乘风破浪的女创将

编者按

她们总是很忙。肩挑多种身份，追求不断突破，同时对抗偏见。这背后，是新一代女性创业者的共同追求——给自己的人生和世界更多可能，所以不怕疾风，勇于破浪。

薇 娅

张海霞

赵欣悦

程梦醒

站在浪头停不下来的主播薇娅

中青报·中青网记者 谢宛霏

晚上8点，4盏柔光灯箱、3盏环形补光灯、1盏LED平板灯、1盏柔光顶灯同时开启，照亮了在直播业乘风破浪的女主播——薇娅。她似乎早已适应强光，对着面前的直播设备与屏幕那端的粉丝们亲切地打起了招呼。从零食、袜子、鸡毛掸子，到房子、车子、火箭运载服务，在她的直播间里，只有你想不到的，没有买不到的。

今年，书店、剧场、院线、博物馆等线下场所在疫情的影响下陷入困境，各行各业纷纷转向线上寻求机会，直播也成了最大的风口。薇娅很庆幸自己“乘”上风，但她知道想要勇立潮头，必须得有“破浪”的硬本事。

经营服装店的薇娅赶上了从“线下”转型“线上”做电商的好时期，她大胆放弃了在西安的店面，到广州拥抱电商，而迎接她的并不是一路顺风的康庄大道，而是晦涩幽暗的人生低谷。

“因为没经验，刚开始做电商的时候，我赔掉过两套房子。”薇娅告诉中青报·中青网记者，从2016年开始做电商直播，经历过不被看好的阶段，经历过最初只有家人帮忙的阶段，经历过没有商家愿意合作的阶段，创业这条路真的并不好走。

但她坚信，人生没有白走的路，只要这条路是对的，“我就憋着一股劲儿坚持往前走，这些‘坑’打不垮我，只会让我吸取教训、总结经验，再把它们填上，让未来的路走得更稳。”

如今，薇娅已成为当之无愧的“直播顶流”。作为淘宝的头部主播，仅淘宝内部的粉丝超过2927.2万。除了日常带货，她还持续投身公益，连续两年被阿里巴巴授予“脱贫攻坚公益主播”，当选了云南省青年联合会常委，“我不只是希望为贫困地区做一次性的推广，还要帮他们搭建品牌。”

近日，她向遭受洪水侵袭的家乡安徽合肥市庐江县捐款200万元，专项支援庐江抗洪救援，同时采购了包括抽水泵、手电筒、冲锋艇以及食品、生活用品等物资发往庐江。据合肥市红十字会方面透露，这是此次为进一步做好救灾应急工作、公开接受社会捐赠以来收到的单笔金额最高的捐款。

除了关心家乡，薇娅还因为粉丝支援了江西。据江西省上饶市余干县政府消息，薇娅了解到一位“薇娅的女人”(薇娅粉丝昵称)的丈夫正在余干县抗洪一线奋战，当地防汛形势严峻，于是她第一时间联系采购相关物资，7月28日已将总价值116万元的救援应急物资直接送达当地防汛指挥部，由其统筹调配。

在很多主播眼中，薇娅不但有魄力、有想法，还特别能吃苦、充满正能量，是她们学习、追赶的目标，心目中理想型的“姐姐”创业者。

对于最近“姐姐”风兴起，薇娅觉得，“这是在传递一个积极正能量的信号。尤其是30+的女性，不再被定义成应该是什么样子，年龄增长也不再意味着是皱纹、妥协，而可以代表着对生活的底气、勇气和自信。”

在薇娅看来，创业中的“姐姐”身上就有敢于追求理想，勇往直前的决心和魄力，遇到困难、失败时不退缩的坚韧和勇气，有经过多年积累的失败和成功的经验，而这些是岁月赋予的，用多少钱都买不到的宝贵的财富。

夜里12点，薇娅下播了，靠在椅背上长出了一口气。她的声音沙哑，这是职业病，来不及休息，她又马上加入了团队的复盘、选品工作，“不管对方是什么品牌，一定要通过我们的选品流程。”薇娅介绍，她现在有差不多200人的专业团队来负责招商选品，按照不同产品类别分组，每天会对成百上千件产品，根据各个维度条件，进行专业评估，严格筛选，这只是海选阶段，差不多会淘汰掉90%左右。“所有产品等递到我手上还是可能会被我‘一票否决’，我一定要经过试用试吃，自己喜欢、认可，才会推荐给我的粉丝”。

薇娅最欣慰的就是粉丝告诉她，家里几乎吃穿用都是从她的直播间“安排”的，她觉得那是信任，分量很重。

为了这份信任，她每天工作到清晨五六点，迎着日出回家。薇娅的日程里没有周末和节假日，平均每月只休息一天，一年直播场数几乎可以达到330场 。

薇娅说，35岁的她现阶段最大的烦恼就是，直播间的粉丝越来越多，电商直播被越来越多的人所关注，而她就像一个核心齿轮，停不下来了。主播像桥梁，一端是粉丝，一端是商家，隐含着能量和价值，与无数人进行着链接，“我只能提高自己和团队的专业能力，不断去学习和改进，更好地去服务好粉丝，尽最大可能去满足粉丝们的需求，对得起粉丝和商家对我的信任。”

紧张而连续的直播工作，让薇娅不能时常陪伴在家人身边，心中难免愧疚。但只要有空闲，她就会与女儿通过微信视频聊天。前段时间，为了女儿的生日，她还特意把直播间从杭州搬到了广州半个月，希望给予女儿更多的陪伴，也让女儿可以更多地了解她的工作。

常常有人问她，如何平衡好家庭和工作的关系？薇娅承认自己并没有平衡好，“有时候我也会反问，为什么这个问题经常会抛给女性，尤其是职业女性，而不会去问男性呢？可能还是有很多人有着比较传统的观念，认为女性应该在家庭里承担更多，但同样也有对全职妈妈的质疑。我觉得不管是职业女性，还是全职妈妈，都不是一件容易的事情，只要是努力生活，都应该被尊重。”

我是CEO，也是3个孩子的妈妈

中青报·中青网记者 陈 璐

张海霞是3个孩子的妈妈，还和丈夫在北京创办了一家在线教育公司并担任CEO。

每天早晨，她要先管老大上学、老二去幼儿园，上午去单位开会，中午回家给老三喂奶，和别人约见时常常带着孩子，尽量不去应酬。晚上等孩子睡着了，她再处理工作，有时候忙完天都亮了。

虽然极度疲惫，但这是她自己想要的生活，“拼”是她人生的常态。

她出身甘肃农村，父亲是乡里中学的烧水工，母亲是家庭主妇，还有一个弟弟。她高考成绩优异，收到了北航的录取通知书，但在开学前一天，父亲告诉她6000元上学的费用“凑不齐，别去上了”。

因为信息闭塞，家里人并不知道有助学贷款，她也只隐约知道“上大学毕业后能赚好几千块钱”。她自己去向表姐借钱。俩人聊到深夜，初中辍学后做生意的表姐说：“我也喜欢上学，我借钱给你，这可能会改变你的未来。”

刚来北京上大学时，她不会说普通话，念不对同学的名字，别人说的新鲜事她也不懂。她操心的事只有赚钱、赚钱，抓紧一切机会赚钱，做家教、发传单，做勤工俭学岗位，这些钱用于缴学费还贷款之外，还要贴补家用。

自卑的她暗暗呵护着自尊。同学的袜子烂了个洞，当作乐事分享给大家，她自己的袜子烂了洞却小心翼翼地遮起来；“因为自己穷，所以特别担心别人认为自己穷”。

2008年毕业前，亲戚无意中说她：“你还要为自己的梦想奋斗？还不赶快赚钱养家。”这句话仿佛表明，尽快工作是她的唯一选择。另一方面，她必须马上找到工作，不然宿舍清人后她立马没钱租房、没钱吃饭。

在一次集体面试时，她被刷掉了，之后硬着头皮主动去找HR展示自己：“我知道我自己特别优秀，并且就是你们想要的人。”HR提醒她，这是一份需要从底层做起的工作，她笑着说：“这再适合不过我了。”

她得到了这份工资2700元的工作，成了一名饮品销售，工作任务是在商超、小卖店推销饮品。朋友圈里，同学们不是在国外求学，就是出入高级写字楼，而她奔波在街头和店家磨嘴皮，偶尔被恶语相向，人手不足时还要骑着三轮车送货。

落差刺激她要考研，而且要考最难考上的北京大学。一开始，她只在工作午间休息时有时间复习，没时间回家就坐在麦当劳里，在饮品海报的背面算数学题，下午再拿着海报贴到商家里继续推销。然而，这并不是长久之计。

2009年10月，她正式辞职全身心复习考研。为了省钱，她从合租换成租床位，天天去图书馆抢座自习，清晨第一个到，晚上最后一个走，常常靠一块多钱的馍片解决一日三餐，瘦了20斤。

这段要崩溃的日子换来了好的回报，她收到了北大软件工程专业的录取通知书。但新问题是，她要在3个月内凑够4万块钱的学费。不仅家里没办法支持她，她还鬼使神差地用仅有的3000块钱报了一个新东方的英语学习班。

在学习班里，她是最刻苦的学生，还能帮助老师解答问题，最后被老师推荐到新东方先后担任助教、住宿班老师、北美部的全职老师。新东方的高收入一举解决了她的学费问题。

考到了北大，并且成了新东方最牛部门的名师，她才真正获得了自信，不再为钱发愁。更幸福的是，她在北大结了婚，同学老师为她操办了最不一般的婚礼。

近10年的家教经历、对英语教学的深刻理解，再加上在北大软件工程专业学习的专业知识，让她有了用技术提升在线学习效率的想法：“具有丰富经验的老师可以判断学生掌握了哪些知识并做相应补强，这位老师可以是‘机器人’，无限复制最珍贵的名师资源。”

她把搭建自适应学习平台的想法写成了毕业论文，得到了导师和业界的高度认可。这也是创业机会，但她没有启动资本。

虽然不停地在赚钱，但其实这些年没攒下多少钱。作为姐姐，她负担了弟弟的学费和生活费，并一直打钱给家里还欠款。上学时，8000元的奖学金一到手就打给父亲，工作后，最窘迫时她还为弟弟买了6000块钱的电脑。

家里人只羡慕她在大城市，但她连和母亲诉苦都得不到安慰。结婚前，同是从农村走出来的丈夫没办法支付天价彩礼，她曾和父母商量能否缓一缓，但父母却认为她找的丈夫不如意，更执意要彩礼，好为弟弟结婚攒钱。她和丈夫倾尽所有交了彩礼，却在心底有了被家庭“抛弃”的感觉。

所以，在俩人踟蹰是否创业时，恰好双方父母来到北京，和导师一起吃了顿饭。饭桌上对家庭环境的了解和交流让导师明白，这两个孩子是突破了多少才取得了今天的成绩，当即决定投资她。

两人创办了在线教育公司魔力学院——以技术为主导，采用人工智能技术处理和解析海量的学习数据，以思维导向的自适应引擎为核心，为学生提供高校的个性化教学服务。

创业期间，她还有了3个孩子。生老大时，她还在新东方当老师，奶奶带着孩子到住宿班的教师休息室陪着她；怀老二时正遭遇资本寒冬，公司融资困难不得不裁员，愁得她奶水供不上，孩子从胖变瘦；公司刚刚走入正轨时她决定生老三，却遭遇疫情，线上教育业务量暴增，她不仅要保证全员在家办公的效率，还要不断扩招保证业务稳定。

好在公司越来越好，生活不再窘迫，自己曾经的所有付出都成为创业的储备。就连孩子都在和父母耳濡目染中培养了创业精神，刚刚6岁的老大自制了手抄报到班上销售，还有模有样地不断迭代、调整定价、推销产品。

“生活就是很难，你想要更多，你就要拼，自己的人生没有借口。”张海霞靠自己的不断努力突破了乡村女孩的局限，只希望孩子们成长为没有任何思维枷锁、具有幸福感知力的人。

逆流回乡卖豆皮“姐姐力”就是“榜样力”

中青报·中青网记者 谢宛霏

选米、泡米、磨浆、烫皮、摊凉、切丝、晾晒，一张薄薄的手工豆皮需要整整一天的制作时间。学会这份手艺，90后姑娘程梦醒用了整整一年。

2014年，程梦醒大学毕业，没有接受大城市好几家上市公司抛出的橄榄枝，而是选择回到家乡湖北省应城市三合镇三结村传承祖传手工制作手艺，创办了春华养生豆皮有限公司，做起家乡特色产品豆皮。

小时候，村里家家户户都会做豆皮，但当她毕业回乡时，发现正宗传统的手工豆皮正面临失传的危机。“我故乡情结挺重的，我的根在那儿，我的父母在那儿，家乡哺育了我，很多老手艺人连上网都不太会，如果大学生一个都不回去，家乡怎么发展？”

程梦醒想把这门手艺传承、发扬出去，不让有历史的家乡味道消失。程梦醒很庆幸，她赶上了好时候，那一年全国掀起“大众创业、万众创新”的热潮，政府出台很多帮扶政策，除了找工作，不少大学生立志返乡创业。

兴高采烈回到家乡，程梦醒却被现实泼了一盆冷水。“乡亲们不理解，卖豆皮能有什么未来？再说，一个女娃娃创什么业，净想出风头，太不安分了，找个稳定工作早点嫁人才是正道”。

村里人被这个在大城市读过书的姑娘所作的决定震惊了，好不容易走出去了，为什么要回来？只有几个留在大城市的女同学为程梦醒打气，“说我有魄力，干了她们想干而不敢干的事”。

程梦醒告诉中青报·中青网记者，质疑的声音越大，她就越想要把创业项目干好，用实际行动去击碎那些声音。刚接触豆皮制作时，她吃了不少苦，手上烫了一圈圈的泡，挑破、结痂、脱皮，反复几次，手皮厚了，也就不觉得烫了。“我的爷爷是摊豆皮的老师傅，父亲也是这么烫着烫着学来的手艺，传统的豆皮生意讲究的就是纯手工，熟能生巧的工艺，吃苦是必修课”。

程梦醒坦言，刚毕业时想用互联网思维去整合家乡的产业，没想过需要吃这么多苦，但是若想让村民信任你，你必须得精通制作的每一个环节，“不然厂里工人也会欺负你不懂，仗着年龄大，在重要环节‘撂挑子’，这个时候我就得有能力自己顶上去。”

有一次切豆皮，程梦醒还差点儿将手指切断了。做豆皮是个特别累的活儿，早上6点就要起来泡米磨浆，晚上10点才能把几百斤的大米做成成品，因为豆皮成型后易碎，必须凌晨就开始切，一直切到天亮。切豆皮的刀需要磨得很快，稍微有一点打瞌睡就容易把手切到，父母的双手也都被切伤过。

凭着这股子冲劲和韧劲，程梦醒说服父亲拿出家底，引进现代化机械生产设备，不断改良制作工艺，在技术、原料、品类等方面推陈出新。与此同时，她还抓住了电商的“风口”，建立了电商交易平台，采取线下线上相结合的模式拓展销售渠道，公司人员规模也从最初的父女二人发展到拥有员工30多人，解决了村里人的就业，也帮村民打开了销路。2018年，程梦醒还当选为十三届全国人大代表，带着刚出生的宝宝上了“两会”，村里人无不向她伸出大拇指。

随着迈入30岁，程梦醒也有了新的烦恼。“20多岁时想的就是证明自己，努力过、尝试过就不后悔，失败了大不了重头再来。现在，我不再是一个人，身上肩负着大家的希望，要思考如何带领身边的人一起脱贫致富，因为只有我走得好，他们才能看到前进的方向”。

如今，程梦醒将新建的分厂设在了贫困村，那里有很多残疾人和孤寡老人，豆皮厂的到来带动了当地的就业，也带动了周边种植业、养殖业的发展。农户种植的稻米、玉米、豆类等可以作为原材料销售到公司，豆皮生产余下的豆渣、米浆等则免费提供给困难群众喂鸡、养猪，让村民们发展家庭养殖，扩大增收途径。

在很多更年轻的人心里，程梦醒就是乘风破浪的女创业者“本姐”，她们创业路上的领路人。“很多00后总说我是他们创业道路上的‘姐姐’，我以为是个尊称，这两天才知道是什么意思，原来我成了她们学习的榜样，姐姐就是榜样的力量。”程梦醒说。

因为紧张的工作，程梦醒不能时时陪伴在女儿身边，这让她不免有些愧疚。孩子还小，特别黏人，一刻都不想离开妈妈，只要她换上正装、拿起公文包，女儿就开始伤心大哭，作为母亲那一刻心里别提有多难受。

“我承认，的确还没有在家庭和工作之间找到平衡点。”若出差半个月，可能就会错过女儿讲出的第一句话，程梦醒既要奋斗，又不想缺席孩子的成长，这是她创业时不得不面对的难题。

和大家一起活得漂亮

□ 雒少龙
中青报·中青网记者 陈 璐

“活得漂亮”，是90后女孩赵欣悦给自己的创业公司起的名字，也是她关注女性需求的创业理念：“和大家一起活得漂亮，美且有力量。”

鉴于此，她在27岁时做了一件罕见的事儿——放弃投资机构的品牌负责人的工作，辞职创办女性内衣品牌BerryMelon，还破天荒地请了一群胖瘦不一的用户当内衣模特拍摄广告。

这一幕发生在BerryMelon的2019年年底的新品发布会上。在发布会现场巨型的广告牌上，或胖或瘦的女孩身着内衣，脸上带着灿烂的微笑，展现出不一样的可爱和自信。这群女孩感言：“我没有在镜子面前观察过自己的身体”“能抬头挺胸的感觉真好”。

发布会获得了好评。但最初她提出“让用户来拍摄内衣广告”的想法时，同事们惊讶又担心：用户能接受这样的邀请并充分配合吗？其实她自己心里也没底。

她坚持此举有意义：“中国女生的胸型有自己的特点，使用外国模特无法展现出中国女生穿着内衣的样子，中国的专业模特胸型和尺寸又相对单一，‘拥抱不同形态的美’正是我们的品牌理念。”

在强调曲线为美的时代里，对舒适的需求却往往被忽略了。当女生不确定自己的尺寸，体型又不胖不瘦，“75B”便成了万能选择——胸是软的，大体都能装在内衣里面，舒不舒服只有自己知道。

然而，改变正在新一代女性中悄然发生。她发现，中国新一代消费者对“内衣是否适合自己”的关注越来越高。“据我观察，80%以上的女性购买内衣仍依赖于线下，希望线下的销售人员能够给出更好的指导和专业的建议”。

为适应这样的需求，BerryMelon建立了自己的线上网站和匹配算法以及由万千用户的数据积累成的数据库。正是这样的技术支持，让她如专家般了解中国女性的胸型特点，也让她能精确地选择拍摄对象。

敲定了拍摄方案后，团队从数据库里选出了15位胸型和尺寸各异的“天使用户”，依次发送了邀请信息。一位用户发来自己与父母因内衣拍摄而争执的聊天截图，赵欣悦都想劝她放弃，没想到对方回复：“我以此为傲。”

最终，7个人同意了拍摄邀请。她们有着不同的年龄和职位，有哺乳后的妈妈，有在媒体工作的编辑，也有刚刚毕业的学生。拍摄当天，有一个女孩是在男朋友的护送下来拍摄的。

有新意的项目也得到了投资人的青睐。据媒体报道，BerryMelon的天使投资人为创新工场，2019年12月宣布完成千万元级别Pre-A轮融资，投资方为富士康。富士康创始人郭台铭表示：对于女性健康十分关注，同时相信科技和数据才能改变传统生产行业。

专注女性消费，不断扩张事业版图，2020年，赵欣悦又踏足观察已久的轻医美大健康领域，组建“活得漂亮”团队再开疆扩土。她发朋友圈说：“我来到了属于自己的2.0版本。”

作为大学时学习传媒专业的90后，她推广产品不靠冷冰冰的广告，而靠新媒体里如朋友一般信赖博主的“粉丝”。她更看重，“把广告的费用省下来为用户提供性价比更高的产品，更好的服务，建立品牌忠诚度，提供长周期的价值”。

好消息是，从新媒体引来的流量源源不断。在和某KOL（网上的意见领袖）的合作中传播数据“爆了”，播放量超过1000万，点赞量逼近10万。坏消息是，新用户在评论里说，“你们公司天眼查注册资本这么少啊？”“怎么能证明你说的是真的？”

了解新用户需求时也是如此。团队在新媒体上搜罗新用户建立微信群，连续3天，她和同事们每天只睡五六个小时，泡在群里了解新用户的需要，没想到群里氛围不如预估，质疑随之而来，不少人退群，合伙人甚至建议解散群。

她不同意。当晚，团队重新安排任务，同事们一起梳理当天用户群里的每一条疑问和反馈，制作针对性的科普海报和项目说明。深夜，她联系合作已久的皮肤科博士和临床医生为大家做线上科普讲座，“所有的信任都有过程，我们应该更专业和有耐心”。

如今的她因为创业，入选了2019福布斯中国30岁以下精英榜，成为女性创业典范。平时的她，工作状态“997”，基本不打扮，很少化妆。

这个愿意“折腾”的女生不怕被人说“强势”，在30岁即将来临之际，她说：“现在的我就是人生中最好的时候，精神独立且自由，知道目标，坚守底线，能独立承担自己的生活，也能有幸与志同道合的团队一起创造价值。”

她想要的，从不是一城一池，而是星辰大海。

扫一扫 看视频