

创业4年融资约3亿元 这家独角兽成长秘诀是什么？

记者 殷浩

吃海鲜是宁波人的最爱，但其背后的海洋渔业生产似乎并不为常人所熟知。宁波的一个创业者关注到了这个鲜为人知的领域，并且通过4年的运营，将其创业项目“海上鲜”打造为全国独一无二的“一站式渔业综合服务平台”，成长为估值10亿元，获得融资近3亿元的“独角兽”企业。

海上鲜的成长秘诀是什么？



意外发现的生意

尽管是宁波余姚人，但海上鲜项目创始人叶宁起初对海鲜知之甚少。

从2007年在德国留学到2015年之前，叶宁一直涉足国际贸易，积累了丰富的商业经验，甚至投资控股了一家上海企业，但这一切均与海鲜无关。

直到2015年，当时北斗概念比较热，而北斗的一个应用场景就是在海上，因此叶宁希望能够做一款基于北斗系统的通信产品去解决海上船舶的通信问题。

他创立了宁波海上鲜信息技术有限公司，担任董事长。

当时，他只想做一款海陆通讯的社交软件，销售其基于北斗系统研发的“海上WIFI”设备和流量费，为渔民服务。但在“海上WIFI”推广中他意外发现，通过电商渠道帮渔民卖海鲜是一个巨大的市场。

由此，海上鲜团队在自主研发“海上Wi-Fi”通信终端的基础上，还开发了海上鲜手机App，把采购海鲜的买家对接到出海的渔船上，实现买卖双方直接撮合。

2015年11月“海鲜B2B交易平台”正式上线，海鲜撮合交易正式成为“海上鲜”重点拓展的主营业务。这也是全国第一款海鲜B2B类手机APP。

找准了赛道，海上鲜也赢得了投资机构的青睐。继2015年3月海上鲜获得海禾基金500万元的天使投资后，2016年3月海上鲜又获得由北斗星通集团领投的数千万A轮战略投资。

有了资金支持后，海上鲜加快了“海上互联网移动平台”业务推进的步伐。但海上鲜团队在推广中发现，尽管渔船上都安装了“海上WIFI”设备，但“海上鲜APP”的利用效率并不高，渔民们还没有把“海上鲜APP”作为一个不可缺少的海鲜交易平台来对待。

打开发展新思路

怎么激活“海上鲜APP”？创业遇到瓶颈，叶宁四处学习，寻找突破点。

叶宁决定对海上鲜进行升级，从单一的“海鲜电商交易平台”转换到“一站式海洋渔业综合服务平台”。2017年起，海上鲜团队整合资源，为整个海鲜供应链帮忙找物流，找仓储，开展自营（代销代购）、仓储质押、供应链金融及大数据服务，同时还引入充油、充冰等便利服务。

这一转换，“海上鲜”顺利打开了发展的新路子。

2017年3月，“海上鲜”宣布获得由顺为资本领投，波导股份、亚德客集团和北斗星通集团跟投的7000万元B轮融资；2018年5月，海上鲜再次完成2亿元C轮融资。至此，“海上鲜”累计融资近3亿元。该轮融资后，海上鲜项目的估值达到10亿元，成为宁波为数不多的“独角兽”企业。

从成立至今，“海上鲜”在南到三亚，北到丹东的沿海近20多个地区的2万多艘渔船上覆盖了“海上WIFI”通信终端设备。“海上鲜”平台注册买家超过5万人。创业至今，“海上鲜”累计撮合海鲜交易量达到70亿元左右，成为全国最大的海鲜B2B交易平台。为客户提供供应链金融服务7亿多元。

“五大创新”造就独角兽

从2015年到2017年的3年间，海上鲜通过不断探索，使得海上鲜的商业模式闭环基本形成。3年来“海上鲜”实现了模式、技术、功能、服务、物流等五大创新。

五大创新的突破和运营有效解决了渔业领域长期困扰渔民的海上失联、鱼货交易信息不透明、渔民征信系统缺失、海鲜运输信息监控不到位、鱼货不新鲜等问题，也推动了海上鲜平台的业务拓展。

马云创立阿里巴巴时提出“让天下没有难做的生意”，叶宁则在此基础上加了两个字——“让天下没有难做的海鲜生意”。可见其雄心之大。

叶宁说，我国是世界第一渔业大国，面对这个巨大的蓝海，他和他的团队不敢有丝毫怠慢。