“千亿扶持”赋能 徽派炒货借拼多多转型突围

“上架第二天就斩获数万元销售额，完全超出预期！”谈及新款香菜味瓜子仁在拼多多的销售表现，洽洽食品电商事业部运营部拼多多战区负责人董玉杰难掩兴奋。这款看似“小众”的创新产品，不仅成为年轻消费者追捧的爆款，更成为安徽坚果炒货业借助电商平台突破转型瓶颈的生动注脚。

作为中国坚果炒货业核心产区，安徽孕育了洽洽食品、三只松鼠等头部品牌，“中国坚果炒货看安徽”的美誉深入人心。然而近年来，这一传统优势产业遭遇多重困境：产品同质化严重，多数企业陷入“价格竞争”循环，创新动力不足；传统商超、批发市场等渠道中间环节多、利润被挤压，且租金上涨、流量流失问题凸显；县乡市场潜力巨大但渗透乏力，年轻消费群体向线上转移，传统品牌数字化转型受阻；部分电商平台复杂的运营要求，让企业耗费大量人力物力在促销、直播等技巧上，分散了对产品研发与品质管控的精力。多重压力下，安徽坚果炒货业亟需高效低成本的转型路径，而拼多多的出现，恰好提供了破局关键。记者 祝亮 文/图



A 新品快速触达目标消费者 用真实订单验证产品潜力



洽洽食品与拼多多的合作，堪称坚果炒货品牌数字化转型的典范。数据显示，洽洽在拼多多平台经营持续增长，发展韧性强劲，2021年以来，洽洽食品在拼多多平台年平均增长率超50%，尤其是在近两年均保持成倍的增长。这一增长的背后，是消费需求精准把握与平台生态赋能的双重作用。董玉杰指出，拼多多上的年轻消费群体热衷尝鲜，成为食品企业新品“试金石”。香菜味瓜子仁的爆火，正是“快速上架－市场验证－规模爆发”模式的成功实践，无需大规模铺设线下渠道，仅通过线上平台就能快速触达目标消费者，用真实订单验证产品潜力。

拼多多强大的算法推荐机制是核心动力。不同于传统电商“人找货”模式，平台通过大数据分析，精准识别坚果炒货、零食潜在消费者，将洽洽高质价比产品主动推送，既降低了消费者搜索成本，更激发了增量消费，让无明确购买计划的用户“发现”好物。同时，平台“去运营化”购物环境让消费回归本质，页面直接、商品信息突出，无复杂活动规则与直播噱头干扰，购物体验纯粹，而产品品质与价格成为核心竞争力，恰好契合洽洽数十年积累的供应链优势与品牌信誉。

更重要的是，拼多多“百亿补贴”等策略破解了品牌拓展县乡市场的两难。头部品牌此前在县乡市场面临“降价损品牌、保价失用户”的困境，而平台补贴模式既保证了产品价格优势，又让品牌无需牺牲利润，成功触达广阔县乡市场与价格敏感型用户，实现品牌影响力与市场份额双重提升。“拼多多是‘能者不难’的平台，”董玉杰表示，平台简化运营流程，让企业能将更多精力投入产品研发、品质保障与供应链优化，以更优产品和价格回馈消费者，这种“产品为王、价格说话”的模式，经市场验证完全契合需求。

B 简化运营模式 全品类产品可快速推向市场





在芜湖长江之畔的三只松鼠的起底回暖则展现了品牌与平台同频共振的潜力。数据显示，仅三只松鼠直营部分，2021年在拼多多的GMV为2.3亿元，2025年飙升至7.8亿元，五年增长超3倍；2023年下半年扩大投入后，增长势头更猛，2024年GMV同比增幅达77%，2025年仍保持26%的稳健增长，其在内部线上渠道的占比也从2021年的3%提升至2025年的9%。

“2023年下半年决定扩大投入、倾斜内部资源，是多重因素的战略判断。”三只松鼠电商事业部拼多多店群＆微信电商渠道负责人王圣表示，核心原因包括拼多多平台高速增长、市场体量持续扩大；平台品牌化升级，品牌商家能在此站稳脚跟；企业内部已探索出适配平台的经营模式，具备复刻放大基础；以及丰富的产品供给提供了充足“弹药”。

三只松鼠电商事业部拼多多店群坚果炒货品类负责人补充，平台品牌化升级不仅体现在流量扶持，更在于消费群体迭代——如今的拼多多用户既追求高性价比，也重视品牌信誉，与三只松鼠定位高度契合。而平台简化的运营模式，让品牌能快速将全品类产品推向市场，无需在复杂运营技巧上耗费过多精力。借助平台流量聚焦能力，品牌具有供应链与价格优势的单品能快速成为爆款，进而带动全盘增长，在县乡市场实现快速渗透。

洽洽食品与三只松鼠的成功，是拼多多以“新质供给”赋能安徽炒货业的缩影。所谓“新质供给”，核心是以优质产品为基础，通过高效渠道匹配实现供需精准对接，为企业、消费者、行业带来多重价值。

针对新品孵化难的行业痛点，拼多多提供了“低成本试错＋快速爆发”方案。传统模式下新品上市需巨额渠道与推广投入，风险高、周期长；而在拼多多，企业可快速上架新品，通过平台流量扶持与消费者反馈，短时间内验证潜力，成功则放大、失败则调整，大幅降低孵化风险与成本。

面对传统渠道深度布局县乡市场难的问题，拼多多凭借庞大的用户基数与补贴策略，为品牌搭建直达捷径。通过砍掉中间环节、提供平台补贴，让安徽炒货企业既能保持产品品质，又能以亲民价格触达县乡市场消费者，拓展市场空间。

在运营模式上，平台“去运营化”生态破解了“重运营、轻产品”的行业通病。简化的运营流程让消费者注意力回归产品与价格本身，倒逼企业聚焦核心竞争力，将资源投入产品研发、品质管控与供应链优化，推动行业从“重运营”向“重产品”转型。

C “新质供给”赋能炒货大厂 为传统制造业提供了宝贵样本

此外，拼多多的数据驱动能力为产品创新提供方向指引。通过分析消费需求数据，平台精准捕捉市场趋势与偏好，帮助企业开发贴合需求的产品，形成“需求牵引供给、供给创造需求”的良性循环。

业内人士分析认为，洽洽食品与三只松鼠的转型实践，为安徽坚果炒货业乃至传统制造业提供了宝贵样本。传统产业转型并非放弃自身优势，而是要将供应链、品牌优势与平台流量、技术、生态优势相结合，实现从“传统制造”向“新质供给”的升级。

对安徽坚果炒货业而言，拼多多的赋能不仅带来销售额增长，更推动行业高质量发展：平台爆款孵化能力激励企业加大创新投入，破解同质化竞争；平台品牌化升级让坚守品质的头部品牌获得更多认可，形成“优质优价”共识，倒逼中小企业提升品质。

从更广泛意义看，安徽坚果炒货业的转型是传统产业借助电商平台数字化转型的缩影。在消费升级与市场竞争加剧背景下，传统产业核心竞争力已升级为“产品＋渠道＋数据”的协同能力，而拼多多为传统品牌搭建了高效的数字化转型平台，让企业无需巨额基建投入即可实现与市场精准对接。