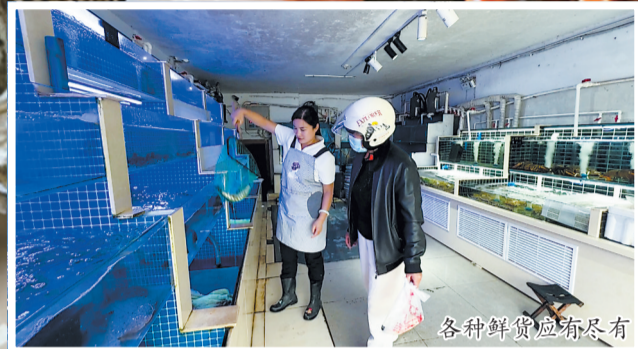


双节临近,海鲜市场“鲜”意十足

□牡丹晚报全媒体记者 马敏静

“这些大虾和鲍鱼,再套上咱们定制的中秋礼盒,送人特有面!”9月25日清晨5时,菏泽汇丰农贸市场的灯光早已点亮,阿木海鲜的摊位前,庞冬静戴着一次性手套,麻利地将各种海产品挨个放进泡沫箱。作为菏泽首个推出海鲜礼盒的商户,她深耕水产行业20年,见证了海鲜从

“稀罕物”变成百姓餐桌常客,更亲历了海鲜礼盒从泡沫箱“裸装”到精装礼盒的升级。如今,随着中秋、国庆双节临近,菏泽海鲜市场迎来销售旺季,鲜活水产供应量足价稳,线上直播、团购等新玩法更让“海味”走进更多家庭,一幅热闹的“双节海鲜消费图景”正在菏泽徐徐展开。



海鲜礼盒:从“首创”到节日送礼标配

“20年前刚做水产生意时,菏泽人买海鲜多是自己吃,而且只认带鱼、大虾这些常见品种。”在阿木海鲜摊位前,庞冬静停下手中的活,指着摊位上堆叠的彩色礼盒回忆道。彼时,逢年过节,市民走亲访友的伴手礼多是烟酒茶,她却在与顾客的闲聊中发现了“新需求”——“有顾客说‘年年送烟

酒太俗了,想送点不一样的’,还有人一次买好几样海鲜,说‘给长辈分着送,省得单一’。”

正是这些细碎的需求,让庞冬静萌生了做“海鲜礼盒”的想法。15年前,她第一次尝试将鱼、虾、海参装进泡沫箱,根据顾客预算搭配不同组合,没想到一推出就火了。

如今,海鲜礼盒早已不是

简单的“泡沫箱装货”。在庞冬静的摊位后,牡丹晚报全媒体记者看到多款彩色礼盒,礼盒上印着各式图案。“现在顾客不仅要‘鲜’,还要‘有档次’。”庞冬静一边展示礼盒,一边介绍,随着海产品种类增多,礼盒搭配也更丰富,除了传统的鱼虾蟹,还加入了海参、鲍鱼等;“我们还推出‘定制款’,顾客想要

什么,我们就按需求配。”

在市场逛了一圈,牡丹晚报全媒体记者发现,不少水产商户都推出了海鲜礼盒,价格从200元到2000元不等。“最近每天能卖出十几箱,到下周销量还会翻倍。”另一家忙着给礼盒贴标签的商户李大姐说,现在年轻人更倾向于选价格400元左右的海鲜礼盒,有

的顾客一买就是好几箱。

从15年前的“尝鲜”到如今的“标配”,海鲜礼盒的流行,不仅改变了菏泽人的节日送礼习惯,更折射出市民消费观念的转变——从“重面子”到“重实用”,从“单一化”到“个性化”。正如庞冬静所说:“现在过节送海鲜礼盒,送的是新鲜,也是心意。”

供应稳价优:内陆吃上“平价海味”

“每天天不亮,就有老顾客来买梭子蟹和生蚝了。”9月25日10时,冯建鑫的水产店前依然挤满了人,他穿着防水鞋,额头上渗着汗珠,手里的秤就没停过。经营海产品9年的他,对双节期间的市场行情了如指掌:“进入农历八月,每天销量都在涨,最近几天已经比平时增加40%,再过几天到农历八月初十,估计称重都得排队。”

牡丹晚报全媒体记者在摊位前看到,玻璃水箱里的梭子蟹张着大钳,时不时划动一下;生蚝堆成小山,个头饱满;大闸蟹则被分装在网袋里,每只都带着“青背白肚”的鲜活劲儿。“今年梭子蟹是大年,产量高,价格比去年便宜不少。”冯建鑫拿起一只梭子蟹给记者看,“你看这蟹子,膏满肉肥,去年这样的精品蟹得七八十元一斤,今年只要五六

元,普通的才四十多元。”

除了梭子蟹,生蚝价格也十分亲民。“零售价6元一斤,很多市民一次买十几斤,回家蒸着吃、烤着吃都方便。”冯建鑫说,最近生蚝销量十分可观。

对于市民担心的“连阴雨天气会不会导致海鲜涨价”,牡丹晚报全媒体记者采访多家商户发现,目前菏泽海产品价格整体平稳,未出现明

显涨幅。庞冬静解释说:“我们有专门的运输团队,每天晚上两辆车发往沿海城市拉新鲜海鲜,第二天一早就能到市场,中间环节少,成本可控,价格自然稳。”她指着刚到的一卡车海鲜说:“你看这多宝鱼,30元一斤,鲑鱼20元一斤,与海边城市的价格几乎没差别,都是活的,市民买着也放心。”

为保障双节供应,商户们早已提前备货。在庞冬静

的仓库里,大虾、鳕鱼、鱼柳、鱿鱼、扇贝等应有尽有。“我们从农历八月初就开始备货了,先备冻货,再备冰鲜货,中秋节当天只拉鲜活的,保证顾客能买到最新鲜的海鲜。”庞冬静说。

每天的营业时间从凌晨4时持续到晚6时,冯建鑫说,就是为了方便市民——早上能买到刚到的活鲜,晚上下班也能来挑挑。

线上新玩法:直播团购激活消费

为迎接双节,庞冬静的老公牟瑞芝提前半个月就去了大连、青岛、日照等沿海城市。“就是为了找质量好、价格优的海鲜,给直播间的家人们争取最大优惠。”她说,之前做线下销售时,店里老顾客多,开通直播后,不少直播间的新顾客也来店选购海产品。

除了阿木海鲜,菏泽不少水产商户开通了抖音直播。“之前担心线上买海鲜不新鲜,看了直播后,知道都是刚到的活鲜,就敢下单了。”市民张女士说,她昨天在直播间买了一箱生蚝,“今天一早到店来取,特别新鲜。”

线上团购也成为商户拓

展客源的重要方式。一些产品经销商与小区团长合作,推出“小区团购”,市民在群里下单后,商户直接送到小区门口,不用自己跑市场,更加方便。

从线下摆摊到线上直播,从实体店销售到社区团购,菏泽水产商户通过不断尝试新玩法,不仅拓宽了销售渠道,

也让海鲜消费更便捷、更多元。正如庞冬静所说:“现在的消费者更喜欢新鲜、便捷的购物方式,我们做直播、搞团购,就是让大家在双节期间能买到新鲜的海鲜,让‘海味’走进更多家庭。”

随着双节临近,菏泽海鲜市场的热度持续上升。无论

是精心搭配的海鲜礼盒,还是平价亲民的新鲜水产,亦或是便捷的线上直播、团购,都在为市民的双节餐桌增添“鲜”意。在这座内陆城市,海鲜早已不是节日的“稀罕物”,而成为传递心意、共享团圆的重要载体,见证着市民生活的幸福变迁。