

## 酒·瓷产业发展大会暨首届“羽觞奖”颁奖典礼举办



图为酒·瓷产业发展大会现场。

9月7日,由中国酒业协会主办的酒·瓷产业发展大会暨首届“TGAI羽觞奖——世界美酒美器设计大赛”颁奖典礼在景德镇陶博城举行,汾酒应邀参加。中

国酒业协会、景德镇市、昌南新区相关负责人以及全国知名酒企、陶瓷酒器企业、设计机构、艺术家代表参加大会。汾酒集团党委副书记、副董事长、总经理武跃飞,

汾酒股份公司总工程师韩英及相关部门负责人参加大会。

中国酒业协会理事长宋书玉在致辞中表示,当前,“名酒+名器”的合作模式,已成为文化IP共创、消费场景重构、产业价值共生的载体。未来,中国酒业协会将继续推动酒业与酒器、艺术、设计等更多跨界领域的交流与合作,与各界同仁携手,共同挖掘中华优秀传统文化的宝贵财富,以文化赋能产业,以设计驱动创新,共同谱写“酒器融合”的崭新篇章。

在高峰对话环节,韩英等与会嘉宾围绕“瓷韵酒香·共鉴未来”进行了主题对话。就如何创造中国消费市场的全新消费形态和将厚重的文明“转译”成轻盈、动人的品牌故事,韩英表示,要通过“酒+瓷”让消费者从“喝酒、看瓷”的旁观者,变成“品鉴文化、创造美”的参与者,要让汾酒

极致酿造的理念与景德镇瓷器极致追求的理念形成品质共识,外化为被市场广泛认可的价值新标准;要将“卖产品”的思维转向“造生态”的思维,构建起涵盖“饮用、场景、体验、消费”的完整价值体系;要以科技创新和文化创新的深度融合,创造酒与瓷发展的新高度;要将酒器和酒具更深度地融入日常生活和消费场景,进一步打开品牌年轻化的崭新契机。

在“羽觞奖”颁奖典礼上,与会领导分别为最佳创意奖、玻璃组、陶瓷组获奖代表进行了颁奖。

据悉,本届大会以“瓷韵酒香·共鉴未来”为主题,旨在推动中国酒业与景德镇陶瓷产业深度融合,以创新驱动“名酒+名瓷”合作模式升级,实现产业链联动、互利共赢,不断推动酒产业转型升级。

(丁文)

## 拼多多上线“多多丰收馆”四大惠农举措共庆农民丰收节



图为金秋消费季现场,拼多多副总编辑韩帅登台发布拼多多四大惠农举措。

主办方供图

9月5日,由农业农村部、商务部等部门联合发起的“2025年中国农民丰收节金秋消费季”(以下简称“金秋消费季”)活动在浙江杭州正式启动。作为电商平台代表,拼多多多出席此次金秋消费季活动,与中国农业电影电视中心合作推出“品牌农产品鉴”,并联合邀请多名文化博主和网红达人现场带货,创新丰收节消费场景,激发农产品消费活力。

当晚,拼多多联合平台30万农商货商家共同上线“多多丰收馆”,覆盖蔬菜水果、水产海鲜、肉禽蛋奶、粮油米面等多品类农货商品。消费者只需在拼多多站内搜索“多多丰收馆”,便可一键拼购各地品质农货,与全国超1000个农产带共庆丰收。

今年4月,拼多多推出重磅惠商计划“千亿扶持”,启动“多多好特产”专项,加码扶持优质农产品,助力农产业增产增收。今年丰收节期间,依托“千亿扶持”和“多多好特产”专项,拼多多还将投入10亿元补贴资金、20亿流量资源包扶持品质农货商家,不断提升农产品上行质量和效率,让南天下北的农货好物加速走上消费者餐桌。

品质农货登陆“多多丰收馆”

微山湖大闸蟹热销

金秋九月,全国各地农产品迎来

丰收季,陕西米脂小米、山东微山湖大闸蟹、浙江舟山带鱼、福建平和葡萄柚、广西玉林芭乐等农产品悉数登陆“多多丰收馆”。此次,“多多丰收馆”设置了“农业精品品牌”“消费助农产品”等优质专区,将持续55天对优质农产品消费提供常态化、成体系的扶持。

同为中国国家地理标志农产品,微山湖大闸蟹的知名度远不及阳澄湖大闸蟹,如今,在拼多多的扶持下,这一地标品种正加速俘获全国食客。

据拼多多商家原永贺介绍,由于降温时间更早,一般而言,微山湖大闸蟹的成熟时间比阳澄湖大闸蟹要早15天~20天,且蟹黄饱满,产量大、产期长。然而,由于微山县电商产业发展滞后,当地大闸蟹一直面临着叫好不叫座的窘境。

今年8月,原永贺将微山湖大闸蟹搬上了拼多多,想借助拼多多打开微山湖大闸蟹的知名度,“入驻一个月,我们的日单量已经破万,且0差评。”原永贺表示,海量订单让他充满了信心,今年丰收节前夕,原永贺在微山县当地率先搭建了包装、冷链、物流等基础设施,全力保障大闸蟹运输时效。

“依托高效的物流,各大一线城市和省会地区的消费者均能在24小时内收到鲜活的微山湖大闸蟹,其余

地区48小时内达,死蟹包赔。”原永贺表示。

在福建省平和县,除了平和蜜柚外,有着“爆汁手榴弹”之称的葡萄柚也正借助拼多多链接全国大市场。据拼多多多商家张锦介绍,起初,消费者对葡萄柚的认知度低,因为剥皮等原因,葡萄柚一度成为高售后品种。为普及葡萄柚知识,张锦想了个妙招,除了商品说明外,他还为每份订单附送榨汁杯,引导消费者将葡萄柚用于榨汁。

在拼多多的扶持下,2019年,张锦一小时便能销售超万单葡萄柚。今年,葡萄柚再度迎来丰收季,据张锦介绍,随着养生潮流兴起,葡萄柚收获了不少年轻人的喜爱,而且成了北方消费者秋冬补充鲜果维生素的优选,北方地区的订单量大幅提升。

在陕西米脂县,有着“贡米”美誉的米脂小米也即将进入采收季。冯亚波是米脂县土生土长的“80后”,从2003年开始,他就一头扎进了米脂小米的育种、种植和推广事业,成了当地米脂小米产业的“领头雁”。

米脂小米颗粒大、米油厚,是中國首批地理标志农产品,但由于价格高、消费者认知度低,一直走不出黄土高原的山坳。2024年,在拼多多运营人员的辅导下,冯亚波携米脂小米在平台正式起步。“刚开始是几百单,很快便增长到月销1万单,如今我们月销已经超过3万单,且吸引了很多回头客。”冯亚波表示。

如今,走进冯亚波的工厂,现代化的加工设备有序运转:筛选、除杂、挑选、红外线色选……进一步保障了米脂小米的品质。目前,冯亚波正联合当地工厂开发小米汁、小米粉、小米面膜等深加工产品,进一步提升产业链附加值。

在金秋消费季启动仪式上,作为电商平台代表,拼多多副总编辑韩帅登台发布拼多多四大惠农举措。

在