

一位海鲜电商的致富路

——访舟山渔夫海货创始人陈恩

□记者 庄佳维



左一为陈恩 罗沛文 摄

从医生跨行转到海鲜电商，从零基础做到近几年每年的海鲜成交量保持在千万元以上，舟山渔夫海货创始人陈恩表示，这是时代的机遇与努力共同造就的结果。本报记者近日采访了陈恩，让他与我们一起分享他的创业之路。

问:这段时间是海鲜丰收季,公司忙吗?

陈恩:八月份以后到过年这段时间都是比较忙的,因为需要收购螃蟹和打包发货,最多的时候打到千包以上。我每天凌晨2点睡觉,早上9点起床,一起床就要不停地忙碌,要进货打包,还要监督,能睡个六七个小时已经算不错的了。2014年我刚开始创业的时候,所有的事情都是自己亲力亲为,一天只能睡四五个小时。

问:医生的职业比较稳定,当时为什么想要自己创业?

陈恩:因为我有很多外地的同学,每一年都会有很多人来舟山,在吃海鲜的时候会偶尔提起来,这么好吃的海鲜为什么不给他们寄点过去,所以当时也就帮同学们做做代购。那时候也没有想过说要创业,但后来让我代购的人越来越多,我觉得这也是一个很好的机会,就抱着试试看的心态,创立了自己的海货品牌。

问:隔行如隔山,转行创业后碰到过困难吗?

陈恩:确实有,一开始不会挑选,拿回来的海鲜只管新鲜,其他都没有注意,导致客户收到海鲜后不满意,所以刚开始两三个月就没有生意,当时也是百思不得其解,就只能问些关系比较要好的同学,对收到的海鲜还满意吗,然后就得到反馈说,大家对我最开始发出去的海鲜有点意见,比如说螃蟹有点瘦,不够壮。所以在知道生意不好的原因后,我立马就开始改进,每天到码头上呆五六个小时,学习怎么挑蟹、怎么挑鱼,保证每一件发出去的海鲜都能让客户满意。我们那时候把品牌定位在中高端,想把我们舟山最好的海鲜卖出去,虽然说高端的海鲜销路比较窄,每年的营业额增长率不是特别高,但是我想一直做下去,就会有一个品牌效应,人家提起舟山高档海鲜就能想到我们的品牌。

问:近几年直播行业发展迅速,包括一些不专业的团队也开始涉足直播卖海鲜,这对你们的经营状况有影响吗?

陈恩:首先我觉得直播本身是一个好事,因为通过直播可以把我们舟山的海鲜推广到更远的地方,但是我

也希望设置一些准入门槛吧,一些外地的直播公司来卖海鲜之前能了解一些海鲜的基本知识。前段时间就有一位不专业的主播把抱卵梭子蟹的卵说成红膏蟹的蟹膏,闹了个大笑话,所以说我觉得应该有个准入机制,直播之前好好学习一下基本知识,如果对海鲜的基本知识都不懂,那么对我们舟山这么好的海鲜品牌推广会有影响。现在我们公司也在做直播,直播带货效果也挺好的,所以总体来说对我们的影响不大。

问:央视的《致富经》栏目曾播过你的创业故事,当时是一个怎样的机遇?

陈恩:说来话长,我刚开始创业的时候,怕积压不敢多拿货,有时候生意比较好,货物不够卖,我就会去东河市场补货,那次刚好在我去东河市场的时候,就看到了中央电视台的一个摄像和编导在那里拍海鲜,我就过去问了下你们这是在拍什么,他们就说在拍登步黄鱼鲞。我当时脑子一热,说我是做海鲜电商,能不能来拍拍我,他们还真同意了,然后我跟编导互相加了微信,那个编导在我朋友圈看了我整整一年。一年之后他跟我联系了,问我现在生意如何,有没有影像资料,刚好那时候普陀电视台帮我拍了一个16分钟的专题报道,我就把那个报道发给编导。三天后编导就回复我说一个星期后来采访我,然后他们就这样来了。

问:节目播出后,对你的发展带来哪些积极影响?

陈恩:首当其冲就是营业额的提升吧,因为中央电视台是全国人民都能看到的一个平台。节目播出后公司营业额比以前高出很多,然后就是朋友圈的拓展,因为节目播出时可以加微信,所以节目播出当天我的两个手机都没停过,从19:15开始播,好像播了26分钟,但我的微信好友一直加到了凌晨3点。

问:品牌有了知名度,接下来有何新的打算?

陈恩:其实我们一直在转型,从微信销售开始到淘宝天猫旗舰店,现在又在抖音直播,我会抓住时下热点,然后在此基础上做一些突破。现在我想要做的是上下游的关系,比如说现在冷库很紧张,因为捕鱼船都是有冷冻技术的,捕上来就直接冻住了,这个产业我觉得近五到十年会是个很好的产业,如果说有机会的话,我也会去参与这个事情。

讲文明 树新风 公益广告

舟山有你,越来越好

文明城市

一丝微笑,一份文明:一缕阳光,一片温馨。

舟山市自行设计作品