

直播共富工坊带“一条鱼”游出“中国第一渔市”

——舟山国际水产城新电商产业园区建设纪实

□记者 袁甲 通讯员 钟梦诗



“欢迎来到东半山直播间,我们只卖野生的、新鲜的海鲜,欢迎大家莅临品鉴。”9月12日下午1点,东半山电子有限公司总经理朱伟刚吃过午饭,就在直播台前开始了当天的第二场直播带货。这样的场景是舟山国际水产城电商园区入驻商家的日常,平日里每天都有几千单新鲜鱼货从这里发出,高峰时能有一万单以上,这些带着浓浓舟山海味的食材一般在24小时内就能直达全国各地消费者的餐桌。

素有“东海鱼仓”美誉的浙江舟山,渔业发展史可谓波澜壮阔。百年渔港沈家门,是中国最大的天然渔港和海产品集散地、世界三大渔港之一。全国最大的原产地鱼类批发市场——中国舟山国际水产城,也坐落于此。舟山国际水产城有“中国第一渔市”之称,于1989年鸣锣开市,占地35万平方米,建筑20万平方米,渔港岸线1200米,500吨级以上浮动泊位18座。

“随着国家‘互联网+’战略的加快推进,‘线上+线下,产地+销地,直销+代理’的水产品营销模式已成为市场创新发展的新趋势。因此,舟山国际水产城建设新电商产业园区,建设‘线上线下融合发展’的数字化市场,把‘中国第一渔市’打造成高质量发展的标杆市场。”舟山国际水产城下属的舟山渔市电子商务有限公司总经理张立说。

拥抱时代

专业的系统化服务让商家在这里聚集

“2020年,我们就把公司搬到了这里。”朱伟刚说,他是第一批入驻舟山国际水产城新电商产业园区的商家。

此前,朱伟刚在义乌经营健身器材电商业务,2017年他回到故乡舟山做起了海鲜电商,开创了东半山品牌。但由于当时舟山没有相关的电商集聚区,东半山几易其址,从舟渔公司到鲁家峙再到渔市大街、中沙头等地,可谓颠沛。“公司几经搬迁,让我对前途有些迷茫,好在水产城的电商产业园成立了,我立马入驻,租下了600平方米的空间,终于安定了下来。”朱伟刚说。

“2020年,新电商产业园区刚成立招商,舟山一些头部海鲜电商就纷纷入驻,很短的时间,招商就满了,一共有30家的商家,这4年来,他们和园区可谓是共同成长。”张立说。

园区如此炙手可热,正是因为商家看到了其内在的驱动力。据了解,打造国际水产城新电商产业园区的初衷是立足国家“一带一路”的发展机遇,充分利用“互联网+”的政策导向,以水产行业为根基、互联网电商撬动、供应链金融匹配,用互联网/移动互联网的创新方法,依托舟山(东海)得天独厚的源头水产品优势,创新源头直供直销模式,直连上游产业资源与下游采购渠道,打通水产供应链,完善水产服务链,重构水产产业链,实现水产品有形市场和无形市场的有机结合,打造“水产行业+互联网电商+数字市场+供应链服务”的产业集成中心。

而朱伟刚选择这里的原因则更为务实。“我总结了一下,大概有这么几点,这里离码头近,拿货方便;快递方便;配套齐全,冰袋、海水、小工具等物资唾手可得;商家之间调货也很便利;还能享受园区的相关政策和福利,比如培训、申请各种补贴等。”

“事实上,服务于水产电商产业园的舟山渔市电子商务有限公司是一家平台公司,我们主要通过人才、金融、供应链等各种要素,同时通过党建引领,成立各种组织,为入驻商家提供专业的系统化服务。几年来,入驻商家无一退出。未来,这里的商家还将在这里继续运营开拓。”张立说,“我们的目标是把这里打造成国内最大的专业水产品电商园区。”

另外,园区配备了公共直播间、青年创客驿站、电商党建联盟阵地等公共服务设施,还配备了市监所、派出所等职能部门,提供管理服务。

商家齐聚,“水产电商航母”迎风起航。



转型升级 “一条鱼”直播共富工坊占据先机

化转型,扩大渔业文化影响力,逐步探索出一条独特的渔业共富之路。

“一条鱼”直播共富工坊是浙江省级电子商务产业示范基地,通过搭建“电商+企业+渔船”党建联建平台,带动工坊内的水产电商与部分捕捞渔民、物流企业建立合作关系,解决水产流通中存在的产品质量不稳定、发货不及时、产销联动不足等问题。

“曾经,舟山水产电商80%依赖天猫、淘宝等第三方平台传统销售渠道进行运营,2022年,我们主动转型升级,开始打造‘一条鱼’直播共富工坊,邀请了专业机构和讲师开展了直播运营、电商法律风险等专项培训,提升商家运营能力和抗风险能力,并培育出舟山水产抖音第一人‘阿宋来了’,该商家通过海上捕捞作业场景直播已实现抖音年成交量上亿元。”张立介绍说,通过典型带动效应,园区内大部分传统电商成功转型,进入直播带货电商快车道,2022~2023年,园区实现直播带货年交易额提升300%。

据了解,目前,“一条鱼”直播共富工坊已有27家

舟山水产电商企业入驻,联动相关渔船100余艘,年直播近9000场,年交易额可达8亿元,带动就业2000余人。

“一条鱼”直播共富工坊的成功,也引来了快递平台的关注。目前,已有顺丰、京东等快递平台入驻。“直播带货的特点就是要快,而且海鲜又有其特殊性,快递服务的速度就显得尤为重要。”顺丰速运集团舟山片区水产城速运营业点负责人袁西良说。

目前,顺丰为“一条鱼”直播共富工坊配备了10名专职的快递小哥,并对商家实行3公斤以内“一口价”的优惠,江浙沪地区8元,其他地区9元。“在这里我们用的是顺丰最高标准的服务,也配备了服务最好的小哥。”袁西良说,“为了便于商家的直播带货,我们还延长了发货时间到晚上8点,且不论班次,这里的货还能直接送到舟山分拣中心发货。”

直播的东风,把舟山的“一条鱼”以最新鲜的状态送到了全国各地。

数字赋能 搭建“普渔乐”渔业综合服务平台

景建设获得行业一致认可,荣获“中国商品市场十大数字化领跑者”,荣获中国城市农贸联水产行业唯一最高荣誉“供应链之星”。

目前,“普渔乐”已上线渔需物资采购平台,为渔民提供生产、生活物资采购等服务,包括船长采购模块、超市优选模块等场景,完成渔船在线注册2650艘,“普渔乐”物资采购平台已正式签约大型10家知名供应商企业,另建联供供应商36家,已上线2500余款商品,基本覆盖渔民所需生产生活物资。金融服务平台包括白条支付、订单融资、库存融资联动等服务内容,可提供最高50万元、最长期限3年的个人授信,最高500万元的个人融资订单授信与2000万元的企业融资订单授信,解决渔船渔民、经销商资金需求,降低全链路资金成本。

“普渔乐”还致力于打造顶级渔获平台,设计产品统一外观包装,高端经济鱼类一品一包装,配强水产品检验检测中心力量,对销售产品出具检测报告,并赋予二维码实现溯源,提升产品附加值。目前,对舟山三疣梭子蟹、舟山带鱼等5种已注册的地理标志证明商标水产品启动制订初版企业标准,已通过ISO9001初级水产品质量管理体系认证。

进一步提升市场产业集聚效应,实现传统农批向数字农批的迭代更新,为市场的服务对象提供多渠道营销路径,提升产品附加值,实现区域品牌保护以及产业全流程服务,满足市场发展迭代的需求,满足经营者和从业者对共同富裕的需求。



摄影 袁甲

党建引领 做大做强水产电商品牌

全力打造‘海上党建精品示范带’。”张立表示。

据了解,“一条鱼”直播共富工坊将通过培育组织队伍建设不断吸纳新鲜血液,扩大组织影响力,形成企业联动互助,上级帮扶、政策嫁接等多种方式改善水产品电商行业的生产经营环境。

进一步提升市场产业集聚效应,实现传统农批向数字农批的迭代更新,为市场的服务对象提供多渠道营销路径,提升产品附加值,实现区域品牌保护以及产业全流程服务,满足市场发展迭代的需求,满足经营者和从业者对共同富裕的需求。

改变原渔业产业链之间孤立作战的形态,形成由产、储、运、销、溯一体的全产业链融合联动体系,促进渔民增收、产业增效;改变传统线下批发经营模式,构建“线上+线下,产地+销地,直销+代销”的线上交易服务平台,拓展品牌影响力,提升市场竞争力;运用数字化手段,提升市场经营、管理、服务能力和水平,开源节流;制定ISO9001初级水产品标准化体系,通过企业标准逐步推进行业标准和国家标准,填补全国初级水产品标准的空白。