



为地方文化的传承和推广提供了平台，也为渔区振兴注入了全新动力。

直播卖海鲜的弄潮儿

说到闹妈海鲜，在舟山当地，几乎无人不知，无人不晓。

“医生建议我吃虾米，可以补钙。”十年前的闹妈海鲜创始人王芳怎么也没想到，她在宝妈群里回的这句话，就成了她电商生意的开始。随后宝妈群里开始有人找她代购，她和丈夫两人实在记不过来，索性开了淘宝店，挂上各种链接：带鱼、虾、墨鱼……

王芳出生在舟山虾峙岛，是地地道道的渔村子弟。她的父亲就是渔民，与海打了一辈子交道。当年王芳发现海鲜生鲜因为运输原因，在号称万能的淘宝上不仅店铺寥寥，而且价格高昂的时候，敏锐地嗅到了其中的商机。

上图：2022年9月3日早上7时许，在山东省日照黄海中心渔港码头，一条条渔船满载而归，渔民将打捞上来的“战利品”搬上岸，很快就被市民和海鲜收购商抢购一空。

她把公公婆婆从衢州请来，加上自己的父母，四个老人，三对夫妻，组成了最初的创业团队。退休船老大父亲成了产品的“保鲜质检员”，老公负责收货，剩下的人负责打包、发货。“闹妈海鲜”开业的第一年，营业额就超过200万元。

2017年，互联网吹起直播和短视频的潮流，王芳顺势在淘宝做起直播。每天准时上线开播，从挑货开始，到称重、打包、封箱，甚至有时候跟船出海，全程直播，“把整个过程呈现给客户，买的也放心”。每天通过直播，王芳能卖出1000多公斤的海鲜。

除了直播，这两年王芳还做起短视频内容。通过短视频教，或者说种草观众如何用简单的方法烹饪各类海鲜，转化成粉丝，最终在店铺下单，形成闭环，还能帮店铺积累粉丝，“海鲜做的多是熟客”，直播解决“挑”，短视频解决“烧”，“闹妈”的复购率很高。

蔡船长海鲜水产店的店长兼主播蔡晓裕，是一个和李佳琦长得有几分相像的大男孩。和其他带货主播直接口播卖货的形式不同，蔡船长会在直播间把鲜活的海鲜直接做成海鲜大餐，一边品尝一边讲解，“一场直播四五小时下来，我可以做出两大桌的硬菜”。

不仅如此，在水产行业有着丰富经验的蔡晓裕和哥哥蔡晓东还有一个绝活，看一眼鱼的纹理、条形，就能知道出自哪片海域。手一掂，就知道几斤几两，偏差微乎其微，人称“行走的电子秤”。

两兄弟从厦门夏商国际水产交易中心起家，目前蔡船长海鲜水产直播间已经做到淘宝水产类目Top1，有颜又有实力的蔡船长还被直播间粉丝称呼为“海鲜界李佳琦”。他们在敞亮的直播间里详细地对海鲜进行知识科普、烹饪展示，目前蔡船长海鲜的淘宝直播间有近20万粉丝，场均有10万人次的观看。算上其余两家分店，日发2000单、一年卖出数百吨海鲜。

“未来，直播内容上我们还会进一步创新，比如带着客户去海鲜市场逛逛，让他们看看我们的货是怎么来的，甚至一起出海。”大蔡有五条船，从海鲜市场进货外，偶尔也会自己出海钓鱼、捕捞。

从做微商到开淘宝店，从传统电商走到如今直播电商、内容电商，作为海鲜市场里最早接触电商的一批人，闹妈海鲜、蔡船长都走出了和上一代完全不同的海鲜销售之路。他们的成功也启发和激励着更多的年轻人回到家乡，开起淘宝店，搞起直播，做起渔二代，让海鲜走进千家万户。■