



失联的问题，海上 WIFI 追溯渔船捕捞信息，捕捞品类、时间、海域、规格等也一目了然。大家可以在里面交流，渔民可以看到买家要求购什么货物，能让他们在渔船还没到港时就把货物信息发布出去，提前让有意向的买家确认，里面有新闻资讯、价格、行情指数，供大家参考，这也是全国第一款海鲜 B2B 类手机 APP。

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。

从“卖设备”到“海鲜撮合交易平台”，海上鲜实现了商业模式的升级，直接顶掉了天花板，使得“海上鲜”的未来前景得以无限扩展。

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。

【第四十六期东南商报创业分享会】

1 月 26 日（本周六），东南商报第 46 期分享会将邀请宁波海上鲜信息技术有限公司创始人叶宁作分享。现场叶宁将分享创业经历、商业模式以及融资情况、企业管理等，欢迎创业者及对互联网、平台运营感兴趣的读者前来参加！

时间：本周六（1.26）下午 2 点

地点：宁波市软件产业园二期二楼活动室（鄞州区创苑路 800 号）

费用：免费！报名预交 20 元给群里@东南风，签到后统一退回。



扫描客服
“东南风”报名

3

发展
成全国最大的海鲜 B2B 交易平台

“我认为创业中坚持比选择更重要。”叶宁在多次采访中都这样强调，“我们要清楚把时间花在什么事情上，自己要去干什么。很多人创业失败，往往不是因为选择的错误，而是没有在最困难的时候坚持下来。”

不知道是不是深受德国留学经历的影响，叶宁对于工作专注、严谨的态度一直是他最为醒目的标签。就像他所强调的那样，创业成功的关键点并非灵光一现的选择，而是全身心地投入一个行业之后长期摸索坚守观察的结果。

虽然海上鲜跳出了“设备供应商”的模式而挖掘到了更为广阔的海鲜电商市场，但是如何让渔民们抛弃千百年的交易习惯而主动转向一个尚且年轻的手机软件，仍是海上鲜团队面临的一个难题。

公司业务发展遇到瓶颈让叶宁一度很迷茫，于是他就想借助外脑突破自己。2016 年 12 月叶宁参加第十四期黑马营。

“通过导师授课和同学之间的交流，思维逐渐开阔，战略也更清晰，也就是那几天，我看清了海上鲜当下以及未来的核心优势，明确海上鲜的定位。”叶宁说。经过交流学习，叶宁明确了海上鲜未来的发展战略是要从单一的“海鲜电商交易平台”转换到“一站式海洋渔业综合服务平台”上来，也就是不仅仅为渔民和买家之间提供一个海鲜货品的交易服务信息，更要为渔民们赋能，围绕渔民的生产作业和生活提供更多服务，建立信任关系，实现与渔民们共同发展。

由此，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，帮助“海上鲜”顺利打开了发展的新路子。

2017 年首日，叶宁在公司战略大会上宣布“2017 ALL IN 计划”，“ALL IN”就是全力聚焦各个业务层面，投入一切可用的资源、人力、资金，提升业绩，快速发展。按他的话说，就是“一旦找准方向就要 ALL IN，快速迭代，因为时间和速度比其它的更重要！”

1 月 12 日，叶宁发了一条朋友圈：“为了梦想，我连直播都挑战了，快来听我讲述海上鲜的故事吧。”似乎已经隐隐预示着海上鲜未来的巨大改变。

同年 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数千万元 B 轮融资。

这一年，对于海上鲜来说意义非凡。2017 年“海上鲜”平台的交易额增至几十亿元，成为全国最大的海鲜 B2B 交易平台，营收超过亿元，实现盈亏平衡。

2018 年，海上鲜经过资源整合，开始向渔民提供供油、供冰服务等渔民们急需但又无法享受到的业务，使得双方的信任感进一步增强，也让海上鲜的商业生态更加活跃和完善。

2018 年 5 月，“海上鲜”一站式渔业综合服务平台宣布完成 C 轮融资，由卓尔集团领投，硅谷火炬基金、顺为资本，元璟资本、波导股份、中农网、乐业控股跟投。

在叶宁的规划里，未来海上鲜将从“一站式渔业综合服务平台”提升到“渔业智慧平台”。海上鲜将依然围绕渔业供应链做深做细，开发提高渔船作业的物联网技术产品，升级渔业作业工具，同时通过金融产品整合、盘活社会闲置冷库资源，拓展冻品交易，发展交易、仓储、配送、金融服务等一条龙服务。