

本报记者 陈玮 范佳

从“能干成吗”
到纷纷要求加入

胡见珍创业的想法，是在跳广场舞的时候萌生的。作为青岛西海岸新区琅琊镇西杨家洼村的村主任，她觉得应该带领村子里的妇女，改变闲散的生活。“我们村是个渔村，男人们都去打鱼了，留下赋闲的妇女，没事就打打麻将，喝喝茶，围着锅台转悠，我觉得不能再这样过下去。”胡见珍说，如果把她们集合起来，依托村里的优势，组成一个海产品创业联盟，就可以把她们潜在的力量发挥出来。”

胡见珍把这个想法讲给村里的妇女时，不少人直摇头：“能干成吗？”最后，有四个伙伴愿意跟她一起创业。2015年5月，她们成立了“五朵浪花”女子创客联盟，在电子平台上开了网店，做海产品的销售。

一开始，胡见珍就遇到了困难。“店铺刚开始没有销路，大家都不了解，以为我们发在网店的照片是从网上截的图。”刚开始几乎不赚钱。

一个偶然的机 会，胡见珍看到朋友圈有人发广告卖东西，她就尝试在朋友圈发布海产品的照片。“当时正好快到中秋节了，很多人留言问产品和价格，忙得我都来不及回复，那一天我就卖了10万元的货。”“原来犹豫的妇女看了我们的事业做得这么好，都纷纷要求加入。”

适应角色转换
家庭事业双丰收

女性创业常面临家庭和事业间平衡的问题。青岛市妇女就业创业指导中心、青岛爱心

创业灵感来了 也能闯出一片天

妇代会代表谈女性创业，以柔克刚终获成功

在山东省妇女第十三次代表大会上，省妇联主席张惠所作的工作报告中指出，要在促进妇女就业创业中建新功，进一步健全完善妇女创业就业服务体系，提升妇女就业创业质量和水平。创业者不易，女性创业者更是要突破重重困难。记者采访了三位妇代会代表，她们以柔克刚克服压力，最终获得成功，彰显了新时代的巾帼风范。



胡见珍成立的“女子创客联盟”成员正在装货。受访者供图

大姐服务社总经理刘爱荣对此深有体会。“尤其是我们公司的育儿嫂，有的需要24小时在客户家。有一次，一个育儿嫂的孩子和客户的孩子同时发高烧，她没办法，只能照顾客户的孩子。”

胡见珍还记得自己刚刚成立创客联盟时，不少村里的人说，女人不顾家，干什么事业。胡见珍觉得，在传统观念的制约下，女性创业比男人困难得多。有一次她为了给客户送货，夜间开车两个多小时到青岛市

里，回来已经是凌晨了，老公和孩子都睡过去了。

“但是庆幸家人还是很理解我的，有时候中秋最忙的时候，家人没有埋怨我，还帮我一起接货发货，回复客户。”胡见珍说，自己在忙事业的时候，也

注意兼顾家庭，比如每天下班以后直接回家，陪儿子聊天写作业。

而菏泽创业者任丽也时刻提醒自己不要把工作中的情绪带到家里，每天下班回家的那段路程就是她最好的转化角色时间。

创业精神感染
员工劲儿往一块使

“很多月嫂自己成立了公司，给孩子买了车，买了房，再也不是失业时刚到公司的那种状态，现在整个人的精神状态都透露着一种自信。”刘爱荣说。

如今，胡见珍的创客联盟已经发展到了40多人，单是胡见珍手机里的客户，就达到了2000多人，每月的利润在10万元左右。她说，团队里的妇女不再把生活寄托在老公身上，而是凭借着自己的努力，过上了好日子。“当一个妇女不再围在一起嚼舌头，而是展现出充满活力的样子，这是事业带给女性的变化。”

2014年，任丽从人人艳羡的大型公司辞了职，回到菏泽定陶，开始了创业。她成立了山东尚谷农业发展有限公司，采取“公司+基地+农户”的运营方式，主打高端供应，种植健康、无污染的蔬果粮食。

当初，带回新技术的任丽，也经历了传统老百姓的质疑和不理解。任丽一直保持微笑，她更加努力去经营农庄，用实力去说服老百姓。

有一件事，如今仍然让任丽记忆犹新。2015年底，一场大雪突袭，任丽凌晨三点便起床往园区赶，等赶到时，员工们动员了家属，正忙着为大棚人工铲雪。雪过天晴，所有大棚完好无损。动员家属铲雪的员工，85%都是女性。那一刻，她感受到了女性在事业中的力量。

额从2013年的1000万元增长至2016年的2.1亿元，苹果销售量从150多万斤上升到近2500万斤，大大提高了烟台苹果、大樱桃的网络知名度和美誉度。截至目前，王乐将店铺2017年度水果销售额已经达到4个多亿。

带乡亲们增收
帮年轻人创业

在“王小二果园”的带动下，乡亲们的腰包也越来越鼓。王乐将说，消费者喜欢晚熟的多次霜降的苹果，因为口感会特别好。但是当地果农起初不愿等那么晚再采摘，他们担心苹果外表不好看，卖不上价格。王乐将便给果农们开出了高出市场价10%、甚至20%的价格收购，让果农吃了“定心丸”。

2015年10月，栖霞首届淘宝“网货节”前夕，为了打响栖霞苹果的品牌影响力，王乐将与政府领导一起联系淘宝、对接政府，与各个店铺进行沟通、收集类目、筛选商家，经常通宵加班工作。为了让更多的栖霞苹果淘宝电商商家能上活动，展现更多的栖霞苹果本地店铺，他 不惜将本应属于他的活动展位机会让了出去。

王乐将愿意给更多有想法的年轻人机会。不管是农家子弟，还是刚出校门的大学生，只要想法、创意、项目过硬，他都愿意给予资金和人力扶持，把一个个金点子培养孵化出成果。曾有位研究生致力于品牌策划的全域推广，王乐将便资助他在上海创意园孵化了这个项目。

青春之歌·团代表风采录

让全世界尝尝山东味道

“王小二”，从淘宝店主到电商大户

在烟台栖霞有个电商达人“王小二”，带着当地果农闯出了水果销售的新局面，他便是30岁的省第十四次团代会代表王乐将。他把一个只有五人的水果淘宝店发展成了年销售额过4亿元的电商大户。仅去年一年，便卖出了2500万斤烟台苹果，他希望能让全世界尝到山东的味道。



王乐将在查看水果质量。受访者供图

很多同龄人难以想象的努力。他每天凌晨五点便起床忙碌，查看订单数据，安排采购、备货、包装，下午还要打印订单、快递单，贴单发货，赶回来后再查看客户反馈的问题，忙完经常到半夜。

如今，他的团队从五人发展到了一百多人，他工作的重心也从事事亲为转向了把控总体。不过，“很拼”的状态一直没变，忙到半夜两点，他还要静下来看书学习。“互联网变化太快了，一天一个样，坚持学习才能

不被淘汰。”王乐将笑着说。

功夫不负有心人，2013年他联合当地果农成立了“东坡果品合作社”，组织果农进行技术培训，带动周边几百家村民加入网络销售行业。店铺连续多年被评为阿里top商家，销售

年水果销售额
突破了4亿元

创业路上，王乐将付出了