

梭子蟹菜场价明显回落,低至每公斤70元

不少明星、网红前来直播带货,多家水产电商日单破千

□记者 高阳 文/摄 通讯员 孙晓微

8月7日上午,随着第一艘渔运船载着满舱鲜活回港,梭子蟹成了岛城最热门的话题。

据本报8月8日报道,“头水”梭子蟹统货价每公斤70~80元,市场价基本在每公斤160~200元,单只重250克以上的高品质大蟹更是可以卖到每公斤240元以上。

随着渔船、渔运船陆续回港卸货,现在市场上的梭子蟹价格仍居高不下吗?梭子蟹线上销售情况又如何?8月9日、10日,记者探访舟山国际水产城电子产业园和各大市场了解到,目前梭子蟹市场价已开始回落,水产电商日单量可观。线上预售订单也已陆续发货。



新城丰茂菜场一水产摊位在售梭子蟹



东半山生鲜旗舰店,主播在直播带货梭子蟹

梭子蟹线下价格回落 每公斤70~160元

8月10日上午,记者走访了普陀东河市场、新城丰茂菜场看到,梭子蟹依旧是菜场的“C位”鲜货,卖梭子蟹的水产摊位不断有市民光顾。但与“头水”梭子蟹上市价相比,10日当天,梭子蟹价格出现了大幅下降。单只250克以下的活蟹,价格为每公斤70~110元;单只250克以上的活蟹,价格为每公斤100~130元,其中品质最好的活蟹,每公斤价格在160元左右。

在新城丰茂菜场,有五六家水产摊位在售卖梭子蟹。上午8时左右,记者菜场看到,水产摊位上的螃蟹根据个头大小和鲜活程度,被分装在不同的水盆售卖。

38号摊位前,单只250克左右的活蟹个大肥硕,价格为110元/公斤,旁边一盆稍瘦的,价格为100元/公斤。还有一盆单只150克左右的螃蟹,价格跳水不少,为70元/公斤。摊主贺女士告诉记者,摊位上卖的蟹是早上拉来的第一批,已经所剩无几,她马上去要进第二批了。

隔壁的31号摊位上,梭子蟹售价为每公斤70~120元。老板胡女士说,相较“头水”梭子蟹每公斤售价动辄上百元,现在市场上的梭子蟹价格亲民不少。

市民李女士这日提着一大箱螃蟹走出菜场,她告诉记者,自己经营一家快餐店,刚挑了几十公斤活蟹,大、中、小蟹都有,价格分别是160元/公斤、120元/公斤、100元/公斤。

“价格不算贵,比7号那天便宜很多,我看挺肥的,客人也都愿意尝尝鲜。”

多家水产电商 梭子蟹日单量破千

梭子蟹线下价格回落,那么线上销售情况如何?

8月9日下午,在舟山国际水产城电子产业园内,几乎每家电商都在忙着打包梭子蟹。记者走进东半山生鲜旗舰店仓库看到,十余名工人正在挑选螃蟹、称重、装箱,还有主播在现场直播带货。

该仓库负责人李宇告诉记者,这已经是他们忙碌的第三天了,8月7日上午“头水”梭子蟹上岸后,他们就加招人手,开始打包发货。“我们8月1日开始在线上进行梭子蟹预售,截至7日,一共预售了1300余单,平均每单2.5公斤左右。”

李宇表示,8月7日梭子蟹正式上架后,店铺每日销售单量破千,连带着平日售卖的大黄鱼、鱿鱼、带鱼等的订单量也有所增长。随着订单量大幅增长,仓库出货人员也愈发忙碌,“每天要忙到21点多,等顺丰快递最后一班车发车后才能下班。”

在现场直播的主播贺旭亮下播后表示,现在应季的梭子蟹、红虾、滑皮虾最受欢迎。梭子蟹的售价浮动很大,螃蟹的品相、大小、肥瘦都会影响价格。“梭子蟹早上和晚上的进货价就能差十几二十元,建议想尝鲜的市民们可以再等等。”

在舟山大码头精品海鲜联盟店内,不少网红正在商议直播带货流程。负责人金华告诉记者:

“我们店里现在的日单量也在1000单上下,有很多老客户来咨询,也有网红来接洽。上午江苏的一个直播平台就来找我们洽谈,希望我们为他们提供优质的梭子蟹货源。”

但是,金华也认为,受到台风、大潮汛等因素影响,梭子蟹货源充足,但品质不高,“想要好货,还得再等等。”

明星带货梭子蟹 直播1小时收获2万点赞

近几日,不少抖音平台的网红、大V来到舟山直播尝鲜、带货梭子蟹。9日晚,舟山大码头精品海鲜联盟就联合“铠甲勇士”演员吴建飞,在店内开了一场梭子蟹带货直播。

当天20时,直播一开始就吸引了上千粉丝观看。吴建飞手拿舟山梭子蟹一边品尝一边进行介绍,看着肥美的蟹肉,不少网友评论:“隔着屏幕闻到了鲜味。”尽管当晚直播设备接连几次出现问题,但直播热度居高不下,开播不到1小时就收获了近2万点赞,热度最高时有6000余人同时在线观看。

8月10日上午,金华告诉记者:“昨晚的直播还是很成功的,本意是打响舟山梭子蟹的名气,也没想卖出多少单。但是意料之外,一个多小时的直播,竟卖出了200余单,还有不少新客户下单。”

金华还表示,这次直播的“明星效应”成果很显著,以后会继续和外地网红、直播平台合作,打响舟山海鲜知名度,打开舟山海鲜的线上销售渠道。

工行舟山分行 提升现金管理水平

随着数字化城市建设推进,人民币现金的使用频率大大降低,小面额硬币更是成为了家庭的“沉睡”资产。

为优化人民币流通环境,“唤醒”居民手中的硬币,工商银行舟山分行近期组织开展“现金服务大篷车”活动,到餐饮饭店、零售商铺、菜市场等人流量较大的场所,向居民介绍不宜流通人民币的特征、不宜流通人民币的回收标准、人民币的防伪标识等知识,提供硬币和残损币兑换等服务。

该行通过发放宣传折页、讲解人民币知识、案例解析等,对现金收付主体进行现金知识宣传,令其掌握辨别假币的简易技巧及误收假币后的正确处理方法,增强公众不得拒收现金的法律意识,并知晓“不得炒作无现金”的基本常识等。

该行还发挥银行现金服务的主体作用,相继投产人民币大额现金预约、人民币新钞预约、人民币零钞预约、外币预约等功能,构建“先线上、后线下,先自助、后柜面”的现金分层服务体系,丰富现金支付渠道。

另外,该行通过建立微信群、主动上门服务途径,满足周边商铺对于人民币各种券别的需求以及残损券兑换,提高公众用现金的便利性;采取驻场现金清分外包形式,通过现金机具的更新迭代和外包清分人员专业能力,加持流通中现金的清分整点,提高对外支付人民币的整洁度;确定以人员、机具、清分、系统和鉴定“五位一体”反假币措施,组织开展反假货币专项治理活动,确保反假货币工作落实。(陈文光)

平安人寿打击 “代理退保”黑产

“全国保险公众宣传日”系列主题对话近日在线上举办,围绕“整治‘代理退保’黑产保护消费者权益”主题,监管、公安机关、险企等相关负责人展开对话探讨。

近年来,一些机构组织或个人以非法牟利为目的,以“可代理全额退保”为由,诱导消费者委托其办理退保事宜,逐渐形成了一条披着“维权”外衣的黑色产业链。在监管单位的指导及支持下,平安人寿多措并举开展黑产打击工作,维护消费者合法权益。

为明确“退保黑产”的法律定性,平安人寿多次组织专家研讨会,邀请北京师范大学、中国政法大学、中国人民大学、中山大学等单位的专家学者,就保险行业恶意投诉并获得“高额退保金”的行为进行讨论,明确了“退保黑产”符合敲诈勒索罪的构成要件,为黑产刑事打击奠定了基础。

此外,平安人寿排查挖掘黑产线索,建立线索收集机制及平台,运用数据分析等方式锁定外部疑似不法组织或个人线索;另一方面组织内部排查,挖掘内部疑似不法人员线索。锁定相关证据后,主动向监管部门及公检法单位进行汇报沟通,利用法律手段打击黑产组织及人员。

“打击代理退保已成为行业共识,进入全新阶段。下一步,平安人寿将坚持以消费者为中心,深化黑产打击举措。”平安人寿相关负责人表示。(庄丽娜)