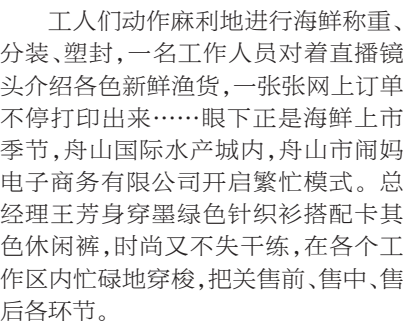




在舟山国际水产城,“渔二代”王芳网上直播带货,将海鲜卖到全国各地,年销售额超过3000万元;在台州东海海域,“渔二代”陈清军通过卫星直播出海捕鱼,分享捕鱼知识,打响温岭海鲜品牌。“互联网+”的东风正逐渐吹到浙江渔业发展的角角落落,今天我们来 看两个“渔二代”的精彩触网故事。

“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

是新鲜的。”她又指了指一旁的小黄鱼说,眼球饱满突出,角膜透明清亮,鲜度过关。

一路走来,王芳一直将海鲜品质视为企业“生命线”,用心把关。去年9月的一天,丈夫从码头拿来100多斤豆腐鱼,准备做一场线上特卖活动。到了门店,王芳像往常一样细致检查品质,表层鲜度过关。然而她拨开表层检查中间和下面时,发现品质欠佳,脸色一下子“由晴转阴”。“如果那批货卖出去,钱是赚了,但顾客信任度下降带来的损失是难以计算的。”她在心里算了一笔账,当场“强势”表示:“这批货我今天肯定不卖。你自己处理掉,哪怕白送。”丈夫也支持这一决定。

“赶紧!大家先把这几箱竹节虾搬到冷库去!”王芳的声音突然提高了几个分贝,招呼工人过来,自己也挽起袖子一起帮忙。原来,竹节虾在常温下暴露一定时间后,其虾头和虾关节容易变黑,影响鲜度。对于王芳来说,每次卸载、打包竹节虾都像是和时间赛跑。她还给员工立下一条规矩:从冷库拿出来的竹节虾,一定要在半小时内完成打包。

对于海鲜的重量,王芳也有严格要求。选货称重区,工作人员按照订单挑选了两只大墨鱼上称,显示680克。“我们预收了700克的钱,折算下来要退给顾客6.34元。”王芳一边记录一边介绍,不同于其他商品,每一份海鲜的重量都不一样,他们实行多退少补的方式,虽然工作量增加不少,但安心很多。

“生活中很随和,工作中却十分‘较真’。”这是同事们对王芳的一致评价,但正是这股做事执着、一丝不苟的劲儿,让大家十分敬佩,并愿意跟着她干下去。

“回购款!闹妈家的滑皮虾肉质紧实,超级新鲜!”“店家非常规范,一直都是多退少补。”“鲳鱼很新鲜,收到时还有光泽。”……打开“闹妈海鲜”线上店铺,顾客好评如潮。王芳的“较真”,为她赢得了越来越多的新老客户。



王芳通过直播镜头介绍海鲜。



王芳在线上接单。

受访者供图

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。每天从门店发出去的订单有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,

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’,就是渔民用鱼钩钓

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

随着东海海域的全面开渔,多个短视频平台上,“渔民兄弟卫星直播捕鱼”跃上了热搜。话题下的近百个短视频,吸引了一大批用户前往“海上直播间”一探究竟。

直播间的主人公叫陈清军,1977年出生的他,目前是台州温岭石塘镇上的一名渔民。

清瘦、干练、皮肤黝黑,记者“见”到他时,他正在400公里以外的海面上,坐在屏幕前,穿着一件有些泛黄的白色背心,手里提着一个硕大的运动水杯,配上一顶磨得发白的太阳帽,给直播间里的观众讲述如何辨别海鲜的好坏。

“原来远海捕鱼这么刺激!”“常看他直播赶海,都学会怎么挑海鲜了。”“渔船上的师傅们直播他们捕鱼分鱼的日常,真的很新鲜!”一条条弹幕在直播间上方闪过,在线的观众通过海上卫星直播,了解到渔民出海捕鱼的真实样貌。

20多年锻炼出来的“超能力”

直播间里的陈清军,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木筐里。

这些鱼蟹经过他的手,很快变成一个一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,狭窄到睡下一个人的床,颠簸不断的海上航程。时至



陈清军在东海上直播。

受访者供图

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不得不面对的挑战。“印象中最危险的一次,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。

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,陈清军再也没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,哥哥才来找到他,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,他也想再“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。



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?”“在直播间中遇到带节奏的观众怎么办?”“怎么提高直播间售卖的转化率?”陈清军一连提出好几个问题。显然,此刻的他已经对直播带货有了一定的了解。“陈清军每次参与上课基本都是在海上,通过卫星连线的方式参与进来。他每次都有新问题,比如转化率的问题,或者直播间带节奏的问题,很想把他的直播做好。”阿布老师评价说。

“当初想到走直播带货的路子,也是机缘巧合。”陈清军说。在他决定二次下海后,面临的首要问题就是——怎么“破局”。具体来说,就是打开海鲜销路、打造海鲜品牌、提高产品利润。

起初,陈清军尝试通过开办1688店铺的方式,来解决海鲜销路的问题,但并没有带来明显起色。后来,他无意间了

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,目前已有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。”