经营海参的电商家庭：

未来的生活一定越来越甜美

讲述人：宫铭

我们父子两代人，都和海参打交道。我父亲养了半辈子海参，路越走越窄，我在网上卖海参，这条路又越来越宽了。这5年，我的收入相当于我父亲40年的总收入，这就是时代给我们的机遇，也是群众消费升级带来的红利。

我在电视上听到习近平总书记说，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。这句话，坚定了我把海参销售事业越做越兴旺的信心。下一个5年，我们的日子一定会更好。

宫铭全家合影　　摄于2017年

我叫宫铭，山东省乳山市宫家村人。十九大开幕会，我们全家人都围着电视机看，越听越开心，越看越振奋，好多好多话，都说到了我们的心里。我们家5年来的变化，可以说是党的好政策、社会大发展的一个小小注脚。

我的父亲，和海参打了一辈子交道，我也在他的影响下开始接触这个行当。直到搭上了电子商务这班车，我家的海参算是上了“高速公路”，卖到全国各地。这些年，我们家房子大了，车子新了，手上的资金也更多了。

5斤干海参打开“新大门”

我爸宫在礼是个有主意的人。差不多30年前，他就决定卖掉捕捞船队，上岸发展养殖业。那时候，整个山东没什么人养海参，我爸上来就干出个“惊人之举”：向大海投石头，人工造礁。“败光”了家产，造出了一片“海底银行”，原来是因为海参在礁石环境中自然生长，品质才能更高。后来，他还探索出回报率更高、成本更低、更具市场竞争力的近海潮间带养殖，还申请了多项专利，也建起了大规模规范化的海参加工厂，我爸海参养得好，但他的产品一直只能以批发为主，卖不上价，还经常遇到滞销，路是越走越窄了。

2008年，我被保送就读上海东华大学网络营销专业研究生，我爸给了我5斤干海参，说你想法卖掉，这就是你的学费和生活费。我就在网上发帖，结果一个星期就接到了3个电话来问。2008年10月18日，我做成了第一单生意，我爸给我的海参是一斤包装的，送到顾客家里，人家说要半斤，我连秤都没有，只好把海参都摊在桌上，按个数分成两半，说您挑一半，就算是半斤。那一单赚了200元钱，我一个月才800元生活费，真是开心得不得了。

之前，我和我爸都没想过我会接手他的海参生意，我是个特别内向的人，学校里招个兼职，偶尔有个面试机会，人家都不要我，没想到最后自己做起了生意。

我能把网店做起来，这真是时代的机遇：网络越来越普及、消费者手上越来越宽裕。我爸一开始挺担心，说你在网上卖，人家不给钱怎么办，我说有支付宝没问题，有了这些基础设施，我们这些小卖家才能做起来。

网店越做越大，2010年我在上海注册了公司。我爸常说，他养了30年海参，打交道的就是百八十个批发商，没有品牌。但现在，你在网上搜我们的“宫品海参”“皇纯海参”，在行业里都有知名度，靠着互联网，他这个海参养殖的生意“触底反弹”了。5年来，我的皇纯海参天猫旗舰店，累计销售过亿元，最畅销的一款单品，销售超过70万笔，从2014年到2016年，连续3年“双11”期间皇纯海参都名列海参品类销量第一。从收入上说，我这5年的收入，相当于我爸40年的收入总和。没有好时代的助力和好政策的助推，我难以想象能有这样的业绩。

宫铭和父母的合影

海参卖出高科技含量

我为什么能在网上做起来？知识的帮助特别大，我研究生就是学网络营销的，正好学以致用。我早早就请了专业的美工，研究网购的“打法”。我发现那时候销量决定了你在淘宝搜索结果中的排序，我们当时的主打产品有两种，一种211元，一种347元，211元的排在第一名，但347元的总在第二页上不来。有一年“双11”，我就对347元的产品搞了个“买二赠一”，一天卖了几千笔，排名一下就上来了，两年时间里，你搜索“海参”，第一、第二名都是我家的，一到春节这种繁忙的季节，每天发货要发通宵，一直弄到凌晨6点。

搞了网店，我和我爸的关系也有了大变化。我爸是特别严肃的人，脾气暴躁，我们全家都怕他，恨不得绕着他走，但现在我成了他唯一的核心大客户，什么都是我说了算。这5年，我们搞的产品一个重要的发展方向就是海参品相不断升级，顾客不喜欢皱皮的、干瘪的、发白的海参。过去，我爸的生意面对的都是批发商，感受不到来自市场一线的需求和压力，但后来我一接到差评，就截图发到他QQ上，“督促”他改进工艺，他说：“最怕接到你的电话！”我们一争执，我妈就打圆场，她向着我爸，老说：“我看你爸加工的海参挺漂亮的！”

我爸是个爱研究的人，但他喜欢“闭门造车”，我给他提了要求，他就自己在家闷头搞研发。我说这不行，不断让他出去和同行交流，跟老师傅学习，这5年也让他出去学了近10次。他学完了，再对照自己的经验和心得，不断调整加工技术和流程，比如海参怎么煮，晾晒到底3天还是7天，到底是五成干还是十成干以后再走下一个流程？每一步调整都决定了最后的品相。现在，加工的海参外观饱满多了，刺也直溜溜的，顾客都喜欢。我爸挺感慨，说现在和你“吵架”，每次都是你赢，看来我的观念是过时了。

我爸一门心思想把海参养得更好，这5年，我们先搞无公害认证，后来是绿色认证，现在产品都是有机认证了。我爸说，海参比过去难养了好多，不能给它们吃合成饲料，要让它们吃海藻，不能给它们用抗生素，要用益生菌，但这是他这辈子养得最好的海参。以前“是海参就行”，现在品质差一些的海参销售量都不行，消费者对“绿色”“纯天然”特别在意。

这两年我们还给海参贴上了可追溯标签，只要顾客一扫二维码，就知道它是什么时候在哪片海域里养殖出来的，是哪个工厂用什么工艺加工的，农民卖海参，科技含量也越来越高了。

未来还有大梦想

我爸对我最大的帮助，就是教我一定要重视老客户，好好维护和老客户的关系。

现在，我手里有20万海参消费者的数据，未来也希望能把这些数据充分利用起来。我们已经买了一套客户分析软件，研究他们的消费频次和消费规律，以便有针对性地精准营销。同时，还希望用这些数据来指导我们线下店的布局，我们已经在北京、上海、广州、深圳、杭州、天津、南京等10多个城市开设了数十家皇纯海参体验店，未来还要在一线城市继续精耕细作，实体店的选址就可以依靠网购积累下来的消费者分布数据来决定。

另外一个方向就是进一步提升产品品质。旧的加工厂产能已经饱和了。占地十几亩的新工厂马上就要封顶，除了产能增加，还能满足GMP（生产质量管理规范）资质要求，开展医疗级原料生产，为我们下一步探索研制海参口服液、海参胶囊这样的深加工产品打下基础。这些产品一方面代表了科技研发实力，一方面还能充分利用资源，海参内脏、海参卵这些营养价值和海参是一样的，但过去没有利用的方法，现在有了深加工产品，就都能利用起来。到时候就要走高毛利、高广告投放、多渠道铺货的新路，这样又是一个新的“打法”和“战场”。

习近平总书记说：“历史只会眷顾坚定者、奋进者、搏击者，而不会等待犹豫者、懈怠者、畏难者。”我们这个小家，幸运地赶上了时代前进的大潮。有了好政策、好环境，只要坚定地跟党走，努力奋斗，我们未来的日子一定会越来越甜美。

（本报记者　陈　静整理）

我看十九大

宫铭：习近平总书记表示要“增强金融服务实体经济能力”，未来5年，我也想给自己的企业争取上市融资的机会，把企业进一步做大，让品牌家喻户晓。由此，我们一方面要不断规范企业管理，达到上市公司对人员、财务等方面的一系列要求；另一方面，除了经营好线上，在线下也要精耕细作，探索新零售。

宫在礼（宫铭的父亲）：群众生活富裕了，手上余钱多了，讲究吃得更绿色更健康。现在我们的海参已经是有机食品了，但我还要养出更多更好的海参。下一步，我们要充分利用好新的厂房设施，招聘更多的专业人才，用更好的产品满足消费者对“美好生活的需要”。

王淑兰（宫铭的母亲）：我希望能抽出更多的时间到全国各地多走一走看一看，感受一下祖国大好河山的广袤和壮美。现在，老年人的社会保障越来越好了，我也没有了后顾之忧，开开心心地享受美好幸福的新生活就行啦。

任慧君（宫铭的妻子）：今年9月1日，儿子上幼儿园了，希望他能爱上幼儿园，好好跟小伙伴们玩耍，开开心心，快快乐乐。家人健康快乐，和和美美。我们这里的幼儿园挺好的，孩子每天回来都很开心，至少在幼儿园这块，我感觉离“办好人民满意的教育”很近了。

新时代 新征程 十九大时光