

编者按

在人生路上,母亲、创业者这两种都需要投入极大精力的角色叠加,她们活出了怎样的人生?今日是母亲节,本报记者特别走近4位兼顾母亲与创业者身份的女性,听她们讲述在长沙创新创业路上一路披荆斩棘的感人故事。她们是无私奉献的妈妈,也是披荆斩棘的创业者,跨界而行,人生依旧精彩!

# 跨界妈妈“伊”样精彩

母亲节前夕晚报记者走近4位特别的妈妈,听她们讲述一路披荆斩棘的创业故事



唐清:  
“让女性成就女性,  
让梦想成就梦想”

职业标签 湖南玉雅清朦母婴集团创始人

节日心愿 希望帮助更多女性轻松做妈妈,帮助更多女性就业。

创业故事

拥有12家月子会所门店,每年服务客户家庭5000余个;职业培训学校已培训月嫂、育婴师3万余人;3年内目标年销售额过亿元,能为更多家庭提供优质母婴服务……

颜值高、学历高,看似与家政服务并不搭边,但“80后”唐清却是其中一员。如今,作为一位二胎妈妈,她创办的湖南玉雅清朦母婴集团已成长为湖南家政行业的领跑者,并瞄准更大目标不断前行。

从零开始跨界做家政

2001年,唐清大学毕业后踏入公安系统,在忙碌的基层工作中,积累了丰富的社会实践经验。

体制内的工作虽然有保障,但唐清并不安于这样的安稳。2004年,她辞去工作,开始了人生新选择,先后转战通信行业和新能源行业。

2016年1月,“全面二孩”政策正式实施,此时正在湖南大学就读金融专业研究生的唐清和同学从中发现了商机,双双将目光瞄准了月子会所项目,她们就这样一脚踏进了母婴服务的门里。

“我跨界做家政是从零开始,所以我没想过走常规路径。”2017年,她创立了自己的品牌——玉雅清朦母婴集团,专注并深耕于母婴服务领域,并率先打出合伙人制这张牌。

创业8年来,唐清刻苦学习家政行业的业务技术和管理技能,很快从一个金融专业的外行人成长为家政行业的专家。

持续关注女性就业问题

“培养一支高素质队伍是满足客户高品质需求的前提。”唐清非常重视家政从业人员的职业素养和职业技能培训,积极组织员工和从业人员参与考证培训,并采用高标准、严要求的“军事化”管理。

她还率团队大力开展技术创新,自主研发多项母婴护理相关产品,构建了一个全方位、多层次的“互联网+家政”新媒体传播矩阵。

如今,在唐清的带领下,公司拥有固定员工200余人,月嫂、育婴师1000余人,累计服务5万余家庭,年产值6500万元。旗下培训学校是湖南省家庭服务业协会职业技能等级评价学员招募点,也是湖南省2024年第一批母婴护理师专项职业能力考核站,已累计培训2万人次。

近年来,在省、市、区(县)人社部门牵头开展的春风行动中,唐清还积极组织团队先后奔赴邵阳县、花垣县、桑植县及长沙周边区县等地,用实际行动支持农村劳动力就业创业。

“让女性成就女性,让梦想成就梦想。”唐清说,玉雅清朦将持续为广大家庭提供专业、安全、贴心的母婴护理服务,并持续关注女性就业、农村转移劳动力女性就业等问题,以“敢闯会创”的企业担当,为女性提供更多就业渠道和平台,为助力共同富裕和可持续发展贡献巾帼力量。

本报撰文 长沙晚报全媒体记者 匡春林  
图片均由市妇联提供



陈彩华:  
“乡村振兴不是一个人战斗,  
而是一代代人的接力”

职业标签 小森林自然主题庄园经理人

节日心愿 是母亲,是女儿,是妻子,是创业者,也希望能做自己。

创业故事

从实验室的精密仪器到田间的泥土芬芳,从芯片设计到乡村振兴的实践蓝图,陈彩华用8年时间,完成了一场充满热血与情怀的人生蜕变。

辞去高薪工作回乡创业

2017年,作为深圳的一名半导体工程师,陈彩华每日与芯片图纸、数据为伴,看似站在科技前沿,却从父母和家人的生活圈中逐渐“缺席”。

彼时,中央一号文件连续释放农村电商发展的政策红利,作为一名土生土长的宁乡人,她看到了新的可能。带着自学的电商知识和一股闯劲,她辞去高薪工作,回到家乡从零开始。

她从当时市场正“火”的蜂蜜入局,创办了长沙小森林农业科技有限公司,跑遍了十里八村的蜂农合作社,从选品、包装、销售等基础学起,背着样品跑展会、熬夜学习电商知识,直到将宁乡蜂蜜卖到年销售额400万元。

在乡土中,陈彩华找到了事业的新坐标。

打造都市人的“诗与远方”

2020年,在坝塘镇金河村收购农产品时,陈彩华与水库旁一座废弃近30年的管理所不期而遇。

“年代悠久的土砖房,摇摇欲坠的门窗,墙上布满岁月的裂痕,但夕阳下的荒草,却让我看到了理想生活的模样。”当时身怀二胎的陈彩华说干就干,拉着妹妹一起,流转了包括房前屋后的荒地以及附近水塘在内的土地200亩,签下20年承包合同,开启了改造之旅。

她们亲手设计房屋结构,将荒地变成白墙青瓦、诗意盎然的田园画卷,打造了一个体验乡村生活的自然主题庄园,创新了森林自然美学基地、森林营地、森林农场三大板块,春有“农耕体验”、夏办“荷花雅集”、秋办“稻田音乐会”、冬聚“篝火民俗活动”,让庄园成为都市人的“诗与远方”。

她们还探索“庄园+村集体+农户”新模式,以发展庭院经济的形式,将周边农户的蔬菜种植、家禽养殖、花艺手工融入乡村生活体验活动里,通过短视频拍摄宣传,吸引更多人来乡村体验新农村生活。

一个人跑得快,但是一群人走得更远。2021年,陈彩华和几位青春小伙伴一起牵头成立了宁乡市青年农业创业者联合会,把50多名“80后”“90后”新农人聚在一起,带着大伙搞直播助农、做品牌运营规划、指导建标准化基地。

“乡村振兴不是一个人的战斗,而是一代代人的接力。”陈彩华说,作为1200万返乡青年中的一员,她愿以青春之我,创青春之乡村,脚踏热土,在希望的田野上书写属于他们这一代人的壮丽篇章。

付臣欢

母亲与创业者,这是两个需要倾注无限心力的角色。长沙晚报在母亲节前采访了4位母亲,她们同样也是创业者。她们的创业江湖充满柔情与魄力,她们在希望的田野种出了星辰大海。

这群跨界创业的女性,骨子里都流淌着“不破不立”的勇气。陈彩华从半导体工程师这一高薪工作离职,回到家乡干直播电商卖宁乡蜂蜜,还承包改造出一个自然主题庄园。黄彩虹告别IT行业的高薪,把传统米酒带到市场上。唐清从公安系统转向母



黄彩虹:  
“我有一壶酒,足以写精彩”

职业标签 三生诺糯米酒创始人

节日心愿 希望女儿考上心仪的高中,自己今年事业上一个新高度。

创业故事

黄彩虹曾投身于IT行业,而其转行米酒创业的契机,源自其人生角色的转变。

从IT行业到农产品生产

“有了孩子后,每位妈妈都成了女超人,想给孩子最好的保护。”女儿出生后,黄彩虹对食品健康安全倾注了最大的关注,逐渐萌生转行做农产品生产的想法。

在湖南民间,坐月子的女性常饮米酒以补血润肺、催乳下奶。当下,一些新手妈妈对米酒存在需求,且低度、清甜的米酒也契合年轻女性饮酒偏好。

黄彩虹敏锐地捕捉到这一市场空白,加上从小对米酒的深厚情怀,她毅然将创业核心聚焦于米酒酿造领域。2017年,她正式创办三生诺糯米酒,将坚持传统工艺、纯手工等作为产品打造的标签。

创业初期,黄彩虹和团队辗转多个省份的酿酒作坊,寻找、挖掘酿造米酒的传统工艺。“要将米酒真正带到市场上,米酒的标准化制作过程必不可少。”这样,才能让米酒酿造这一传统技艺被更多人知道。

黄彩虹曾和酿酒师傅一起改进米酒的酿造方法,希望能在不改变甜酒结构的同时进行保鲜,然而经历了一年多的努力,他们最终还是失败了。

抱着不放弃的意念,她邀请湖南农业大学食品专业的两位博士加入,用专业的设备和科学的原理来解决保鲜问题。

终于,祖辈的手艺在现代科技的加持下,焕发出新的生机。

着眼于年轻人独特审美与多元需求

创新一直是黄彩虹带领团队不断前行的核心动力。

是米酒,也不仅仅是米酒。她和团队一起研究开发新产品,用玫瑰、桂花、陈皮等天然食材与糯米结合酿造新式米酒。

“产品的名字取自《道德经》里的‘一生二,二生三,三生万物’,希望通过谐音趣味的名称,吸引年轻人的关注。”黄彩虹说,团队着眼于年轻人独特审美与多元需求,在产品的包装设计上大胆创新,采用简约时尚且富有创意的风格,融入中国传统文化元素,让传统米酒在新时代焕发出全新活力,成为不少年轻人追捧的时尚饮品。

不仅如此,黄彩虹还带领团队积极布局社交媒体平台,通过制作精美的短视频展示米酒的酿造过程、独特口感以及花样喝法,邀请网红博主进行试喝分享,并针对年轻人喜爱的社交场景,推出适合聚会、野餐、小酌等不同场合的米酒套餐,搭配特色小吃或创意酒杯,引发年轻群体的广泛关注与讨论。

创业8年来,黄彩虹多次获创业大奖,三生诺糯米酒也荣获2022年第一批湖南省知名品牌。

“我有一壶酒,足以写精彩。”黄彩虹说,未来的路充满未知,但她会始终秉持匠心,坚守产品品质,守正创新,让米酒这一传统工艺在快节奏的步伐下历久弥新。

## 柔情与魄力从不冲突

母婴集团,不仅为广大家庭提供母婴护理服务,更用实业撑起女性互助的港湾。陈

颖雯从对农业一窍不通蜕变成为农副产

致富带头人,在事业上不断开辟新赛道。

她们都用行动证明:母亲的身份与跨界创业可以并存,柔情与魄力从不冲突。只要敢想敢干,任何时候、任何身份,都不是问题。只要有用心,女性身份、母亲身份,更能助力她们发现商机、开拓事业、回报社会。

陈彩华用8年时间,从最初的一人干到如今的一群人,在乡村振兴的广阔天地中贡献着“她力量”。黄彩虹从月子期间的米酒下奶这一市场空白,以及女

儿出生后对食品安全倾注的强烈关注中,投身米酒酿造领域守匠心、搞创新。唐清同样是母亲与孩子这一角度发现

了商机,在母婴服务上做大做强,同时为女性提供更多就业渠道和平台。陈颖雯

则像她自己说的“提着竹篮播种”,播的不仅是商业的种子,更是让乡村的母亲们不再背井离乡的希望。她们是母亲,是创业者,更是改变者。

母亲节这天,我们不仅致敬母爱的伟大,更是欣赏、敬佩这群女性将生命能量转化为社会价值的创业精神。她们既是柔软细腻的母亲,更是一路奔跑的奋斗者,用情怀与汗水顶起半边天。



陈颖雯:  
“我们愿永远做那个  
提着竹篮播种的人”

职业标签 湖南巷子花开农业科技有限公司总经理

节日心愿 希望巷子花开在深耕乡村中不断发  
展壮大,探索更多适合当地发展的产  
业模式。

创业故事

陈颖雯是一位二胎妈妈,也是一个想把家乡故事讲给世界听的“新农人”。近4年的农村创业,她从一个对农业一窍不通的创业者,蜕变为对农产品如数家珍的致富带头人。

巷子花开

2010年,大学毕业后的陈颖雯进入湖南精量重工科技有限公司工作,从文员开始,一直做到了副总经理。陈颖雯的丈夫一家都是宁乡巷子口镇人。

2021年,陈颖雯一家响应党委、政府号召,牵头10个村、社区创办了湖南巷子花开农业科技有限公司,助力家乡乡村振兴。自此,陈颖雯从工业人,转型为农业开发的实践者,正式开启她的创业之路。

巷子口镇承载着千年文脉——这里是南宋状元易祓的故里,湖湘文化奠基人张栻父子在此著书讲学,全国文保单位张浚张栻墓静卧青山。

“我们以文化为犁,希望深耕出一条文旅融合的新路。”陈颖雯介绍,他们在易祓苦读的老宅开设“状元耕读课”,孩子们用黄桃测糖仪验证《齐民要术》的智慧;在张栻讲学的古樟下,游客拓印的不仅是碑刻,更是“经世致用”的精神基因。

近年来,公司不断探索,开发出“四色研学”模式:红色沙田讲述草鞋里的长征史,蓝色通航基地解密航天育种,古色青铜器暗藏几何玄机,绿色农场演绎节气农谚。

“四色研学”路线串起的不仅是景点,更让老宅院的青砖黛瓦都成了会说话的教科书。”陈颖雯说,如今,近10万游客的脚步唤醒了沉睡的文化基因,20户村民变身“文化导员”。

携手致富

黄桃、梨子、李子、橘子……在巷子口镇,漫山遍野都种上了果树,家家户户都有果园。村民家的水果,一部分自己卖,但大部分由公司贴上“巷子花开”的品牌进行销售。

为保证水果的品牌和品质,陈颖雯带着公司选品部走进果园,采购品相好、口感佳的果品,并和果农不断沟通,反复解释为什么要打造诚信质优的“巷子花开”品牌后,得到果农们的理解和支持。标准化种植手册成了家家户户的“致富经”,连七旬老人都会用测糖仪。去年黄桃节,合作社老周的儿子从广州拍来视频;超市货架上,“巷子花开”的黄桃贴着二维码,一扫就能看见自家果园的实时画面。

公司还积极带动农户参与特色农业产业,通过直播带货、长沙黄兴路步行街地推、举办黄桃节活动等一系列举措,帮助村民销售黄桃20万公斤,销售额达400余万元。

功夫不负有心人,陈颖雯不仅将“巷子花开”农副产品的品牌打出了知名度,还陆续承办了乡村振兴人才技术培训、高素质农民培育新农商带头人培训、宁乡市新型农业经营主体带头人培训等专业培训活动,不断开辟新赛道。

她致力打造的“巷子花开乡村振兴直播间”,成立电商直播基地,以小视频推广、户外直播、达人号带播等形式推广“巷子花开”品牌。

“真正的乡村振兴不是建多少民宿、卖多少水果,而是让母亲不再背井离乡,让果农在家门口就能增加收入,让易祓苦读的油灯照亮更多孩子的目光。”陈颖雯感慨,“我们愿永远做那个提着竹篮播种的人——篮子里装着的,是带着露水的期待,是沾着泥土的智慧,更是属于我们每个人的春天。”