

文/本报记者陈席元、李雨泽、赵世通
图/本报记者李雨泽

在黄海边的江苏省连云港市赣榆区海头镇，白天，街头巷尾，货车在一家家海鲜门市间穿梭忙碌；夜里，渔船归港，看似安静的小镇，开始在互联网空间“热闹”起来。

3000 多名网络主播，分散在海头各处，全年彻夜直播带货，然后伴着清晨的浪涛入眠。2018 年，海头镇以 165 亿次的点击量，成为快手播放量第一镇；2019 年，全镇电商销售海鲜超过 50 亿元。

从渔网到互联网，这是新经济时代书写的又一个创富神话。

“三子”张延喜：
海头镇直播第一人

拥有 46 万粉丝的海头镇海前村人“三子”张延喜，是全镇第一个做直播的人。晚上 9 点是他的直播时间，这次他推荐的商品是龙虾尾，搭配 3 元一袋的十三香调料包。他一边喝着酒，一边吃着龙虾尾，对着镜头说：“调料也不便宜啊，老铁们，少挣就少挣一点，给个双击支持一下。”

“今晚直播了 1 个多小时，卖了 200 多单。”“三子”告诉记者。在一旁，妻子殷晴唠叨起来，“又喝酒，他直播就要喝酒，还得喝白的。”

“不喝酒好像就没有话说，她‘90 后’不理解我们‘80 后’，我也被她骂习惯了。”“三子”笑着说，“我俩生日差一天，但是她比我小 8 岁。”

今年 33 岁的“三子”，并不是这两年随着电商直播的兴起才成为网红的。多年前，和自己的祖辈父辈一样，“三子”靠出海打渔为生。“从小父亲就告诉我，要饭也不出海，宁愿在陆地上挣三千，也不要到海上讨一万。”

到了该成家的年纪，“三子”还是单身。“家里穷，村里结婚至少要有楼房，我家住的还是瓦房，我长得又不帅，倒插门都没人要。”

出海的工钱是每月 6000 元。“只要风浪不超过 12 级，就不回家。”2013 年，“三子”买了部手机，开始连载渔民航海日记，积累了第一批粉丝。2015 年，他又开始用快手拍摄海上的见闻。

“没想到很多粉丝不是冲着我的文章来的，而是来问我海鲜怎么卖，我从那时就接触电商了。”“三子”说，“直播带货卖海鲜，我是海头的第一个，后来海前村、海头镇乃至赣榆区，都做起来了。别人每天发 10 个、20 个快递的时候，我已经每天发四五十个快递了。”

“现在我们有 28 部手机，装了 28 个微信，因为每个微信的好友上限是 5000 人。”殷晴说，“他交的朋友全国各地都有，我们要去哪里旅游，当地的朋友都来招待我们。”

2017 年是“三子”直播的爆发期，那年他挣了上百万元，买了车，买了房，还通过直播平台认识了殷晴。2018 年两人结婚，有了孩子。

殷晴还记得自己第一次和“三子”线下见面的情景。“网上直播有美颜效果，看到他现实中皮肤没有网上那么白，颧骨和鼻梁都有晒伤。”她说，“但是他讲话很幽默，我也喜欢大叔那种类型。虽然家里一开始因为我们俩年龄差得比较大，比较反对，但后来还是在一起了。”

“我和老婆结婚的时候，婚车都是快手老铁们出的。”“三子”说，“其实大家线下都没见过，但都愿意来给我捧场。”

“三子”告诉记者，现在，他的公司每天在人工等方面的开支近 1500 元。“我每天挣两千，手上留五百，一个月手头有个一两万，就很开心了。”

“钱对我来说，只要老婆孩子够用，老娘身体健康就可以了。”“三子”说，“以前出海大半个月，累死累活也就万把块钱，现在身上不背贷款，我已经很知足了。”

“彩云”匡立想：
没啥别的本事，就是拼命

“但是我们不行啊，我们压力太大了。”网名为“彩云海鲜”的海脐村村民匡立想接过话茬，“前两天我差点崩溃了。大家都是做电商的，有人一晚上赚三四十万元，我一晚上赚一两万元，心里能没压力吗？”

“就在差一点崩溃的时候，我上了抖音的热门推荐，有了流量，一晚上卖了 3 万多单，也就是近 300 万元的销售额，心情又好起来了，嘿嘿。”今年 31 岁的匡立想说说话时表情丰富，言语诙谐，“自带包袱”，实在令记者难以辨别他是真要崩溃还是“低调炫富”。

对于海头的网红主播们而言，要想吸引观众，拿出令人折服的招式是必须的。匡立想的特色就是“吃货大胃王”，他经常镜头前排满食物，一顿全部吃完。

接触直播以前，匡立想和父亲用一条 16 米长的船打了 12 年的鱼。用一个字形形容这名拥有 288 万粉丝的主播就是“拼”。他喜欢在船上直播，在船上搭灶台，海鲜出水直接下锅，沸水正开、热气腾腾的时候，匡立想直接把手插进去，迅速把八爪鱼拿出来，顾不上烫，一口“爆头”，大声喊道，“老铁们刷 500 个双击。”

所谓“爆头”，也是海头主播们创造出的花样之一。将八爪鱼煮熟后，一口咬破它的头，让里面的墨汁迸溅得到处都是。

“没有啥别的才艺吸引人，就靠拼命。”匡立想对记者说，他的牙龈因此烫伤，甚至还烫掉了一颗牙。

现在，海头镇有 10 多家快递物流点，日均发货 15 万箱，像匡立想这样粉



丝过百万的网红 12 户，销售额破千万的有 35 户。

他坦言，今年疫情对海鲜生意有一点影响，但现在正是“静一静”的时候，可以好好筹划下一步的方向。

“谁知道电商还能干几年？我一个人做太累了，压力来自‘后浪’，我在船上吃东西，别人也可以模仿，可能效果比我还好。”匡立想告诉记者，等休渔期过去，他打算找一支专业团队，弄块地建厂房，做自己的加工车间，将产业链从电商销售这一环节向上游延伸。

“三十而立，我现在有自己的小目标，得再拼一把。”他说。

“菲菲姐”刘菲菲：
天上不会掉馅饼

无论是冒着风浪出海，还是熬夜直播带货，这么拼，都是为了小家 and 下一代过上更好的生活。

“基本没有在早上四五点之前睡的，没有多少时间管孩子。”有近 70 万粉丝的“菲菲姐”刘菲菲说，孩子中午在学校吃，晚上回来就是点外卖，“感觉最对不起的就是孩子”。

和三子及匡立想本身就是渔民不同，刘菲菲以前和老公经营一家理发店。“同村人到店里理发，跟我们说做直播一天能赚两三千元，就心动了。最快乐的就是下播以后，打印机‘嘀嘀嘀’出单的声音。”

通宵直播结束后，主播们通常在下午出门补货，正值休渔期，刘菲菲卖不了海鲜，她会去选购一些干货，或者去码头

拍小视频。

“天上不会掉馅饼，互联网哪有那么简单。”刘菲菲对记者说，“不是你端了锅海鲜在镜头前，就立马能卖掉的，哪有那么容易。我和老公一开始买波士顿龙虾、帝王蟹之类的来拍，涨粉确实快，但是赚不到什么钱。有人拍了一年多，最后不赚钱，只能放弃。”

刘菲菲自认为还是“普普通通”的那类主播，没有爆过大单，也没有赚过大钱，总体平平稳稳。“这半年销售额在五六百万元，除掉邮费、保温材料费、人工费，价格是很透明的，赚不了多少，但总比开理发店多。”

让两口子欣慰的是，由于海头海鲜产量大，价格便宜，刘菲菲的直播间虽然人不多，但客源稳定，回头客多。

刘菲菲喜欢这种给自己打工的感觉，喜欢一家人亲力亲为的氛围，虽然实体店房租、人力成本都在涨，拍创意小视频的压力也越来越大，“不管挣多挣少，都很开心。”

“再好的平台也得靠自己，我们抓住了互联网这个机会，就要去努力。”刘菲菲和匡立想都是海脐村人。“我喜欢我们这个小渔村，大家都很勤劳，都肯拼。”

图说：
图一：连云港赣榆区海头镇，网红主播到海边渔船上拍摄短视频。（6 月 10 日摄）
图二：“菲菲姐”刘菲菲在家中直播。（2020 年 6 月 9 日摄）
图三：“三子”张延喜在家中直播。（2020 年 6 月 5 日摄）
图四：快递工作人员在装运货物。（6 月 5 日摄）
图五：渔民在补织渔网。（6 月 5 日摄）



“北漂”闫修宇：
回乡创业，才有生活的感觉

晚上 5 点，江苏小伙伴传媒有限公司联合创始人闫修宇来到海头镇朱蓬口海鲜市场，为即将开始的直播挑选货物。

朱蓬口海鲜市场早先是海头本地渔民零散交易的场所，随着市场需求不断扩大，现在它已发展成一个跨省海产品集散地。

这里也是闫修宇直播销售海鲜的起点。他 2 年前结束“北漂”回乡创业，“当时我听家里说，有人通过电商直播，短短几个月挣了几百万元，买了房和车。这是我们大学毕业工作没几年的同龄人不能想象的。”

刚回来的时候，闫修宇仍有些迟疑，毕竟从高考算起，他已阔别家乡整整 10 年。记忆中，村里几乎看不到年轻人，街上也冷冷清清。“但现在，主干道上各种网红直播的培训孵化机构，一条街能有四五家快递门市，不间断地打包、装车。”

知易行难，进入直播行业，什么时段观众人数多、卖什么产品、如何与观众沟通，对这些问题一无所知的闫修宇发现，自己虽然从小长在海边，却连市面上鱼的品种都认不全。

他的直播间采用了一个最笨的办法——24 小时直播，连续 3 个月。

“因为朱蓬口是一个集散地，每晚后半夜是最忙碌的时候，忙完了早上可以看到海边的日出。”闫修宇说，“我就带着

镜头逛市场，让观众们认识各种各样的海鲜，比如夜里十一二点的鱼类市场，凌晨两三点虾类市场，早上的贝类市场，然后去看日出，逐渐形成了一批陪我通宵的‘老铁’。”

起初，闫修宇难以忍受市场里的鱼腥味，回家后，人和衣服都必须都洗一遍才能上床睡觉。后来这已经不是一个问题了，“困到不行的时候，在办公室打个地铺，挨枕头就睡着了。”

闫修宇和“老铁”们一起学习各类海产品的名称，向商贩请教怎么吃，甚至有些“老铁”每天会固定在日出前催他开播。闫修宇说，那是他最享受的时刻。“也许那个时候看我直播的人反而最多，但很少有人说话，大家一起听着海浪的声音，静静地欣赏海边日出。”

正是这 3 个月的“修炼”，让闫修宇熟悉了市面上的各类海产品，掌握了直播的镜头感。订单是对他努力付出最直接的犒赏，从起初的几单、几十单，慢慢涨到几百单。

“这 3 个月也让我发现本地网红直播存在的一些问题，比如更多是以‘老铁’‘双击 666’甚至‘爆头’这样夸张的手法去吸引流量卖货，很容易让人视觉疲劳。”

电商主播“家庭作坊”居多，集聚效应不佳；行业各环节缺乏规范的专业化指导，恶性竞争抬价；冷库、加工等配套不足，生鲜损耗过大，货源品质难以把控……“我认为这不是一个可持续的状态。”闫修宇觉得，自己的初心是把高品质的海鲜带到更多中国人

的餐桌上。他要延长产业链，做冻品海鲜，向标准化和品牌化发展，让更多人认可海头海鲜。

他的想法和海头镇政府对海鲜电商产业的提升规划不谋而合。随着更多闫修宇这样土生土长、打拼在北上广深的年青一代回到家乡，海头建设了电商产业园。闫修宇的公司目前“零成本”使用海前村的一处办公场地，有专业的视频拍摄和剪辑团队，还有专门的直播间供主播们晚上带货直播。

“我在这里摆上‘三子’‘彩云’‘菲菲姐’他们的宣传板，他们是我们这里最早的一批网红，是我们学习的榜样。”闫修宇对记者说，“无论‘前浪’‘后浪’，大家投身海鲜电商这个事业，一个共同目标，就是把海头打造成中国海鲜电商第一小镇。”

闫修宇觉得，如今在家乡奋斗的日子，才是他想要的生活。

2019 年，淘宝直播带动就业达 400 万人次，仅海头镇就有上万人。2020 年“6·18”购物节，天猫商城有 13 个直播间累计成交过亿元，京东快手首场直播销售额达 14.2 亿元。

又一天的晚上 9 点，小镇网红们开始直播。

大海与直播的午夜探戈，一曲未落。追随时代舞步的踏浪者，彻夜不眠。

让生活更美好，是你我平凡人生的终极旋律。

追梦路上的每一个人，都值得以掌声致敬。