



「三八」节系列报道

她们

「她光芒」

“社恐”女生 成小镇“霸总”

3月7日下午，宁波博然健康科技有限公司位于南部商务区日月星座的办公室里洋溢着节日的欢快氛围，95后老板张瑜宸正带着伙伴们享受着插花活动的美好时光。

光听公司名字，大家也许会觉得陌生，但说起公司旗下的“觉轻松”品牌，在各大电商平台的颈枕品类中，已经长期霸榜。去年，这支20人左右的团队拿下了超5000万元的销售额新纪录。



张瑜宸在插花。

先做客服，再做老板

如果时间再倒退几年，张瑜宸很难想象，自己的人生路径中，还会多出“创业”“开公司”这类关键词。

在生活中，作为95后的她很少展现出年轻人张扬的一面，甚至可以说是有点“社恐”。

2020年，张瑜宸从美国留学归来时，她还笃定自己会“找个班上”，当一个兢兢业业的工业设计师。然而，那时正值家里睡枕工厂转型决策的关键时期，在家人的强烈建议下，她不得不扛起重任，开始参与品牌化与线上渠道开拓。

“刚起步时，我们立足的产品就是睡枕，其实这个赛道的竞争者已经很多了，那时候我们对线上渠道的引流方式一窍不通，产品也没有做出鲜明的特色定位，运营近一年后，在整个线上市场仍然未见起色，表现平平。”张瑜宸回忆起最初摸索

过程，记忆犹新。

2021年9月，她发现客服工作量剧增，月销售额突然上涨50%—60%。原来，是一位达人在未经投放的情况下，为觉轻松的连帽飞行枕发布了一条带货短视频。这是觉轻松第一次在细分品类里爆发，也是张瑜宸第一次切身感受到，产品与多元渠道营销辉映的双重魅力。

“比如淘宝、京东店铺更适合搜索语境的产品，抖音小红书等平台更适合使用语境的产品，同一款产品在不同渠道的关键词也会有所区别。因此，在推广上，我们逐渐摸索到了一条清晰的路径。”就这样，立足于年轻人的健康舒适诉求，这个看上去沉默寡言的年轻人，将家里迫切需要转型的睡枕工厂，从偏居一隅的象山小镇，链接到了线上的广袤天地。

不给自己设限，梦想会越来越大

从只想当设计师的“社恐”变成一个品牌的主理人，张瑜宸的心态已经在一个接一个的挑战中悄然改变。

“以前想的是过好自己的生活，现在想的都是如何让更多人更好地生活。”不论是在工作还是生活中，张瑜宸都逐渐成长出了“主人翁”意识，留心着每个人日常生活中的健康需求，挖掘产品解决烦恼的可能。

如今，“觉轻松”原创产品已经拥有超150项专利认证，多次获得金点设计奖、当代好设计奖、德国红点奖，但谈论如何当好一位老板，经营好一家公司，对于张瑜宸来说，命题太过

宏大。在工作中，她更愿意把同事称为伙伴而非员工，希望大家健康快乐地在工作中有收获有成长。

不过，如果从一个“创业者”的身份展望，最好的榜样就是妈妈。“早几年和我妈在经营理念上很多冲突，现在在碰撞之中我们开始互相理解。产品生产过程中，我妈对品质的细腻把控与对目标的坚定追求深深影响着我。我现在想做的事，就是不要给自己设限，把我们的梦做得更大一点，真正做到用产品让大家的日常更轻松。”张瑜宸说。

记者 史曼



肖艺在基地查看药材种植情况。

金融海归 乐当“药农”

“早上7点开始忙活，这才刚坐下。”初见肖艺时，她刚从药材基地回到办公室，一头乌黑的秀发束于脑后，脸上洋溢着“乐天派”的笑容。

肖艺是新芝生物董事长周芳的女儿。她从不忌讳人家介绍她时都会先提到她的母亲，但她更认同自己是“创二代”，一个新生代创业者。

她如今是一家生物技术公司的董事长。日常除了在宁波，还经常奔走于杭州临安、千岛湖的种植基地。

金融海归当“药农”

2008年，肖艺从英国留学归来，学的是金融专业。她先是在一家外贸企业上班，两年后回到新芝生物，组建外贸团队，将公司产品出口到36个国家。

今年是肖艺从业的第17个年头，也是她当“药农”的第14年。她与中草药结缘，来自儿时外公外婆家的花草草，更是从小受母亲周芳从事生物科学研究耳濡目染的影响。

“母亲因入迷中医药理而受益摘下了老花眼镜，这让我心生喜悦的同时，也对中草药产生好奇之心。”肖艺透露，一直以来，她心里都深埋着一颗梦想的“种子”——将新思维、新技术

运用到中医药的研发推广上，走出中药材种植产业的新路子。

不过，肖艺的跨行并不容易：从与建筑工一同进工地搭大棚，到穿胶鞋、戴草帽和农技师们“钻进”田间地头，有时半夜还在种植棚内打着手电除虫……

如今，园区内上万平方米的玻璃大棚、360多种中药材以及修长的徐王堤，成为当地的一大景观。“每个行业都有周期，农业更甚。行情不好的时候，我们就更要练好‘内功’。”肖艺说。

在肖艺的精心呵护下，“易中禾”迎来高速成长期，公司门店开到了香港、台湾等地，高峰时多达16家。

生活的“多面手”

从跑外贸奔走多个国家到一头扎进中草药行业，“干一行爱一行”的肖艺，如今还是3个孩子的母亲，大儿子已经念高二，二儿子在读初二，小儿子还在上幼儿园中班。

“我们家3个孩子都是‘宝韵娃’，都在学琴。”肖艺戏称自己为“多面手”——每天7点起床，白天沉下心工作，晚上就快速转换角色当好孩子钢琴“陪练”。

“家里老大喜欢打羽毛球，老二喜欢打篮球，老三就喜欢到处撒野玩儿，我也和他们一起，既锻炼了身体，也让自己愈发葆有童心。”肖艺说。

肖艺透露，她母亲周芳是“时间管理大师”，即便出差或参展都会带上“文房四宝”坚持练习毛笔字，还学习八段

锦、针灸等保健学问，这也让她学会了将碎片化的时间高效管理。

比如，在孕期时她便侧重于学习，目前已持有国家心理咨询师、国家健康管理师、中医推拿师、高级美容师、经济师等证书。

值得一提的是，肖艺还将周芳“利我、利他、利天下”的理念一脉相承——“易中禾”每年都会向农户免费提供种苗和培植技术，并回收成品，提升当地农户经济收入；她还安排团队医生每月定期给留守老人中医义诊。

肖艺表示，健康是一生的事业，广大“女神”无论结婚与否、是否有孩子，都要先成为更飒的自己，才能成就更好的“其他”。

记者 张恒

编好菜篮子 守住钱袋子

浙江稠州商业银行宁波分行 开展金融知识进社区活动

3月3日，浙江稠州商业银行宁波北仑支行携手北仑区黄鹂社区，开展了以“保障金融权益 助力美好生活”为主题的金融消费者权益保护宣传教育活动。

活动现场，该行工作人员通过设立咨询台、发放宣传手册、案例讲解等形式，向社区居民普及金融消费者八项基本权利、个人信息保护、防范电信诈骗、非法集资识别与防范等知识。

针对老年人群体，重点讲解了常见的“养老理财”、“高息陷阱”等骗局，结合真实案例剖析诈骗手段，提醒居民“不轻信、不转账、多核实”。

该行在活动中融入“编织菜篮子”、“蔬菜套圈”等互动环节，将金融知识与生活场景巧妙结合，居民们踊跃参与，通过趣味互动加深对金融知识的理解。社区居民李阿姨表示：“这样的活动很实用，特别是电信诈骗的案例让我印象深刻，以后遇到类似情况一定会提高警惕。”

在国家金融监督管理总局宁波监管局的指导下，浙江稠州商业银行宁波分行将进一步强化金融消费者权益保护工作，持续深化“金融知识进社区”活动，切实守护好群众的“钱袋子”，为助力社区居民美好生活添砖加瓦。

赵梦倩