

创业+带娃 他们两手抓

■深圳侨报记者尹萌

龙岗青年组团创办月子中心

90后奶爸靠谱吗?不少人想想就直摇头。冷水冲奶粉,尿片反穿,带娃打“王者”,娃哭喊老婆……在大家印象里,90后奶爸带娃的糗事一箩筐。可是如果你以为所有90后奶爸都这样,那你就大错特错啦!龙岗就有这样几位特别靠谱的90后奶爸,创业带娃两手抓,还为龙岗产妇和宝宝打造了一个精致有爱的月子中心。



月子中心能够给产妇提供专业的护理服务。



黄选劭一家。

黄选劭 拉扯俩娃累得慌 决心拯救龙岗奶爸们

为什么创办月子中心?“往大了说,是因为消费者有需求,龙岗市场有缺口,往小了说,就是我有切身体会,老婆在家坐月子期间,我简直慌得不行不行的……”干汇现代月子中心董事长黄选劭回忆起带娃的那段时间,真是有笑有泪,难以言表。

2015年,黄选劭和太太成功晋级为宝爸宝妈,开心之余也经历了为人父母的第一轮考验。当时黄选劭作为新手奶爸,在心里还没准备好的情况下就手忙脚乱地“上岗”了,而伺候坐月子期间的老婆和孩子,比他想象的还要

难。“身体劳累也就罢了,心里也十分焦虑。”黄选劭回忆,那时候一边怕小小心软软的宝宝身体不舒服,一边怕老婆休息不好心里不舒服。结果一个月子坐完了,老婆孩子身心健康,新手奶爸差点产后抑郁。“那时候听说,去月子中心能让大家轻松不少。”第一次,黄选劭心里对月子中心有了一种莫名的向往。

等到家里迎来二宝,黄选劭坐不住了,满深圳寻找合适的月子中心。当时整个深圳的产后母婴服务业都不如现在发达,在龙岗更是寥寥无几,他们看了一圈都不甚满意,最后还是选择在家里坐月子。原以为有了经验会得心应手地度过月子期,可当时黄选劭的工作已经非常忙碌,白天工作,晚上还要照顾老婆孩子,关心二宝之余还得分心疼爱大宝,这段分身乏术的日子终于坚定了黄选劭的决心——“我要拯救龙岗的奶爸们,既然找不到合适的月子中心,我就创办一家。”

说干就干,黄选劭先是走访考察了一遍深圳大大小小的月子中心,又专门前往母婴服务业比较发达的台湾学习,而后通过线上线下调研的方式,明确了创业思路。这其中包括吸收行业里好的经验,也包括解决消费者眼中的“痛点”。“坐月子是中国人一直以来调理女性产后身体的一种好方式,我除了采用中国家庭普遍认可的中医理念,还增添了现在年轻人普遍认同的西式护理方法。”黄选劭说,很多月子中心建在民居内或酒店里,难免与外人共用电梯等设施,从安全和卫生角度考量,他坚持要使用独栋建筑。

正因为这个决定,黄选劭在为项目选址时吃尽了苦头。“独栋,环境好,这个是我们去看房的基本要求,但是这也说明资金投入会很大。那时候我还被骗了,浪费了一大笔资金,现在想想都是泪啊!”最终,黄选劭看中了位于龙岗中心城回龙路乐年广场的一栋建筑,可开发商却认为月子中心的业态“配不上”这里的写字楼氛围。“我硬着头皮跟开发商一谈再谈,最终拿出花费十余万元做好的一套设计方案,用精致的设计和满满的诚意,终于打动了他们。”

在11月24日,这间建筑面积超过6000平方米的月子中心正式开业。但对于不到30岁的黄选劭来说,无论是投资还是经营都是一项不小的挑战,所以他选择与几名从小一起长大的本土青年一起创业,一同在这个朝阳行业中探索和打拼。

罗镇梓 留学归来初创业 为老婆孩子造小天地

罗镇梓,干汇现代月子中心的又一名合伙创业者。2012年,他赴美国肯特州立大学留学,随后又在香港城市大学完成了研究生学业。罗镇梓学习的是金融与管理,毕业后也在香港从事过金融行业。虽然一早就有创业的打算,但他自己也没想到创业的第一个项目竟是月子中心。

“我跟香港的同学说要办月子中心,他们都很惊讶,因为在香港,场地费用和人工成本太高了,做月子中心的可行性非常低。得知我要办月子中心,倒是有不少香港朋友表示以后可以来大陆坐月子。跟美国的同学说要办月子中心,结果是跟他们解释了半个小时‘什么是坐月子’。”罗镇梓笑道,“月子”是一个纯中国式的概念,西方人很难理解,虽然在海外和香港留学多年,但他骨子里却仍是个传统的客家男孩,他不仅深深认同月子这个概念,也很推崇中医疗疗。

同时,他也从国外带回了不少先进理念,例如新风系统。“在国外,大部分公共场所甚至家庭都装有新风系统。该系统每隔一段时间自动换气,改善室内空气不流通的问题,还能起到消毒杀菌等作用,特别适合不能随意开窗通风的月子房。”

此外,罗镇梓还把西方人力资源管理中对员工的关爱措施和人性化理念带回国内。“为了留住优秀人才,我们采用以‘感恩父母’为主题的奖励措施,每月给优秀员工的父母发放1800元‘敬养金’”。罗镇梓介绍,这笔钱直接发放到员工父母手中,一方面帮助员工减轻赡养老人的压力,另一方面是为了感谢这些长者为企业和社会培养出了优秀的人才。

“从事月子护理这个行业以来,我更能够深深地体会到父母对孩子的深情,所以我希望建立起关爱父母的企业文化,未来我们也会投入到关爱母婴的公益当中。”罗镇梓说,他现在也是一名准爸爸,看着自己为即将生产的老婆和即将到来的宝宝打造的小天地,他感到骄傲又幸福。



罗镇梓小两口。



刘瑜敏一家。本版图片均由受访者提供

刘瑜敏 瞅准商机用心干 结婚生子一条龙服务

“选劭和我一说这个事儿,我就答应了他,说起来我可能更像一个商人吧,现代家庭对于专业服务要求越来越高,我们瞄准社会的需求去创业,肯定很有发展前景。”说到创办月子中心这件事,刘瑜敏和黄选劭一拍即合,一方面是因为刘瑜敏本身也是新晋奶爸,深感月子中心是个可以“解放全家”的好地方,另一方面则是因为他早就看好了家庭这个消费群体。

此前,刘瑜敏就创办了一家婚庆公司和一家婚纱店,运营情况都很好。他的婚庆公司是以自己的婚礼作为创业起点的。当时,他用全部时间精力去策划这场一生一世一双人的仪式,送给相恋十年的女友嘉欣一个名为“欣愿”的婚礼,倾注所有浪漫憧憬,令爱人、家人乃至到场宾客都感动不已,铭记一生。因为这份浪漫和用心,刘瑜敏的婚庆公司备受青年人喜爱,目前与龙岗区3家星级酒店建立了长期合作关系。

试水月子中心后,刘瑜敏还有意尝试早教行业,为现代家庭提供婚育全链条服务。“我创业的点就是‘结婚生子一条龙服务’,之所以涉足这些行业,是因为我和身边的朋友普遍感受到,这一块可以有更好的服务。”目前,刘瑜敏把主要精力都放在月子中心的管理上。合伙人们都觉得,在“精致”这个点上,刘瑜敏有着近乎偏执的坚持。例如,坚持采用价格高于普通建材两倍的环保油漆和家具,从韩国选购地胶来取代地毯,花费大量时间和精力去挑选一款客人根本看不见的床垫,为每间房间安装AI声控系统……因为这种又不大显眼却开销很大的投入,刘瑜敏没少跟其他股东争执,但他最后总是能用“做好口碑才能可持续发展”这个高端大气上档次的理由说服对方。

刘瑜敏表示:“未来母婴护理行业肯定会越来越成熟,所有的经营模式都可以复制,所有的硬件、产品和服务方法也可以复制,但‘用心’这件事却不是别人能够复制的。”