

这群村播渔嫂组团上直播 助海岛好味销往全国

□记者 邢楠 林家豪

“打包了！高粱饼来了，姐妹们！”夜幕降临，岱山跨境电商产业园里却灯火通明，几位平均年龄超过50岁的渔嫂，正对着手机屏幕热情吆喝。这群渔嫂，都有特别的网名——“冷面妈妈”“南瓜姥姥”“姝妍情感故事”……她们白天忙着打包，晚上接力直播，用一口亲切的“舟普”，将家乡的海岛好味道送进千家万户，销往全国各地。

一车车高粱饼： 从田间到云端

傍晚时分，一辆电动车驶入产业园，车上满载着邻居们手工制作的高粱饼。骑车的是主播姜桂芬，抖音号“冷面妈妈”。今年高粱收成好，她成了乡亲们的“运输队长”。

“今年天气好，高粱饼做了蛮多，因为我们做电商有流量，一车又一车拉不完的。”姜桂芬笑着说，“昨天我开车过去拉了300多斤，十几户的货，一批又一批。”

姜桂芬和搭档张淑燕、夏淑芬所在的岱山依佳海鲜贸易有限公司，一年前入驻岱山跨境电商产业园。如今，三位渔嫂已是网络平台上小有名气的“黄金搭档”。这天晚上，她们的“舟山渔农特产”抖音号准时开播。

“欢迎来到渔农特产直播间，我是‘南瓜姥姥’。”“我的抖音号叫‘冷面妈妈’，许多人都认识我的。”直播间里，三位渔嫂轮番上阵，用最朴实的方式推介着家乡的土特产。



张淑燕准备直播



姜桂芬(左)和夏淑芬正在直播带货

从家庭妇女到乡土主播： 找到人生新舞台

“还没接触抖音的时候，我在宁波带外孙‘南瓜’。”夏淑芬回忆道，“我这个名字‘南瓜姥姥’就是这么来的。”如今，“南瓜姥姥”已是拥有众多粉丝的带货主播。谈及现在的状态，她眼里闪着光：“肯定是喜欢现在这种氛围，虽然有时候也很忙，但是忙也快乐着。”

张淑燕则是从讲故事起家的。“我以前一开始做抖音的时候，就是一边做手工一边讲故事。我做了两年，今年第三年涨粉也挺厉害的，抖音跟视频号两个账号有6万粉丝。”她感慨道，“我觉得在一起挺好的，聚在一起嘛，取长补短了。”

从普通的家庭妇女到聚光灯下的乡土主播，三位渔嫂用自己的方式讲述着海岛的故事。为了让更多人了解家乡的好物，她们不仅用带有海岛特色的方言交流，也在不断学习普通话。“我们普通话不是很好，说实话也是有局限性，所以要慢慢学习。”张淑燕说。

白天打包晚上直播： 她们的干劲不输年轻人

晚上忙直播，白天则忙着打包前一天的订单。崂泗螺酱、岱山香干、泥螺、蟹糊……几百份订单在渔嫂们的默契协作下，迅速完成包装。她们是团队年轻人口中的“阿姨”，含饴弄孙的年纪，干劲却一点也不比小年轻逊色。

“今天不到半个小时，就打包了那么多。有时候一小时能打几百单。”张淑燕一边麻利地打包一边说，“大多订单都是江浙沪这边。”

公司负责人朱军波对几位渔嫂赞不绝口：“几位阿姨比较擅长拍短视频和直播，为我们带来了比较大的销量。一天能有两三百单，比之前翻了一番到两番。”

2025年，姜桂芬、张淑燕、夏淑芬所在的园区，线上营收突破500万元。这一年的成绩单里，有她们“卷”出的一份流量。从家庭厨房到直播间，从带外孙到带货，这群平均年龄超50岁的渔嫂，用最朴实的方式，书写着属于自己的“新农人”故事。



扫一扫 看视频

这位舟山“00后”女孩玩转短视频 让外贸订单追着流量来

□记者 宓好霖 贺贤挺

在定海工业园区的机器轰鸣声中，一个“00后”女孩正用一部手机、一个支架，为家乡的工厂打开一扇通往世界的新窗口。她叫卞佳慧，毕业于宁波大学旅游教育专业，学成之后没有选择留在大城市，而是回到家乡的塑机螺杆企业，用短视频开启了一条全新的带货赛道。如今，通过她的镜头，舟山制造的优质产品正被越来越多的海外客商看见和青睐。

从“秘书助手”到短视频创作者

一早，卞佳慧拿着手机走进车间开始拍摄。她时而将镜头对准轰鸣的设备，时而蹲下聚焦产品的细微之处——光滑锃亮的螺杆、打磨时飞溅的火花，都成了她短视频中的生动素材。从最初跟着父亲跑展会的“秘书助手”，到去年5月正式转型线上运营，从“0”到“1”的突破，远比想象中艰难。

“我觉得最难的就是去构思这个脚本。”卞佳慧坦言，“还要去考虑这个内容的专业度、能不能符合大众的口味，让更多的人看到和喜欢。”她不仅要懂产品、懂行业，还要懂流量、懂受众，这对一个刚入行的年轻人来说，无疑是巨大的挑战。

卞佳慧的视频里，不仅有专业的产品介绍和生产流程，还有她自己出镜的搞笑片段，以及和父亲之间幽默的互动段子。这些充满生活气息的内容，让原本“硬核”的机械制造变得生动可感。

最近网络上流行“不要相信任何人”系列视频，卞佳慧就拉上父亲来了个翻拍。她化身演员兼导演，一条20多秒的视频往往需要反复拍摄好几遍。

父亲卞广良说道：“说实话，刚开始的



卞佳慧



扫一扫 看视频

时候可能有点不耐烦，后续有订单来了，慢慢也接受了，所以说现在非常支持她。”

用英语向世界推介舟山制造

卞佳慧就职的舟山佳润塑料机械有限公司，今年迎来了成立的第十五个年头。在舟山众多的塑机螺杆企业中，这家企业的“声量”还不是很大。为了让自家的产品被世界看到，卞佳慧还尝试拍摄全英语视频。

光是撰写脚本就花了一个下午的时间，背词背到深夜，每一个镜头、每一个特效都精心打磨。

“拍摄了一整天，后来再花了一两天去剪辑。”她说，“剪辑视频，像这种人物出镜的，不能够只是简简单单的配个文字、配个音乐就OK了，我还会去添加一些贴纸，还有一些画面、人物特效，让整个视频更丰富一些。”

付出终有收获。账号流量从沉寂到逐渐增长，客户从咨询到最终下单。最让卞佳慧兴奋的，是一位塔吉克斯坦的客户通过

视频号找上门来，参观工厂后现场下单。

流量变订单，外贸市场被打开

卞广良对女儿带来的变化感受深刻：“原来我们外贸这块没在做，从她开拍抖音以后，外贸的单子来了很多。现在一个月差不多有个10万元、20万元的订单。”

对于自己的优势，卞佳慧有着清晰的认知：“作为00后，思维会更年轻化一些，也能够更快地去适应这个时代的发展，更快地捕捉到市场的需求。另一方面，通过短视频，可以让客户更直观地看到我们工厂的实力和产品的品质，打破行业的信息差。”

谈及新年的目标，卞佳慧希望建立自己的团队，账号多涨粉，更期待源源不断的订单。“也想去布局一下国外社媒的短视频，开拓国外更多的市场。”

在机器轰鸣的车间里，在闪烁的手机屏幕前，卞佳慧用自己的方式，让“舟山制造”的声量传得更远。