

3.

路虽远，行者将至

2.

乘奔御风

然而，现实毫不留情地泼了一盆冷水，这个故事并没有打动严苛的投资人们。

在这些“老炮儿”看来，如果仅仅是按照这个最初的设想去运作的话，那海上鲜就成为一个卖“海上WIFI”和流量费的设备供应商而已。按照全国有104万艘渔船计算，即使全国渔船全部安装到位，也就几个亿的产值，企业成长空间有限，这让叶宁在寻求投资之时屡次碰壁。

虽然略微感到沮丧，但是投资人们的意见也给了叶宁很大启发，光卖设备总有耗尽市场的一天，而了解那些常年呆在海上的人真正需要什么，才能为企业提供源源不断的成长动力。

叶宁是一个实干派，从创业初期开始，公司的每一件事情都是自己参与调研、实施，为了搞清楚这个关系公司长久发展的问题，他带着团队一次次地出入各种贸易市场，与渔民做深入沟通。

那一年，虽然叶宁还没尝到甜头，但是这并不妨碍资本的大风在别人家的领地刮得呼呼作响——成立于2012年初的找钢网凭借千万余吨的钢铁交易量坐上了B2B电商的交椅；快塑网通过自营与撮合相结合的运营模式吸引了一大波目光；链农网对标的是国外Sysco，链农凭借强实力在短时间内频频赢得投资人转身，估值高涨……

垂直细分市场、B2B、平台化……在充分介入渔业交易活动之后，结合资本市场的风向，叶宁隐隐看到一条驶向大海深处的航线浮出了水面——海鲜电商。

“在调研中，我们发现，传统海鲜行业交易模式落后、中间环节多、信息无法与外界保持同步，这与火热发展起来的电商平台是相悖的。这就意味着传统渔业也迫切需要借助‘互联网+’的模式加以改造。”叶宁说道。

由此，海上鲜的商业模式实现了里程碑式的蜕变。

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，通过“海上鲜”APP，首先解决了渔民出海失联的问题，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，渔民可以看到买家需要什么货物，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平台类手机APP。

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。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。

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。

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，海上鲜获得由北斗星通集团领投的数千万A轮融资。

电商平台说容易也容易，据说在最火热的时候，你在杭州的创客咖啡馆中说出一个点子，就会有资本砸向你；电商平台说难也难，叶宁首先要面对的，是当时总被戏称为“互联网沙漠”的宁波。

在经过热热闹闹的2015年之后，跟风者逐渐冷静下来，这位年轻企业家的挑战才刚刚开始。成功的融资经历为叶宁的创业履历铺上了许多鲜花，掌声过后，叶宁要解决的问号还有很多。

“虽然海上鲜跳出了‘设备供应商’的模式，挖掘到了更为广阔的海鲜电商市场，但是在实际操作中我们仍然面临着一个调整。渔民们的交易习惯千百年来未曾改变，如何让他们投入手机软件这种年轻的方式，是一个难题。”叶宁介绍道。

如何打破千百年流传下来的传统，如何改变这群“顽固”的受众，这在外人看来无解，但是叶宁很明白，这一年移动电商，无论是O2O、B2B、还是跨境等名词都被赋予了新的定义。虽然赛道各有不同，但是有一个共同点——回归商业本质。坚持，会是像他这样的年轻创业者最大的风投。

2016年12月，海上鲜明确发展思路，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”。奠定了基调，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。用服务拉近与渔民们的距离，这一转换，帮助“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，北斗星通集团、波导集团等机构跟投的7000万元B轮融资；同年，海上鲜交易额增至几十亿元，成为全国最大的海鲜B2B交易平台；

2018年5月，“海上鲜”宣布完成2亿元C轮融资，至此，累计融资近3亿元，成为宁波为数不多的“独角兽”；

2019年7月，“海上鲜”成功举办第二届数字海洋（渔业）智慧发展论坛，并宣布完成C+轮1.5亿元融资；

……

从卖设备到做电商，再到成为一站式渔业综合服务平台，海上鲜的舞台显然是越来越广阔。在规划中，未来海上鲜还将从“一站式渔业综合服务平台”提升到“渔业智慧平台”。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、金融服务等等。至此，海上鲜已经是充满了无限可能的“巨轮”。

而这在叶宁看来，是企业量变到质变以后，顺其自然的发展过程：“许多人问过我创业的经验，我认为，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。”

征途已现，成功与时间的赛跑还在继续。叶宁每日以十五分钟为刻度的时间表，依旧是满满当当，加班到深夜仍是日常，他奋斗的初心从未改变：“我们这批年轻的创业者，也是乘着时代的东风发展起来的。我希望，海上鲜不仅仅是一家赚钱的公司，更能做一个有价值的公司。”

心不唤，物不至。路虽远，行者将至。事虽能，做则必成。

时代的潮水奔腾，年轻的创业者叶宁在属于海上鲜的那一篇文章中，以自己的信念与实际行动，写下这句批注。