



他是船老大，也是健身教练

网红渔民 有了双重身份

用更好的体魄和更具活力的心态，去迎接美好未来

记者 潘国志

对于生活在海边的人家来说，靠海吃海是绝大多数人的谋生方式。近年来，海上卫星设备的投用，在缩短了渔民与陆地沟通距离的同时，也在不断改变着他们的生产与销售方式，靠海吃海已吃出了新意。

朱振星就是受益渔民之一，他借助海上网络开通的契机，在海上拍视频、开直播，一则短短的收网视频，就能轻松收获百万点击量。借此，他也开启了从海洋直达陆地零售终端的海鲜新型销售模式，没有中间商后，渔民和客户都是获益者，渔民赚取了较多的利润，购买者也买到了安全、便宜的海鲜。

2018年和2019年春节期间，记者曾借着“新春走基层”的契机，两度采访松门镇石板殿村渔民朱振星，探访“网红渔民”背后的故事（详见2018年3月1日3版、2019年2月12日2版）。

去年因为疫情，本打算继续的走访只得中止。今年春节期间，遗憾终于得以弥补，记者再次走访了朱振星。

时隔两年，再见朱振星，他的蜕变令人颇为吃惊。



(图片均由受访者提供)

1 为减肥成型男 船老大化身健身教练

2月18日，正值正月初七。此时，春节假期已经结束，上班族重回岗位，渔民们也正张罗着准备踏上新一年的征程。

但当天下午，身为船老大的朱振星却没在船上。和他的再次相逢，出人意料地落在了松门东南工业园区的一家健身房内。

和前两次相遇时不同，如今的朱振星已颇为健壮，身上肌肉凹凸有致，俨然型男模样。

其实很早以前，我就喜欢骑动感单车，坚持骑了6年，但基本都是源自兴趣，所以健身也只是点到为止。见记者有些吃惊，他率先开口解释，去年禁渔期，我发现自己的肥胖指数已经超标，当时就下定了决心减肥，在健身房里努力了一个禁渔期，就将体重减了下来。

尝到甜头后，朱振星对于健身的兴趣一发不可收，甚至利用闲暇时光在健身房内兼职，当起了单车教练，一整个夏天，我基本上每天都扑在健身房内。如今，健身已经成了我的习惯，白天跑步、撸铁，晚上教单车，日子过得充实，也很美好。

虽然忙于健身，但船上的活，他也没有落下，春节期间受寒潮影响，很多渔船都停泊在港内休整，但大家也没歇着，采购食材，检修设备，都是为了等寒潮消退后早点出海，争取在新春第一捕中博个头彩。

和其他渔民一样，朱振星也早早开始忙碌。不过考虑到健身因素，他把忙碌的时间都安排在了上午，今天上午，出海的物资就已准备妥当了，我又在船上拾掇了一会儿，吃过午饭后，还是雷打不动在健身房里度过。



2 产量尚好，尽可能降低了疫情影响

2020年初暴发的疫情，影响了许许多多人的正常生活。身处时代浪潮之中，朱振星也难以摆脱这份影响。

去年上半年，因为疫情，许多外地来温渔民没法返回，一下子出现了巨大的用工缺口。回忆起那段经历，朱振星仍心有余悸，用工供需的极度不平衡，一下子抬高了船员的工资水准。

他说，按照往年的行情，船员上半年和下半年的月工资是不同的，上半年每名船员的月工资基本在1.1万元左右，下半年月工资基本在1.3万元左右。但是受疫情影响，去年上半年

船员的月工资也涨到了1.3万元。有些渔船开出这样的工资后，仍难以招到船员。对我来说，每个月仅船员工资这项开支就增加了数万元，再加上其他一些支出的增加，应付起来着实有些吃力。

在这般困难的情况之下，朱振星说，能挺过来着实不易，而让他能够挺过这一关的，当数一整年都还算不错的产量。

因为产量不错，所以每次出海的时间，朱振星都尽可能延长一些，一趟出海，基本都维持在一个月左右，碰上产量好的时候，足足在海上待了两个月。

3 全新设备助力网络提速 直播已成常态

除了收成尚好，朱振星认为，从2018年就开始的海上直播，也是他规避风险的有效途径之一。

原先，海上直播只能偶尔为之，受制于网络速度，更多还是通过录播的形式，上传短视频到App上。朱振星表示，尽管这些短视频点击量很高，但还是会遗憾，毕竟直播可以很好地实现实时互动，即时的下单量明显高过录播时的订单量。

去年下半年，朱振星的船上添置了新的网络设备。相比以前而言，全新的网络设备让网速有了明显的提升，海上直播的画面流畅了许多，他无法经常开展直播的遗憾也被弥补了。

借此，朱振星的海上直播事业也迎来了新机遇。现如今，无论是下网、起网的过程，还是在海上的生活，他都可以实时直播。

而这样远离普通人的海上生

活，吸引了许多网友，特别是内陆网友，占到了绝大多数。

就我所知，我可能是全网第一个在远海进行捕捞直播的。和以前短视频收获的评论一样，直播时很多网友都表示没看过捕捞的实时画面，非常新奇，弹幕一直刷个不停。最多的时候，直播间1个多小时里，有13.2万名网友同时在线观看，这场直播新增了1878位粉丝，评论人数多达1373人，收获点赞数2.7万次，更有100人选择了付费，83位新观众首次在直播间送出礼物。

大量网友的涌入，让朱振星在收获点击量和点赞量的同时，也收获了更多实时成交的订单。

不过，在海上直播时，朱振星也有些烦恼。他说，海上网络的流量费用还是挺贵的，直播1个小时，流量费用就要700元左右，所以他尽量挑一些网友感兴趣的点进行直播，尽可能带来实际效应。

4 海鲜品质保证 粉丝数量积累迅速

在朱振星看来，网友收看直播实时下单，只是成交量居高不下的一个因素，而海鲜品质的保证，才是促成回头客不断、订单不断的根本原因。

为了让海鲜最大限度保留刚捕捞上来时的鲜美，我在船上和松门水产批发市场的门店都建设了零下60℃的冷库。海鲜捕捞上来后，直接将活放入船上冷库，待回港后，又直接转入门店的冷库，再根据网友订单冷藏包装邮寄，海鲜运送到网友手中时，质量与刚捕捞上来时相差无几。

凭借着海上直播和过硬的产品质量，朱振星收获了一批忠实粉丝，以前曾采取过在直播间推送链接，让网友到网络店铺直接下单的方式，但如此一来，客户的积累就成了难题，有些网友新鲜劲过去后，就不会回到直播间。后来，因为技术上的原因以及个人的一些规划，他取消了这一下单方式，改为添加微信好友直接下单，这样每次直播，他的微信号上都能添加不少网友，这些网友成了固定的客源和进一步吸引客流的关键所在。

不过，受疫情影响，去年他的冷库生意还是受到了不小的影响，比起往年，效益差了一些。随着国内疫情的渐趋平稳，朱振星对于未来还是充满了信心，希望能早日走出疫情影响，早日迎回市场复苏的那天。

5 以更好心态，迎接美好未来

这衣服是老妈生前给我做的保暖衣，现在穿真的很暖，很暖。几天前的深夜，朱振星突然有感而发，在微信朋友圈发了这么一段话。

对于朱振星来说，2019年父亲病逝、母亲遭遇车祸不幸离世的双重打击，是埋藏在他心中永远的伤痛，尤其在夜深人静之际，这样的痛楚来得更为猛烈。

尽管一想起来就心痛，但生活还是要朝前看。他话语间有些伤感，不再谈这一伤心事，上半年的海上生产时间就两个月，虽然时间短，但关乎一年的收成，所以和大多数渔民一样，我要只争朝夕，争取在上半年开个好头。上半年的出海时间我都规划好了，平均每趟出海一个月，出海两次后差不多就会迎来禁渔期。

有了好设备和好网络的添砖加瓦，今年肯定要更好地经营海上直播带货，好好吸取一些成功者的直播带货经验，融会贯通，形成属于自己的海上直播方式，促使海上直播更上一层楼。

朱振星笑道：到了禁渔期，我还是会回到健身房，回归健身教练的角色，每天跑步、骑车、撸铁，保持年轻心态，用更好的体魄和更具活力的心态，去迎接美好未来。