



抖音电商“山货上头条”走进舟山,梭子蟹、红虾、大黄鱼“游”向全国各地 短视频直播助力,餐桌上的海味更鲜了

本报记者 楼纯

三月不见,如隔三秋。经过了三四个月的伏季休渔期,东海上的渔船渐渐地多了起来。渔民带着一船一船的生猛海鲜回到港口,还没来得及抹去头上的汗珠,许多吃货们已经按捺不住那股尝鲜劲,想把最新鲜的第一网海鲜淘走。

近两年来,电商和冷链技术的发展,让人们在网上动动指头,就可以在两三天内收到鲜活海鲜产品。得益于此,有不少舟山本地的海鲜生意人,把目光聚焦到了线上,在电商平台的助力下,让千里之外的网友足不出户,就能品尝到自己家乡地道的海鲜风味。

为了助力舟山海鲜市场,帮助当地渔民增收,在第五个中国农民丰收节到来之际,抖音电商“山货上头条”助农项目落地舟山,通过专项扶助和定向货补资源,助力诸如舟山梭子蟹、红虾、大黄鱼等特色海鲜销售。据悉,该项目组将投入价值百万级的电商资源,扶持激励当地达人溯源直播和农货商家长效经营。

9月,舟山市商务局将“舟山电商产业发展合作伙伴”称号授予抖音电商“山货上头条”。在渔民丰收之际,该项目在舟山开展农货商家招商培训会,进一步带动其可持续发展。

“山货上头条”是抖音电商的长期助农项目,聚焦乡村“人、货、场”。今年丰收节期间,该项目深入多省开展溯源直播,助力品质农货出村进城。

A 借助全域兴趣电商和冷链技术 梭子蟹“走”得更远、味道更鲜



刚捕捞上岸的梭子蟹

今年8月初,舟山渔民们迎来了第一网海鲜上岸。这“第一网”里,数量最多的是当地特有的梭子蟹——白蟹,这种梭子蟹口感鲜美,肉质饱满,常见的做法有清蒸、红烧、炒年糕等。而舟山本地人,还会将它生腌做成咸炆蟹,是海鲜中的明星产品,深受各路食客的喜爱。

在舟山跨海大桥通车之前,杭州人去舟山至少要花上5个小时的时间,如果运气不好遇上坏天气,影响轮渡的发货时间,那花的时间就更长了。而对于当时喜欢吃海鲜的吃货们来说,登上舟山岛,才可以吃上真正的“第一手”梭子蟹。

近两年,随着电商以及直播的兴起,

海鲜市场的生意人们,把销售渠道从线下拓展到了线上。舟山市定海捕鱼人海鲜食品有限公司成立于2008年,在海鲜市场上已经活跃了十多个年头。在2021年成立电商部门之前,一直致力于线下门店的海鲜销售。“我们线下直营店铺有40多家,这些线下门店是我们主要的销售渠道。但是这两年受疫情影响,我们线下销售的生意受到了很大冲击。”“捕鱼人”总经理罗宋江说。

电商部门成立后,受挫的海鲜生意又活了起来,而冷链技术的发展,则可以让海鲜“走”得更远了。“现在成熟的物流配套,可以让我们把海鲜送往全国各地,无论是梭子蟹,还是其它海鲜,送到客户手里的时候,比以往都要新鲜不少。像黄鱼、带鱼、鲳鱼、墨鱼,我们会用零下196度的液氮设备给它们“锁鲜”,然后再做成真空包装,送至顾客手中。”罗宋江说,在十几年前,舟山的海鲜只能在当地和周边售卖,“因为运不了这么远。”

今年,作为海鲜产业的代表企业之一,“捕鱼人”被选入了抖音“山货上头条”的“风味舟山”板块,在全域兴趣电商带货激励和专项货品补贴加持下,销售渠道得到了进一步的拓宽。

目前,“捕鱼人”的线上众多矩阵账号已经一一落地,总粉丝量接近百万。“我们一直追求的,就是给大家带去舟山的美景、美食以及特色产品,让更多的人了解舟山,到舟山来。有了抖音的支持,这个愿望正一步步成真。”罗宋江说。

B 放弃北上广回乡创业 “我的根一直在这片海里”

海鲜销售的渠道因为电商和直播的兴起得到了拓宽,越来越多漂泊在外的舟山年轻一代,选择回到自己的家乡创业。

2016年,已经在上海和深圳工作了8年的俞琪佳回到了舟山,做起了父亲的老本行:海鲜生意。“父亲以前是渔民,有一艘自己的捕捞船,让我从小就对大海有着深刻的印象。对于家乡也好,海鲜也好,我有一种自然的感情掺在里面。”俞琪佳说,“心里的那头野马跑累了,总需要有个地方歇歇脚。这世界有太多的东西要比那些诗和远方更美。”

在外工作的8年,俞琪佳主要从事着与电商相关的工作。而正是因为这些经历,让他积累了不少做生意的知识和经验。回到舟山之后,通过自己的学习、观察,加上父亲的指导,很快就入了行。

不过,竞争激烈的海鲜行业对刚“回归”的俞琪佳并不友好。“首先是捕捞量的逐年下滑,这是对整个海鲜生意影响最大的一个因素;其次便是行业竞争,因为大家卖的东西都差不多,如何差异化竞争也是一大难题。”俞琪佳说。以销量相对较高的梭子蟹为例,梭子蟹的价格

在电商渠道上一般在70块左右一斤,因为自己追求品质,所以专挑好的蟹来卖,导致成本也上升不少,毛利一直不高。

多年在电商摸爬滚打的俞琪佳在这些困难面前没有选择“躺平”,2021年,他的“遇上鲜”开通了抖音电商号,准备在当下火热的直播带货上开拓新的销路。

“你是第一次吃酱蟹吗?我相信有很多人不会吃。”这是“遇上鲜”官方旗舰店的抖音主播在近期一次直播中给观众介绍酱蟹的吃法,而这个视频最终收获了近万的点赞和数百条评论。对于许多网友提出的问题,俞琪佳和他的团队会一一解答。有的网友问,我实在是不敢吃生的怎么办?俞琪佳就在下面留言:那就辣炒吧!

加入抖音的“山货上头条”的“风味舟山”之后,“遇上鲜”抖音官方旗舰店一度收获了月销数百万元的成绩。经过这些年在海鲜市场的摸爬滚打,俞琪佳慢慢地理解了当时父亲内心深处对这片海、这些海味的执念,“我现在终于明白了父亲常说的那句话:我们生于海边,靠海吃海,不要忘记自己的根一直在这片海里。”



一箱箱海鲜即将被发往全国各地