发出,收到货时枣子依然个大饱满、色泽红亮。

这让他颇为感慨:“以前在村里,想买点外地好红枣,要么得等集市上那几家商户出摊,货源品质还不确定;要么得专门坐车去县城百货大楼买,费时费力,品相也未必好。现在就方便多了,拼多多一键拼单,想要什么规格和品质都可以随便选。”说完,陈强抱着一箱红枣,心满意足地往家走。

在拼多多“千亿扶持”计划支持下,地理的阻隔被填平,选择多样性与自主权也被交还给村民。刘美容的驿站不仅打通了山村快递物流的“最后一公里”,更成为连接村庄与城市的窗口,让村民们的日常生活愈发丰富。

拼多多平台数据显示,“千亿扶持”计划自今年4月推出至今已半年有余,优质商品品类同比增长51%,充分激发了消费潜力。更多西部村落正加紧融入全国统一大市场,越来越多偏远地区的消费者体验到了平台的好产品、好服务。

## 地域特产齐力“卖出去”



刘美容为取货不便的村民提供快递送货上门服务。

更大的变革发生在“走出去”这一端。刘美容的驿站除了方便村民们每天收快递,还为村里农户们发快递省去不少成本。

奉节是“中国脐橙之乡”之一,刘美容所在的村子几乎家家户户都有几亩脐橙园。眼下,枝头已是橙黄点点,累累硕果亟待出山。

“过去邮寄脐橙很折腾。”村里一位小有名气的农商透露,以前想把橙子卖出去,得专门开车拉到镇上的邮寄点。“费时间,关键是成本下不来。”

他总是将订单攒两三天才去镇上发一次,不仅客户抱怨发货慢,而且多耽搁一天,水果损耗风险就多加一分,因此导致的损失一个月可能有好几千元,“好东西困在山里,卖不起价,更走不远。”

自从刘美容把拼多多驿站开起来后,村里的农商们再也不用为脐橙出山发愁了。从仓库拉上货到驿站,开车仅需2分钟。刘美容还会默契地帮忙快递打包、发货,进一步节省了农商们的发货成本。

卖脐橙的商家还在驿站门口支起了直播机位,让屏幕前的消费者亲眼看到果子的打包过程。“这样大家对品质更放心,我们物流成本也降了,农产品生意变得更好了。”一位农商表示。

今年75岁的村民余贵英也迎来了一个意想不到的丰收季。往年,她家上百棵脆李树成熟时,余贵英总会为销售发愁。要么天不亮就挑着担子去镇上集市售卖,要么搭客车颠簸几小时到县城叫卖。“最怕下雨,果子烂在家里是常事,心疼得睡不着觉。”她说。

现在从地里摘下最新鲜的果子,直接送到刘美容的驿站打包、装箱,当天发走了。

余贵英透露,仅仅一个月,果园种的上万斤脆李就销售一空,“价格比往年更好,发货特别省事,我们轻松不少”。

11月初,驿站内一派火热。包裹摞得像小山似的,村民们进进出出取着件。刘美容透露,每天下午四五点是驿站最忙的时候,“老人们都知道这个时间快递已经全部入库,接完放学孩子就顺便来取快递。”

驿站建成初期,村民们还不熟悉流程,找不到包裹,刘美容总要询问一番,挨个帮着找,常常忙得晕头转向。现在大家早已轻车熟路,半分钟就能准确找到自己的包裹。

乡亲们将包裹放在自动扫描仪下,“嘀嘀”声此起彼伏,一个个包裹被快速取出。这间不大的快递驿站服务着附近两个村庄千余人口,目前日均取件量稳定在100多件,逢年过节能突破200件。

“以前眼里就只有自家那一亩三分地,现在可不一样了。”刘美容说,“天天经手从全国各地来的包裹,哪个省份最爱咱奉节脐橙,城里人最近时兴什么,我摸得门儿清,比好些年轻人都明白。”

仅仅一年时间,刘美容成了全村最信赖的“枢纽”。谁家橙子熟了愁销路,谁家儿女从外地寄来了心意,第一个想到的,总是来找“刘站长”。

这份信任也为刘美容原本清淡的手机生意注入了新的活力,大伙取件时也会看看新款手机、了解新的通信业务,门店比以前热闹多了。而驿站之外,村里的步调也与城市的节奏悄悄合了拍。

青岛财经日报/首页新闻 记者 郭清鉴 通讯员 余立

