



6月的漯河，田野间翻涌着金色的麦浪，空气里弥漫着新麦的甜香。在华生维克生物科技有限公司（简称“华生维克”）的生产车间里，另一种“丰收”的忙碌正火热上演。阳光斜斜地穿过高大的仓库玻璃窗，在垒成小山的快递纸箱上跳跃，投下斑驳的光影。打包带的“嘶嘶”摩擦声、扫码枪清脆的“嘀嘀”声，与头顶风扇不知疲倦的“嗡嗡”低鸣，交织成一曲独特的工业交响曲。

打包员刘菲（化名）微微弓着背，额头渗出细密的汗珠。她动作麻利却无比轻柔，将一盒盒印着“宠物专用鱼油”的瓶子裹进快递纸箱。“拉萨、西宁、兰州……”她一边熟练地在纸箱上贴快递单，一边小声念着那些遥远的地名。

“现在一天发出近3000件。”刘菲抬起头擦了把汗，脸上露出自豪的笑容，“这些贴着‘西藏阿里’的包裹，就是靠着拼多多‘千亿扶持’的东风和对电商西进的支持，才能一路送到牧民手中。”话音未落，她抄起透明胶带，“唰唰”几声，给纸箱封口处缠上牢固的“腰带”，美工刀轻巧一划，动作行云流水。

一墙之隔的会议室里，气氛同样热烈。来自河南南阳的采购商李军（化名），正与华生维克总裁、采购部总经理王建卫围桌而坐，“这次来，就是为最近的大促备足‘弹药’。”

这场再寻常不过的商务洽谈，恰如一扇明亮的窗，清晰地映照出这家豫企在电商洪流中乘风破浪的姿态。而拼多多平台的一系列精准惠商策略，正是驱动这艘航船驶向广阔深蓝的强劲引擎。



研究人员反复调整鱼油配方比例，测试适口性和吸收效果

“电商西进”助力豫企破浪：一枚鱼油的3000公里“暖心”之旅

启航 从风雨飘摇到扬帆蓝海

时针悄然拨回至数年前。彼时，王建卫带着团队深耕畜禽药品的线下渠道，整天忙于接待各类客户，生意却波澜不惊，看不到未来增长的希望。2020年，企业将目光投向线上这片蓝海。一支年轻的电商团队正式组建，羊奶粉、鱼油、益生菌……这些新产品是他们线上突围的起点。

2021年1月，团队正式在拼多多注册店铺。彼时，线上保健品市场早已高手

如林，新入局者想分一杯羹谈何容易？站在转型发展的十字路口，王建卫敏锐地捕捉到一股正在喷薄的消费力量——宠物经济。“这是个风口，宠物就是家人，给‘家人’的营养投入，只会越来越舍得。”王建卫说。

决策已下，研发团队的压力陡增。实验室的灯光常常彻夜长明，研发人员熬红了双眼，反复调整鱼油配方比例，测试适口性和吸收效果。终

于，在无数次推翻重来后，多款宠物营养品正式诞生，它们承载着企业转型的全部希望。

但酒香也怕巷子深。好产品有了，如何让千里之外的消费者看见、信任并购买？尤其是通往广袤西部的“天价运费”，像一道冰冷的天堑，横亘在梦想与现实之间。“一箱鱼油发往青海，运费竟比产品本身还贵。”这荒诞的现实，让团队一度陷入迷茫。

破局 “电商西进”叩开西部大门

“偏远地区不包邮”“邮费贵过商品本身”“物流时效没保障”……这些痛点，曾让无数西部消费者望“网”兴叹，也让商家面对这片潜力巨大的市场徒呼奈何。拼多多在长期深入一线开展业务的过程中，看到了背后巨大的市场需求，研究推出了直指痛点的核心策略：降低物流成本，让西部消费者也能享受东部早已普及的“包邮”购物体验。

2022年，拼多多平台首创“中转集运包邮”模式。发往西藏、青海等地的包裹，不再需要走物流费用昂贵的直飞路径，而是先汇集到中转仓，按目的地被高效集约，再通过第三方物流统一发出。这套新模式大幅摊薄了单件包裹的运输成本，结束了西部不包邮的历史。

2024年9月，拼多多升级对电商西进的扶持力度：宣布全额承担商家发往西

藏、甘肃、宁夏、内蒙古等偏远地区产生的物流中转费，进一步扫清了电商西进的障碍。

电商运营经理宋佳新回忆起过往，感慨万千：“宠物保健品密度高，单件重量容易超标。以前发一单去西部，运费动辄几十上百，成本高到根本没法卖！而今，快递运费终于降下来了，和发往东部经济发达地区相差无几。”

物流成本下降，点燃了西部市场的热情。数据是最好的见证：去年9~12月，仅拼多多平台上，华生维克发往西藏、青海、甘肃等偏远地区的订单量就突破万件。曾经遥不可及的西部广袤天地，如今已成为支撑企业高速增长的强劲引擎。

政策扶持远不止于物流。2025年4月，拼多多推出“千亿扶持”计划，未来3年拟投入流量、现金等资源超1000亿元，

建设高质量发展的电商生态，实现用户、商家、平台多方共赢。电商西进是“千亿扶持”计划重点投入的专项之一。而具体到商家侧，平台除了给予真金白银的扶持，还为中小商家提供“贴身”的运营赋能。

今年4月的一场线下深度培训，让宋佳新直呼“醍醐灌顶”。“讲师手把手地教，从流量获取到用户画像分析，再到详情页如何直击消费者需求，全是干货！”带着满满收获回到漯河，宋佳新立刻着手优化店铺定位，精心打磨每一款商品的介绍文案和视觉呈现。

调整后短短一周，店铺销量环比上涨70%，第二周增长势头依然强劲。这不仅是数字的跃升，平台更是授人以渔，让商家更好地实现自我提升，适应市场变化，精准抓住消费者需求。

蝶变 豫企新星的生意底气

在拼多多“千亿扶持”计划全方位、多层次的持续加码支持下，华生维克实现了从地方企业到行业新锐的华丽蝶变。有了市场增长的底气，企业不断加大投入：一方面，引入更先进的生产线，优化生产细节，实现降本增效，推动正向循环；另一方面，公司还在积极扩大员工队伍，员工人数已从最初的五六人增加至300余人。

如今，宋佳新经营的拼多多店铺矩阵里，已拥有多款“叫好又叫座”的明星产品。其中，“宠物专用鱼油”累计销量已突破200万件，稳居平台猫/狗保健品平价热销榜首位。不少消费者使用后表示，物流

速度快、到货包装完好，产品无腥味、宠物易接受，“加在狗粮里，狗狗埋头就‘炫’，很爱吃，特别是换季时候，狗狗掉毛现象明显改善很多。”

目前，宠物专用鱼油、羊奶粉等营养品贡献了该企业85%以上的销售额；今年2~4月，在拼多多上，内蒙古、甘肃、青海、宁夏等地区的订单总量单月均突破3000单。

走进公司的生产车间，自动生产线高效运转，一粒粒晶莹剔透的鱼油胶囊如金色的瀑布般顺着传送带流淌，随后被灌装、密封。“我们一条生产线一天就能产出近240万粒鱼油。”生产线线长张孝杰的

语气里满是自豪。

随着西进战略的不断深化与拓展，越来越多承载着企业匠心与科技力量的优质产品，正通过拼多多搭建的“数字丝路”源源不断地流向全国，特别是曾经难以企及的西部边陲。

广大中小制造企业和农业企业借助这条高速通路得以找到新蓝海，创造更多就业机会，为区域经济的均衡发展注入澎湃动能，让更多消费者，无论身处繁华都市还是高原牧区，都能同步享受到高品质的商品与服务。

王艳明/文 周雨/图



拼多多“千亿扶持”计划加码电商西进，让偏远地区订单成为支撑企业高速增长的强劲引擎