



编者按

过去一年，湖南在多重挑战中逆势而上，经济社会发展取得了新的成效。立足民营视角，湖南为地方营商环境现状“精准画像”，着力推动全省各类群团组织成员大规模创新创业，实现了全省“优化营商环境一盘棋、一张蓝图绘到底”的新格局。而这一亮眼成绩背后，得力于千千万万名湘商，也离不开创新创业的WOMEN（我们/女性）。

WOMEN如何在湘商新经济领域创业逐梦？我们特别策划“巾帼初心耀三湘·创业篇”专题报道，聚焦新时代不断崛起的女性力量，记录属于WOMEN的创业传奇！



扫一扫，看创新创业好故事视频

女承母业的“创二代”

从0到1，湘潭妹子为医疗耗材企业打开C端市场



人物名片

荣一臻

· 湖南臻和亦康医疗用品有限公司总经理
· 获湘潭市优秀专家人才——“莲城青年”称号
· 获湖南省“五一”劳动奖章

今日女报/凤网记者 欧阳婷 李超

说起女性“创二代”，你会想起谁？是接棒娃哈哈集团的宗馥莉，是新希望投资集团新增董事长刘畅，还是市值六百多亿元的天齐锂业女继承人蒋安琪……她们都接过父辈的接力棒，让企业焕发出新生机。

在湖南湘潭，也有一位90后“创二代”。她叫荣一臻，29岁，是湖南臻和亦康医疗用品有限公司总经理。走进湖南省医疗器械产业园内，荣一臻正忙着和同事进行日常的检验检测。她坚信，“创二代”不只是站在“前人”肩膀上看世界的“创业二代”，也是实现自我价值的“创新一代”。

从海外留学归来入职家族企业，到在质疑声中创新开发新市场，再到经受住疫情大考……荣一臻在职场上一路“升级打怪”，她的“创业式传承”有何秘诀？本期，今日女报/凤网记者带你一探究竟。

初回公司 获首个国家发明专利

2004年，荣一臻的母亲尹艺霖创办了臻和亦康医疗用品有限公司（以下简称“臻和亦康”），由于母亲工作环境的原因，荣一臻从小就对医疗耗材的生产工艺耳熟能详。

长大后，荣一臻出国留学，在大学期间，她读的是新闻传播专业，但她辅修了自己感兴趣的生物材料学。

2016年，留学归来的荣一臻加入公司。她将海外所学立马实践在工作中，早在留学做实验时，荣一臻就了解到存在于虾、蟹外壳和藻类、菌类细胞壁中的有机资源甲壳素具有与生俱来的抗菌功能。经过反复试验，荣一臻发现：这种材料用在人体创口和患处，具有促进血液凝固、杀菌等功能，可以加速伤口愈合。

回国不久的荣一臻成功申请了“一种纳米抗菌结构材料及其制备方法”的发明专利，这也是她带领公司获得的首个国家发明专利，并应用于企业脱脂棉制品、医用纱布制品等产品中，让原本只具备伤口包扎功效的纱布敷料类产品增加了抗菌、消炎、止血等功能。

但进入公司伊始，有着海外留学经验的荣一臻并没有被安排到研发岗位，而是被母亲安排到了最基层的外贸岗位，负责开拓海外市场，“这要求我要深入学习了解公司所有产

品的生产工艺、生产流程及成本结构”。

铆着一股劲，荣一臻开始了昼夜颠倒的工作生活，“因为时差问题，夜晚加班成为常态”。

但由于没有客户资源，荣一臻凭借着语言优势，一头扎进了“阿里巴巴国际站”等跨境电子商务平台，仔细筛查上面的动态，寻找对医疗耗材有需求的潜在客户。

“为什么我们不建立一个自己公司的国际网站，让外国客户直接来找我们呢？”感叹于开拓外贸客户的难度，也为了打响公司的品牌知名度，在进入公司一个月后，荣一臻和同事们一起完成了公司国际网站建设，网站设置了8种语言，这使得公司产品远销至20多个国家，半年内客户增长率达到60%。

“欧洲客户对产品质量要求特别高，东南亚顾客更在意产品的价格。”经过一段时间，荣一臻开始掌握了外贸客户们不同的“喜好”，这也让她能够迅速调整自己的销售方案，从客户们关注的重点出发，获得他们的认同。

在荣一臻的带领下，公司很快补齐了海外业务不足的短板，这一结果也改变了公司员工此前对荣一臻“只是董事长女儿”的质疑。

瞄准C端 产品注入“小心思”

2020年，突如其来的疫情成为荣一臻担任公司总经理后的一场大考。作为当时湖南省内为数不多的具有专业医疗器械生产资质的企业，臻和亦康被国务院新冠肺炎疫情医疗物资保障组列入重要医疗物资保供企业名单。荣一臻当机立断，暂停外贸业务，全力以赴生产医用防疫物资。

但荣一臻并没有轻易放弃自己好不容易开拓的海外市场，疫情肆虐海外时，荣一臻带领公司，累计向国际社会捐赠价值400多万元的防疫物资，这一举动为臻和亦康进一步打开国际市场赢得良好口碑。

疫情的“硝烟”逐渐散去后，荣一臻开始思考总结疫情对公司的考验，并寻求新的发展方向：“经过此次疫情，人们有了防护意识，并有选择地储备一些个人防护用品在家中”。

“我们是不是可以开拓C端（指消费者、个人）市场，把目光聚焦在普通的消费者身上。”2022年初，荣一臻向董事长尹艺霖提出了自己的计划，在稳定公司B端（企业或组织等机构性客户）市场端同时，利用互联网，发展C端市场，“开拓新的市场的同时，也让‘臻和亦康’这一品牌被更多消费者熟悉”。

可没想到，这一想法遭到了尹艺霖的反对。原来，在疫情前，已经有不少医疗器械公司在开发C端市场，可一度难以生存，因此，在尹艺霖看来，“她更倾向于B端大客户的市场开发”。

可荣一臻并没有轻易放弃，她联合公司的年轻人继续自己的计划，第一步，她决定先改变产品的外观，让它变成年轻消费者喜欢的样子。

“口罩可以做成粉色、绿色的吗？”“我们是不是可以借助

流行IP，生产联名产品，扩大产品知名度？”……一系列“小心思”在荣一臻脑海中形成。

同时，荣一臻注册了“臻和亦康”的抖音账号，并开通了网店，联系好了物流。很快，臻和亦康年轻化的口罩吸引了不少消费者的青睐。

这一结果也让尹艺霖改变了自己的看法，开始支持荣一臻的计划。

趁热打铁，2022年秋季，荣一臻组建了公司的企划营销部和电商团队，实现了“从0到1”的跨越性突破。目前公司合作的电商平台达到10个，除了最开始的抖音外，淘宝、天猫、京东、拼多多、微信商城、小红书等知名平台也有了“臻和亦康”旗舰店。此外，荣一臻还打通了跨境电商渠道，带着产品走出了国门，向全世界展示“中国智造”。

成为妈妈 女儿是公司新品首位“体验官”

2022年底，就在臻和亦康耗时1年成长为一家工厂直销型电商企业时，荣一臻的身份也升级了，成为一位“准妈妈”，看着日渐隆起的腹部，感受着宝宝在肚子里的胎动，荣一臻想起了母亲曾经讲过的一个故事。

1995年，荣一臻刚出生时，为表示对新生命到来的庆贺，医院给母亲尹艺霖送来了几个尿不湿，“这在当时是很罕见的物品，新生儿更多用的是传统的棉纱巾做的尿片”。尹艺霖很心动，想要购买一些。但得知医院也没有多余的尿不湿时，还在病床上康复身体的她就开始研究了起来。

在经历过几次产检，购置了孕期和产褥期需要的产品时，

荣一臻的心里冒出来一个想法：“为什么我们不开辟生产线，专门生产母婴类产品呢？”

经过市场调查，荣一臻发现，市面上大部分母婴产品，比如棉柔巾、产褥垫等，更多是“消”字号或者“日”字号，在生产过程中，对产品的无菌要求并不高。她开始思考，是否可以用生产医疗器械的标准，来生产出更加安全放心的母婴用品呢。

说干就干，很快，在大家的共同努力下，荣一臻建立了一条专门的“母婴类”生产线，专业生产医用级别的棉柔巾、产褥垫，同时，臻和亦康“械”字号的胎心监护带，“让孕妇在产检时，避免交叉感染，更加安心”。

“我的宝宝已经半岁多了，她成为我们母婴类产品的第一个用户。”荣一臻说，早在宝宝刚出生时，她就准备了公司生产的棉柔巾、碘伏棉签等产品放在家里。

如今，女承母业的荣一臻以实际行动证明了自己是名副其实的“创二代”。在她的建议下，由臻和亦康投资建设的灭菌中心和检测中心已于2023年底投入使用，可为省内外多家医疗器械公司提供专业的第三方灭菌及检测服务，“未来，这个项目将带动湖南省乃至中南五省医疗器械产业的快速发展”。

“躺不平”的荣一臻一路奔跑，一路成长，使自己成长为独立自主、坚韧向前的创业者。