

在舟山国际水产城，“渔二代”王芳网上直播带货，将海鲜卖到全国各地，年销售额超过3000万元；在台州东海海域，“渔二代”陈清军通过卫星直播出海捕鱼，分享捕鱼知识，打响温岭海鲜品牌。“互联网+”的东风正逐渐吹到浙江渔业发展的角角落落，今天我们来看两个“渔二代”的精彩触网故事。

## “闹妈”王芳从淘宝直播到抖音带货—— 让舟山海鲜“云游”全国

本报记者 黄宁璐 通讯员 王哲莹 共享联盟·普陀 张泽楠一

工人们动作麻利地进行海鲜称重、分装、塑封，一名工作人员对着直播镜头介绍各色新鲜渔货，一张张网上订单不停打印出来……眼下正是海鲜上市季节，舟山国际水产城内，舟山市闹妈电子商务有限公司开启繁忙模式。总经理王芳身穿墨绿色针织衫搭配卡其色休闲裤，时尚又不失干练，在各个工作区内忙碌地穿梭，把关售前、售中、售后各环节。

“以前在外闯荡，发现身边不少老乡，常常为吃不到正宗的舟山海鲜而感到遗憾。”“渔二代”王芳因此萌生了网销海鲜的想法。2012年，王芳和丈夫吴剑宇回到舟山创业，将海鲜“搬”上互联网售卖，严格把控海鲜品质，拓宽海鲜销售渠道。

如今，主营生鲜的“闹妈海鲜”年营业额已超3000万元，产品远销北京、福建、黑龙江等地。王芳还获评舟山市2021年十大网红电商。

### 严格把关，品质欠佳坚决不卖

天刚蒙蒙亮，位于舟山国际水产城内的“闹妈海鲜”门店便热闹起来。随着一箱箱渔货从车上卸下，早已在旁等候的王芳立马用皮筋挽起一头栗色长发，个性随和的她此时变得“苛刻又挑剔”，逐一检查海鲜品质，还时不时拿起几条鱼仔细观察新鲜程度，看到“好货”不少，眉头这才舒展开来。

她知道这是丈夫凌晨蹲守码头的成果，“今年受各种因素影响，当季梭子蟹品相不如往年，所以大家对好的海鲜抢得更加厉害。”

“线上卖海鲜，对品质的把控要更严格！”刚开始创业时，王芳请当了一辈子渔民的父亲来把关海鲜鲜度，自己在边上学习积累经验。久而久之，王芳也能一眼辨别鲜度。她拿起一条带鱼给记者看，“身子光滑，鳃红，说明



王芳通过直播镜头介绍海鲜。



王芳在线上接单。 受访者供图

### 紧跟潮流，组建抖音直播团队

“进直播间的朋友们，大家早上好，今

天上线的产品主要有梭子蟹、带鱼、鲳鱼、竹节虾……当天鲜货当天下发。”上午9时，一名工作人员对着各色新鲜渔货开始直播。“请问这个季节的带鱼好吃吗？”“目前我们售卖的是‘钓带’，就是渔民用鱼钩钩

上来的浅海带鱼，新鲜度好，口感鲜嫩，可以放心选购。”基于对海鲜的了解，一旁的王芳热情地为网友们答疑解惑。

淘宝直播出现后，王芳敏锐地捕捉到商机，成为舟山起步较早的直播带货创业者之一。每天，王芳都准时上线，通过直播呈现鱼货挑选、称重、打包、装箱全过程。“那时没几个员工，直播、接单、售后都我自己来。”王芳回忆说，因生鲜不能囤货，当日货必须当日卖，她每天有10多个小时低头盯着手机；丈夫则常常凌晨还在对接货源，夫妻俩每天忙碌，带给客户最好最新鲜的海鲜。

功夫不负有心人。如今，王芳通过淘宝直播每天可销售海鲜1000至1500公斤。每天从门店发出的订单有700至1000份。

王芳没有因为已经取得的成绩而放缓脚步。“互联网时代，不进则退！”王芳低头思索一番后说，今年跟去年比没变化，就说明你没进步，那就是退步了。在电商这条创业道路上，她始终保持着这样的紧迫感。

“闹妈海鲜”曾试水抖音直播带货。令王芳没想到的是，53元一份的风带鱼，不到一小时就拍出了1000多份；1万多只螃蟹也很快售罄。如今，王芳经常会在抖音平台上分享关于海鲜烹饪、进货日常等视频，吸引人气打品牌；下一步，她还将组建新团队，主攻抖音平台。“芳姐有梦想，有追求，跟着她干，

自己也每天在学习新的东西。”员工诗韵告诉记者。

### 拓宽领域，打响更多舟山品牌

从起步时一年200万元的销售额，到现在的3000万元；从最初家里几平方米的小房间，到拥有产权的两栋4层办公楼；员工从开始的两三人，增加到近30人……这几年，“闹妈海鲜”不断发展壮大。

越来越多像王芳这样的“渔二代”开始在互联网上卖海鲜。2020年6月，占地8000多平方米的舟山国际水产城新电商园对外开放，目前已由27家舟山水产头部电商企业入驻；400余家入驻商户中，有超过100家涉及电商项目。

“‘互联网+’打响了舟山海鲜的名气，拓宽了舟山渔民的销售渠道，也为舟山传统水产行业发展带来新机遇。”深感“互联网+”强大力量的王芳，希望通过自己的直播带货，帮助更多舟山的好海鲜走向全国乃至全世界。

在海鲜打包现场记者看到，只要订单里有梭子蟹，工作人员就会附赠一瓶舟山本地产的米醋。“梭子蟹搭配舟山米醋，才能品出极致的鲜甜。”王芳一脸的自豪。令她感到高兴的是，这一举措在提升顾客体验感的同时，也打开了舟山米醋在外地的销售市场，这两年销量激增。

受疫情影响，舟山部分食品生产作坊因销路窄等原因销量减少。王芳得知后便与“桃花镇丽珍面点小作坊”联系，实地考察作坊加工环境和生产流程后，与其签约合作，将其生产的米面产品和海鲜搭配成舟山海鲜面套餐在网上销售。王芳还为舟山传统美食青饼“吆喝”。今年清明前后，她通过电商平台帮助农户售卖了两三吨青饼。

对于未来，王芳的目标很清晰：“我会继续探索电商经济、直播经济，为推动舟山传统市场向数字市场转型贡献自己的一份力量。”

## 温岭渔民陈清军时隔21年再次下海—— 在海上卫星直播捕鱼

见习记者 孙一鹏



受访者供图



陈清军的直播船。  
受访者供图

“尽管出海时遇到过很多的困难，可能我骨子里仍然还是个倔强的渔民吧。”陈清军说。

### “二次下海”瞄准直播带货

在里箬村文化礼堂内，淘宝教育讲师阿布与远在公海之上的陈清军，正通过海事卫星进行现场连线。

“怎么在直播时设计更好的镜头？”“在直播间中遇到节奏的观众怎么办？”“怎么提高直播间售卖的转化率？”陈清军逐一提出好几个问题。显然，此刻的他已经对直播带货有了一定的了解。

陈清军告诉记者，听完哥哥的一番话后，他沉默了很长一段时间。因为父亲的意外，他曾下定决心“再也不出海”。但也想帮哥哥走出海产品经营上面临的困境。

更重要的是，对他自己来说，在出海这件事情上，因为父亲的缘故，他也想“闯一闯”。

在陈清军的记忆里，每每在海上遇到风浪天气时，父亲都是那个让他觉得无比安心的存在。“只要有爸爸和我一起在船上，风浪再大，我也不觉得危险”。

现在，陈清军也想像他的父亲那样，为自己的亲人遮风挡雨。

解到了网上直播带货的模式。“看到网上那个直播销售搞得那么火爆，年轻人也喜欢看，我也想试试。”说干就干，陈清军拉上了好友庄杰等4人，投入启动资金20多万元，准备随渔船出海，“逼”自己在海上直播两个月，成为公海直播主播的第一人。“他想法比较灵活，我和他认识20多年了，感觉这个人就是‘闯不出来’。搞直播就是他先提出来的，我们愿意跟着合伙一起干也是因为相信他。他比较有经营头脑，做事情比较靠谱，事事有回应。”庄杰说。

为了解决海上通信的问题，他还特意以每月6100元租借了海事卫星流量，带着卫星出海捕鱼。尽管没有任何电商直播的经验，但相比旁人，他出过海、不晕船、会说普通话，这是他最大的优势。

在海上，陈清军每天直播3次，每次一两个小时。空闲时间，除了“见缝插针”地休息一会儿，他还会参加温岭商务局组织的“渔村淘宝夜校”，通过听课学习电商运营的知识。

“刚起网的海鲜，没有运输上岸，就在直播间被卖了出去，这在以前想都不敢想啊。”陈清军感慨说。通过直播带货的方式，陈清军的海鲜售卖越来越热。他下定决心，要通过自己的直播，宣传和推广家乡温岭，让更多人知道温岭的海鲜品牌、了解温岭的风土人情。

### 20多年锻炼出来的“超能力”

直播间的陈清军，似乎有着鉴别海鲜的“超能力”。

面对一筐筐刚从海中捕捞上船的新鲜鱼蟹，他只要打眼一看、用手一掂量，就能大约知道手中鱼蟹的重量和品质好坏，然后熟练地把不同品质的鱼蟹分装到不同的筐里。

这些鱼蟹经过他的手，很快变成一个个贴好标签准备销售的货物。不解的网友看到陈清军的“操作”后，纷纷在直播间里发问：“你是不是手上长了一杆秤？还是带质检仪的那种。”看到网友的这类问题时，陈清军总会憨厚地笑一下，然后不好意思地说：“哪有那么神奇，主要是时间久了，见得多了，自然就熟能生巧了。”

用他自己的话说，自初中时起，他就跟着父亲一起出海。到现在，他已经跟大海、渔船、海鲜这些老伙计打了20多年的交道了。

“那时候调皮，不听话，就被我爸爸抓着出海，心中既惊奇、又忐忑。”他说。20米长的老式木头船，狭窄到睡不下一个人的床，颠簸不断的海上航程。时至

今日，他还时常想起那些初次出海时所面对的场景。

除了生活条件艰苦外，海上风急浪高、危险性大、作息不规律等，也是常年出海在外的他所不得不面对的挑战。“印象里最危险的一次，是我们在海上遇到了10级大风，海浪有十几米那么高。浪打到船顶时，感觉船都要翻了，大家只能把自己用绳子绑在船上，现在想起来都后怕。”

尽管海上的生活充满了不确定性，但多年的出海经历，也打磨了他沉稳、干练、坚忍的性格。但让陈清军感到心痛的是，2001年时，他的父亲在出海时由于意外不慎坠海，再也没有回到他的身边。这次意外让他的心里萌生了退意。

“那时候心里想的就是，我要赶紧回到岸上去，做稳定的工作。父亲不在了，我要代替父亲照顾家里人。”陈清军说。

希望像父亲那样给亲人遮风挡雨

在石塘镇的一家海鲜冷冻厂里，“上

岸”的陈清军，像往日一样熟练地做着海鲜分拣工作。利用出海时积累起来的经验，他很快便适应了新工作。

尽管过起了想要的安稳生活，但对于从小与大风大浪“斗智斗勇”的他来说，海鲜冷冻厂里的安稳生活，似乎并不是他心中不断追寻的那个“答案”。

“稳定是稳定，但脚下没有了那种风浪中颠簸的感觉，就总感觉像丢了点什么似的”，陈清军告诉记者。于是，他决定离开海鲜厂，自己创业。用母亲的话来说，“安稳日子还没过几天，他就又要去折腾了。”

依靠在海鲜厂里学到的经验，陈清军自己办了一家海产品的加工厂，后来又去做海鲜食品加工和副产品业务。

接下来，他先后经营过两家餐馆和一家有机肥厂。尽管餐馆倒闭了，但有机肥厂走上了正轨，工厂规模不断扩建、产能日渐提升。随着生意逐渐变好，日子也红火起来，陈清军的生活似乎也在渐渐远离大海和渔船，远离那些在大海上风浪中颠簸的生活。

直到今年5月，陈清军的哥哥找到

陈清军，问他还想不想出海。陈清军被这突如其来的问题问住了。

自从回到岸上后，陈清军再也未考虑过出海这个问题。哥哥跟他说，多年以来，温岭周边海域捕捞上岸的海鲜，大多走的是薄利多销的路子。加之这两年疫情原因，海鲜的销路不畅，利润在慢慢变少。想到陈清军有出海经验和经营头脑，哥哥才找到他，看他能不能想出个好法子。

陈清军告诉记者，听完哥哥的一番话后，他沉默了很长一段时间。因为父亲的意外，他曾下定决心“再也不出海”。但也想帮哥哥走出海产品经营上面临的困境。

更重要的是，对他自己来说，在出海这件事情上，因为父亲的缘故，他也想“闯一闯”。

在陈清军的记忆里，每每在海上遇到风浪天气时，父亲都是那个让他觉得无比安心的存在。“只要有爸爸和我一起在船上，风浪再大，我也不觉得危险”。

现在，陈清军也想像他的父亲那样，为自己的亲人遮风挡雨。