

卖珠宝、卖灯饰、卖农产品……

衡山女老板的事业观：生意跟着爱人走



聂花（左）与村民交流土特产品生产情况。

文/图：今日女报/凤凰网记者
周纯梓

她，为了照顾生病的丈夫，放弃了广州的事业；

她，为了圆丈夫的生态农业梦，放弃了“光鲜亮丽”的珠宝店长工作，从零开始重新创业。

她曾先后获得“湖南省自主创业就业先进个人”、“长沙市科普带头人”等荣誉称号。

她就是长沙刘洩农业开发有限公司总经理聂花。近日，她的公司被长沙市妇联评选为“巾帼农业科技示范基地”。

辞职创业却因病停业

“我不是一个特别认命的人。”长沙刘洩农业开发有限公司董事长聂花一直这样评价自己。

现年29岁的聂花是湖南衡山县人，高中毕业后南下广东打工，由于工作勤奋、表现突出，很快升职为业务主管。在这里，她认识了任职营销总监的宁乡沩山人刘广。两人一见钟情，并在2010年结婚。

刘广业务能力很强，“2008年时每个月的底薪都有两万元，还参与公司分红和提成”。聂花作为业务主管，有着丰富的渠道资源和营销经验，两人的工作风生水起。

然而，聂花和刘广并不满足于此。“两人既有技术又有资源，为什么不出来开创自己的一番事业呢？”2008年初，年仅19岁的聂花和24岁的刘广放弃高薪，来到广州成立了一家名为日升科技的公司，主营灯饰生意。

然而，第一次创业夫妻俩就遭遇了不小的挫折。“第一笔订单就受到了朋友的欺骗。”5月25日，聂花告诉今日女报/凤凰网记者，当时损失了20余万元。

但聂花和刘广没有放弃，“仅仅过了一年时间，在2009年，作为世界灯都的中山古镇有70%的金属灯罩都由我们开发，纯利挣了近60万元”。

正值公司蓬勃发展之际，2009年，刘广的腿部骨巨细胞瘤突然复发，医院下达通知书：要截肢。于是，他们只能放弃广东的业务，回到刘广的老家宁乡休养。

为了爱情，不卖珠宝卖农产品

一场重病，让聂花和刘广对于人生有了更深刻的理解。

聂花说：“受条件限制，我丈夫处于养病的状态，只能呆在沩山这边。”于是，在休养一年后，他们决定留在沩山重新创业，发展生态农业。2010年，他们成立了沩印养鸡合作社。

起初，刘广负责在家养鸡，聂花就一边在附近啤酒厂打工，“白天去客户家送鸡，晚上再去上晚班”。

然而，这样平淡的生活却不是聂花想要的，她决心要去做销售工作挑战自己，于是，2012年，她来到湖南某珠宝公司

从基层销售做起。“别人用5年的时间从员工做到店长，我只用了两年的时间。”聂花说，从她当店长负责员工培训起，该珠宝公司沩阳分店的一个月营业额从20万元提高到最高的90多万元，“类似的店一般在40万元封顶”。截止2014年，



幸福的生活从喂鸡开始。

最多的时候，聂花一个人要管理8-9家珠宝门店，年薪在20万元以上，并且还参与门店分红。

就在这时，聂花又辞职了，“因为爱情”。

原来，随着养鸡规模的不断扩大，聂花和刘广发现宁乡城区和长沙市区的消费者非常喜欢土鸡土菜，沩山里的山货特产却卖不出去。为了帮助丈夫的生态农业事业，“帮助山区的贫困户解决农副产品销路不畅的问题”，2014年，他们注册成立长沙刘洩农业开发有限公司。

淘宝店年销售额突破800万元

聂花坦言，对于转行，“当时内心是拒绝的，因为你放弃了几年自己深耕的行业和专业，突然要从零开始，需要有很大的勇气来做这个决定，同时还会有很多恐惧，会害怕做不好害怕失败”。

由于对农业的不了解，在公司的业务推进上聂花遇到了许多困难。“当时，有朋友问我，你们公司最畅销的产品是什么。”聂花说，当时自己答不出来，但“回答不够专业，客户就会有流失”。

为了增进认识，聂花会拿

着本子，来到农户家挨个问，“丝瓜怎么种，蔬菜存活率是多少”等等。最后，光这些记录都写满了三本。

功夫不负有心人，公司的业务开始飞速发展。目前刘洩农业销售的农副产品中，沩山的品种有70余个。聂花介绍说，由于采用实体店直营+互联网电商的销售模式，公司的业务范围走出了湖南，甚至广东省也有固定客户；并且做出了品牌价值，2017年，聂花的淘宝店营业额突破800万元。

同时，聂花还利用电商平

台销售农副产品，大量收购留守妇女所种植的农产品。多年来，聂花夫妇俩已经为山区的贫困户销售土特产达1100多万元。

除了安排留守妇女就业，聂花夫妇还长期关爱贫困留守家庭及残疾留守妇女，一方面为自愿来公司上班的残疾妇女提供就业，另一方面，以免费提供土鸡、饲料等生产物资、赞助生活物资、开展爱心捐赠活动等方式关爱妇女及孩子。2017年，聂花共帮扶了83户建档立卡贫困户。

长沙妹子的鲜奶事业：我家奶牛玩抖音

文：今日女报/凤凰网记者 刘艳
供图：受访者

我们看美剧英剧的时候经常会有这样的场景：剧中人物清晨起来第一件事就是开门拿报纸取牛奶，呼吸新鲜空气。他们所取的牛奶跟我们平时在超市买的可不一样，那是低温杀菌的24小时内产出的新鲜牛奶。

在喝新鲜牛奶尚没有成为饮食习惯的中国，长沙有一位女子正致力于把影视剧的场景变成生活的现实。她就是邓洁，建立了湖南省目前唯一的国家畜禽养殖标准化示范场的女企业家。

初心：给孩子们提供一瓶好奶

现年39岁的邓洁是长沙宁乡人，2000年从湖南农业大学毕业后回宁乡农业局工作。后来，因为不太适应朝九晚五的生活，邓洁出来打拼。她先后做过销售，开过美容机构，直到2004年进入百果园，承包百果园的经营。如今，百果园每年接待游客约30万人以上，获得了“全省绿化先进集体”、“湖南省科普基地”、“市民喜爱的长沙十佳乡村旅游点”、“长沙市‘五星级休闲农业庄园’”等荣誉。

在百果园14年，邓洁越来越关注食品安全，“尤其是看到奶粉给孩子造成的影响，我内心就很难受。我就想给孩子们一瓶健康好奶”。

2014年，她和合伙人注册了湖南优卓牧业有限公司，然后买地、开工、建场，在宁乡经开区建了几百亩的场房和几十亩的加工厂。

创业：奶牛是可爱的“小公主”



邓洁的牧场经常可见观光客。

2016年，邓洁花1200多万元从澳大利亚进口500头原种荷斯坦和娟姗奶牛。“我们是头一次做这个产业，我也是头一次当‘奶牛妈妈’，没有经验，引进的奶牛只有少数是进行了人工受精的，大部分都没有怀孕，所以我们养了好久好久才开始产奶。”邓洁告诉记者，为了保证奶牛质量，

一些牧草和青棵草，都是从美国英国进口，奶牛喝的水也是从山上打的深井水。

因为必须保证订户第二天早上就能喝到24小时内产出的鲜奶，邓洁采用低温冷藏车送奶，遇到冰天雪地路面湿滑，“我们晚上1点多就起来了”。

邓洁介绍，优卓鲜奶已

经获得了不少市民的认可，甚至省内一些市区县“两会”时也会选用。

对邓洁来说，她从澳洲引进的奶牛可不止是“产奶工具”，而是她心中的“小公主”。她不仅要求员工常拍视频发到网上，自己也经常拍奶牛视频发抖音。

“下一步做奶牛主题公园，打造休闲奶业、观光型牧场，着力构建现代生态乳业产业园、现代科技产业园、现代农业文化体验产业园三大板块。”邓洁介绍，牧场的发展，不仅吸引了一部分当地村民来就业，而且能带动奶牛下游产业，“现在已经有周边农户在做农家乐和民宿了。能带动大家致富，我很开心。”

目前，湖南优卓牧业有限公司“乳业生态产业园”是湖南省唯一的奶牛畜禽养殖标准化示范场。



扫一扫，
和健康的早晨
说你好