

一枚鱼饼线上出圈

老味道拥抱新业态，半年销售额达 2000 万元

■记者 钱枫枫/文 见习记者 林婉娴/图

从瑞安望江菜场门口的一棵大榕树下创业起步，到半年线上销售额达到近 2000 万元，“榕树下”鱼饼走过了风风雨雨的三十多年。彭玉英和丈夫刘兆安靠一份手艺把 3 个儿子养大，如今三兄弟各管一块业务——菜市场、工厂、电商。两年前一次“练练手”的直播尝试，让这个“菜场摊位”有了自有工厂和 AI 工作流，也让它离“代表温州饮食文化”的目标更近了一步。

老味道遇上直播间

今年上半年，“榕树下”鱼饼系列产品在淘宝、小红书、视频号、抖音等线上平台的销售额合计达到近 2000 万元，交出了一份超出预期的成绩单。上半年，包括菜市场在内，“榕树下”鱼饼系列产品总销售额同比增长了 20%。

电商业务部负责人许一楠说，下半年才是鱼饼销售的旺季，如果下半年延续上半年的势头，今年全年业绩翻倍，并非遥不可及。

而这一切的起点，不过是两年前一次“练练手”的尝试。

“榕树下”的故事，要从三十多年前说起。那时，彭玉英在望江菜场门口一棵大榕树下摆摊卖鱼饼鱼丸。因为她的

手艺好，用料实在，街坊邻居口口相传：“去榕树下买鱼饼。”后来，朋友建议彭玉英夫妻俩把“榕树下”注册成商

标。望江菜市场建成后，他们成了第一批入驻的摊主。

三十多年里，彭玉英夫妻俩靠这个摊位，把 3 个儿子养大成人。后来，大儿子刘世化接了菜

市场的摊子。每天彭玉英夫妻俩凌晨出



摊，下午由大儿子儿媳接手，当时二儿子刘世乐和三儿子刘世军在

做暖风机等小商品生意。转折来自一次偶然的相识。刘世军与同是瑞安人且擅长电商的许一楠认识

后，一直想邀请她一起做直播，但两人没想好做什么产品。

“从小我的妈妈就买他家的鱼丸，我家是他家的老顾客，我很喜欢吃鱼丸，所以提议做鱼丸鱼饼的直播带货。”许一楠回忆，当时刘世军一度认为这个产品“落伍”了，没人喜欢，亟需新的客户群体。

于是，他们决定开直播卖鱼饼“练练手”。谁也没想到，这一练，练出了一个销售额达上千万元的线上市场。

只把一款鱼饼单品做透

的。当前，直播间最受欢迎的单品鱼饼有 4 种口味：原味、炎亨（油炸）、干贝、罗勒虾仁。其中，干贝和罗勒虾仁是为了直播推出的新口味。

这种聚焦策略，让“榕树下”在短时间内把鱼饼这个单品做透。电商消费人群主要是 28 岁到 45 岁的宝妈群体和上班族，他们看重的是配料表干净和做法方便。鱼饼的做法很简单，蒸 15 分钟就可以吃。如果炒着吃，加盐、糖、味精，不需要复杂的香精和调味，就可以激发食材本身的味道。

孝心催生一座加工厂

销量增长的背后，是供应链的支撑。而建一座工厂，是彭玉英的一个心愿。

“为了热爱，为了妈妈。”刘世乐说。因为菜市场生意好，总是忙不过来，一直以来母亲的心愿是办工厂，把家里的生意做成一个闭环。

“产品交给别人代工，会面临很多问题。”许一楠说，做直播间哪一天爆单是没有“预算”的，可能今天 1000 单，明天 5000 单，后天 1 万单，突然爆单可能面临工厂没

货、涨价、卡量等问题，供应链非常重要。

随着直播间稳步发展，原本在外做小商品生意的三儿子刘世乐选择回来发展，从零开始办食品厂，跟父亲学手艺，补齐家中生意缺自有工厂这一环，并于去年 9 月把工厂建成。

刘世乐从小跟着爸妈长大，耳濡目染，大致知道怎么做鱼丸、鱼饼。但到了工厂里，不仅要会做，还要把父亲的配方和现代化的设备做到融合和迭代。

让乡土风味走向全国

动抓取，每天的总结、利润，全部由 AI 生成，一个月用掉几百亿的 Token（算力）。

效率提上来了，品牌也要做出去。“榕树下”的手艺，从刘兆安的老辈、亲戚开始算，有五十几年历史了。2023 年，“榕树下”鱼面入选瑞安市非物质文化遗产名录。

未来，他们想把“榕树下”做成能代表温州瑞安饮食文化的品牌。

把一款鱼饼做透，还要靠对品质的把控。“榕树下”品牌对原料品质讲究，刘兆安每天自己去码头进货，以他三十多年的经验，能直接分辨出不同海域不同质量的鲩鱼，购买最适合做鱼丸鱼饼的鲩鱼，同时始终坚持不用添加剂。

“鱼饼，吃的不就是鲜味吗？”许一楠说，有消费者在直播间询问即食鱼饼，即食鱼饼要经过灭菌，灭菌过以后鲜味就没了，口感跟吃鱼豆腐没区别，所以“榕树下”不做即食鱼饼。

“以前在作坊里，很多工序靠人工靠手感。到了工厂，同样的配方，设备不一样，温度、时间、打浆的转速都要重新调。”刘世乐说，这让他们父子之间也产生了争论，父亲觉得该这么做，他认为在工厂里必须那么做。经过磨合，标准化工艺和老手艺完美地“匹配”了。

如今，工厂里共有十几位员工，两条流水线，实现半自动化生产，每天鱼饼产量达 500 至 1000 公斤。

凌晨一点的望江菜市场，彭玉英还在那里。她说，坐在菜市场里，感觉很安心。这里是她把 3 个儿子养大成人的地方。如今，3 个儿子各有各的事业，大儿子管菜市场，二儿子管工厂，三儿子管电商。“榕树下”的生意，从一棵大榕树下的摊位，变成了一个业绩翻倍的直播生意，还有一个食品工厂。

不靠花哨包装年年热销

精品猕猴桃甜了村民增收梦

本报讯（记者 黄晓宇 徐寿钊 王晓阳 实习记者 周金碧）金秋九月，瑞安本地猕猴桃迎来大丰收。近日，记者在平阳坑镇塘岙村的寮寮溪猕猴桃基地看到，满园硕果压弯枝头，果农喜上眉梢。该基地的红心猕猴桃，是不少消费者每年翘首以盼的秋日味道。它不靠花哨包装，售价还比市面普通果品高，却年年热销。这背后，是果农整整十年的坚守与深耕。

眼下正值采摘旺季，该基地库房内一派丰收景象。刚采摘下来的新鲜猕猴桃，经过统一分拣、分级装箱，即将发往各地市场。“目前，每天可产出鲜果 5000 公斤，大果售价 40 元/公斤，中果 20 元/公斤，分级标准清晰。”基地工人王孔练介绍。

外表朴实普通，没有精致包装，为何可以卖这么高的价格？答案全藏在山间果园里。塘岙村这片基地主打红阳红心猕猴桃，该品种是从新西兰引进的优质品种，也是业内公认的高品质品类。和普通猕猴桃不同，它表皮光滑无毛，果肉带着放射状的红心纹路，甜度高、口感细腻，没有酸涩味。

现场尝过鲜果的消费者连连称赞：“这款果品甜度很高，和市面上偏酸的普通猕猴桃差别明显，红心的特色十分亮眼。”

好味道，从来不是偶然。从 2016 年引种至今，该基地负责人施昌衍和团队一直坚持一个原则：重品质，不拼产量。

相比普通猕猴桃，红阳品种本身产量就要低三成。为了保证果品口感，果农采取人工疏果。原本一串能结十余个果实，最后只保留三四个，让养分集中供给精品果。市面上普通猕猴桃亩产可达 2500 公斤，该基地严控产量，亩产仅 1000 多公斤。除控产以外，种植管理也费时费力。



红阳猕猴桃抗病性较弱，对水肥条件要求高，基地坚持生态种植，不使用除草剂，化肥、农药能不用则不用。

“基地每年施用有机肥约 150 吨，轮换使用牛粪、羊粪、鸡粪、鸽子粪等，每年更换一种肥料养地，保护土壤肥力。”施昌衍介绍。

这份严苛的种植标准，也让该基地成为瑞安可稳定产出优质红阳猕猴桃的果园。基地技术员陈德顺告诉记者：“整个瑞安只有我们这片 100 多亩基地试种成功，其余地块都因种植难度大而放弃。每到冬季，我们会专门聘请陕西老师傅前来修枝，每棵果树仅保留 12 至 14 根结果母枝，工序烦琐，人工成本很高。”

十年深耕，该基地累计投入 500 余万元，完善喷滴灌、沼渣灌溉、物理除虫等全套基础设施，用实打实的投入，守住每一颗果品的品质。

也正是这份坚持，让基地口碑出圈。哪怕售价高于市场价，老顾客依旧年年专程上门购买，采摘、团购订单源源不断。不过，种果十年，从来不是一帆风顺。今年汛期，多次台风、强降雨轮番来袭，果园积水严重，落果遍地，基地遭遇重创。

“今年产量、产值肯定不如往年，天灾没办法，但我们不会放弃。”陈德顺表示，目前团队已经全力开展清理断枝、加固棚架、养护果树，全力备战明年丰收。

一颗红心猕猴桃，需要 140 多天日晒雨露才能成熟；一片果园的出圈，是十年坚守的匠心沉淀。十年间，这片果园从最初的几十亩，发展到如今 176 亩的规模。从单一采摘，拓展为乡村采摘游、企业团购等多元模式，稳稳走出了一条生态致富路，带动果农和乡邻增收。



搬家

■ **瑞安搬家:**专业搬家、搬运,货车出租,电话:83698769,15314828809。

■ **专业搬家,**钟点工服务,专业管道疏通,专业清理化粪池,专业空调维修,电话:13967736316。

家政

■ **三通家政:**瑞安专业管道疏通,专业清理化粪池,专业空调、水电安装维修等服务,13388579754。

■ **通马桶、修空调,**清理化粪池、阴沟,80528826。

■ **专业疏通:**马桶、下水道、阴沟,清理化粪池等服务,15908332570 谭师傅。

门窗定制

■ **二十年专业门窗定制:**高清高透纱窗门/金隐门纱窗、晾衣架、阳台窗、安全钢丝防护网、断桥隔热门窗(内外开、推拉)、铝合金推拉门窗定制,包售后。电话/微信:18858783386,黄作社。

遗失

兹有王孔来(身份证号:330325193510145810)于 2026 年 8 月 21 日在瑞安市火化殡仪馆火化的火化证明,声明遗失。

遗失瑞安市曹村镇南岙村集体经济组织 2023 年 9 月 6 日开具给瑞安市曹村镇人民政府的温州市农村集体经济组织统一收据一份,收据号:04726203,声明作废。

公益广告

