

微商「女汉子」合伙卖鲜鱼

文图 海南日报记者 王凯



认真干起活来，她们一点不比常年在码头的「鱼婆」差。

初秋的海南，骄阳依然如火！开渔季节的文昌清澜港码头，一艘艘满载渔获的船只陆续回港。卸鱼、装筐、过磅、加冰、叫卖，各种声音让渔港充满着热闹与嘈杂！

9月1日，烈日下，4个包裹严实的“女汉子”动作生疏地忙着运送刚刚到港的冰鲜鱼。作为微商合伙人，她们今天要赶在下午6点前把280箱鱼配送到客户家里。“今天是我们的第一单生意，一定要保质、保量、守时。”抬着满筐鱼的钟亚敏对记者说。

为了做好这第一单生意，她们已经酝酿、准备了3个多月。“是相同的性格爱好和共同的创业梦想让我们走到了一起。”做行政管理工作的王彦予说，两年前，她就通过客户渠道在网上卖起了海产干货。

说干就干！她们要用最少的流通环节让客户当天就能吃上到港的冰鲜鱼。要做到这一点，在澄迈老城开门店的伍秀丽起到了关键性的作用。她的老家就在清澜港，家里一直就做着贩鱼的生意。

“我们的鲜鱼肯定会有市场，一是新鲜，二是价格不高。”在海南银新国际旅行社当副总经理的韩小琳说，通过调查发现，市场的冰鲜鱼最快也要第二天才上市，我们的鱼当天下午就能送到客户家里，而且减少了中间环节，价格比市场上的还便宜。“像今天的灯光鱼，我们卖给客户的价格是13元一斤，10斤起卖，而市场上要买到16元一斤。”她们对未来充满了信心。

虽然是全副武装，王彦予的脸还是被晒得通红。看着帮工的阿姨动作不太利索，她有些着急，“为了客户的一口鲜，我们在与时间赛跑，要的就是速度。”“快！快！快！大家采取流水线的方式操作！”

280箱2800斤的鲜鱼打包好，已经是中午1点了。大家顾不上吃饭，喝了几口绿豆汤，就赶忙送货到海口。韩小琳说，之前来渔港总是受不了臭鱼的味道，常常捂着鼻子，没想到真正做起事来，好像闻不到腥臭味了。

因为是第一次配送，从海口到客户的物流环节没有预想的顺畅。为了保证这批鲜鱼能在约定的时间送到客户手中。韩小琳和王彦予决定开着私家车完成部分鱼货的配送。而在平时，两人都特别注重车内的卫生，不允许老公在车里留下烟味。

配送完最后一个客户已经是下午6点18分，4人终于长长的舒了一口气！忙了一整天，这时候才有空歇一歇。看着彼此红红的脸颊，大家开心地笑了！她们会深深地记住这9月的第一天，这是她们携手合作，实现创业梦想的开始！



韩小琳通过旅游行业的资源，打算把鱼卖到酒店。



王彦予在码头和鱼老大讨价还价，她想尽量降低成本。



共同的创业梦想让伍秀丽、韩小琳、王彦予、钟亚敏（左起）4个女汉子有了新的奋斗目标。



钟亚敏提醒工人一定要轻拿轻放。

扫码看视频



视频拍摄：王凯