



鱼跃新潮 海大好模式驱动两湖草鱼养殖高效跃升

面对传统养殖的困局，一场草鱼产业变革正在湖南、湖北两地悄然发生。海大因地制宜，打通营养与服务的科技链条，以高端膨化料匹配高密度养殖模式，保障养户稳产、高产，推动两湖草鱼养殖的进步……一批批养户在海大的助力下成长为技术能手和行业中坚，以其真实经历诠释着科技赋能下的草鱼养殖新可能。

新势力 | 手握玫瑰，才能收获芬芳



伟哥
芳姐

海大超 10 年专销商
草鱼养殖监测户负责人
2025 年专销海大饲料超
3000 吨



扫码观看短视频

在洪湖市东北部上百平方公里的大同湖，但凡搞水产的，没人不知道李伟、徐桃芳这对神仙眷侣，敬称“伟哥”、“芳姐”。伟哥敢拼，从贩鱼做起，到经营海大饲料、动保产品，由小及大奋斗成当地“达人”；芳姐用心，甘当贤内助，20 余年风雨同舟，在海大加持下助养户赚钱，也丰沛自家。

走过平湖烟雨、岁月山河，到了知天命之年，两人经历印证了一句话：手握玫瑰，才能收获芬芳。

承诺吨产的信誉之战

伟哥的转变，从芳姐开始。

大同湖农场的云帆湖滩在时代烟云中渐成过往，生于斯长于斯的伟哥少历贫苦，自有不屈于人的奋斗之心，20 岁出头便做起收鱼生意。鱼货用卡车运往外地，车载水箱用鼓风机增氧，风里来雨里去，损耗大，有时还会被司机联合外人报假账坑钱。

赚钱不易，但毕竟赚了点钱，伟哥手头渐宽，便时常打个牌，输赢难料，但时光不负：2003 年 11 月，伟哥如愿与青梅竹马的芳姐成婚，缔结一生的盟约。

芳姐也是吃苦长大，打小帮家里做小商品生意，自有尝遍甘苦的觉知与智慧，在与伟哥做贩鱼生意时，也留意着更好路径。2006 年他们做起饲料生意，但做了几个厂家产品后，认识到好产品的重要性；2010 年朋友告诉他们海大饲料吨产高，两人考察发现海大是一家持续进步的公司，产品品质稳定且不断升级，于是果断选择海大。此后他们专销

海大饲料，量越做越大，也明白这行不止是买卖，更是服务，只有养户赚钱，自己才能赚钱。于是，跟着海大团队跑塘口成为常事，打样、测水，甚至帮养户规划养殖，他们越来越专业。

产品好、服务好，就有了底气。洪湖海大鱼大宝 1 号刚推广时，伟哥向养户承诺 1 吨饲料长 1000 斤鱼，否则他承担损失。话说出去，就要担责。养户用料期间，他们每周都去塘口打样，看鱼的长速和健康度。那一年产量高，养户挣钱了，伟哥的信誉立住了。

跟海大久了，他们也懂了：经销商是桥梁，服务养户不仅要给好饲料，也要有好的苗种和动保，还要帮忙卖个好价。于是，他们打通苗料药及流通等各方资源，做起了“一条龙”服务，让养户养得好，也卖得好。

养殖进步的持久之战

不仅吃得了苦，还吃得了亏。

几年前一个行情上行期，十几位养户没出鱼，伟哥、芳姐承诺保价收鱼，让多养一段时间再出，结果是养户赚了，他们亏了。“首先要让老百姓赚钱！”

忆当时，芳姐的话掷地有声，“亏了钱，却赢得了口碑，无怨无悔。”

有了信誉保障，他们推广的产品养户都能接受。这就是种什么因得什么果，只有手握玫瑰，才能收获芬芳。

深耕行业多年，伟哥、芳姐觉得洪湖养殖到了转型升级的时候。长江后浪推前浪，而今养户群体普遍年龄偏大、不求进取，需有新鲜力量进来，以新思想和技术带动行业升级。

几年前，他们的两个养户，相同规模水面都用了 58 吨饲料，但一个精研技术、科学管理，一个管理得乏善可陈，结果产量悬殊，前者多赚了二十几万元。这让他们看到技术进步的重要性。如今他们在海大团队支持下，通过高端膨化料加高密度养殖的模式，推动当地养户迭代技术，来实现增产增收。

带动养殖进步，伟哥、芳姐说，这是要坚持做到退休的事，信心来自海大不断升级的产品和服务，动力来自广阔水域不舍昼夜的养户。“养户就是上帝，他们赚到钱，我们才有价值。”芳姐说。

而伟哥，从做海大饲料开始，收入稳了，更体会到助人之乐，慢慢也就远离了牌桌。

