

研发风湿患者专用针具、推出祛湿养生茶……

课堂笔记变创业秘籍：00后女孩的养生摊火了

今日女报/凤网讯 记者 徐珂 唐天喜 实习生 周子涵

近日，歌手周杰伦再次上了热搜，某平台相关词条阅读量超过1亿，原因不是他发了新歌，而是他与有“不死癌症”之称的强直性脊柱炎的抗争。

强直性脊柱炎是一种需要长期甚至终身管理的风湿免疫性疾病。数据显示，我国目前有风湿病患者约2亿人。

在湖南中医药大学，23岁的中医学子廖俊然正以青年创业者的身份关注这一社会议题——她创新研发了风湿患者专用针具、推出月销3万元的风湿养生茶包。如今，她的创业团队越来越壮大。



廖俊然（右三）
团队全是学生。

“风湿”创业

廖俊然与中医的缘分，根植于童年随父亲抄方背经的时光。她的父亲是一名风湿骨病专科医师，那些年父亲运用经方配合微创圆针治愈患者的场景，在她心中埋下医种子。

“风湿病患者众多且难以治愈，看到那么多人被病痛折磨，我决心跟随父亲脚步，在职业规划中选择中医治风湿方向，希望为更多的患者缓解痛苦。”6月24日，湖南中医药大学针灸推拿与康复学院大三学子廖俊然在接受今日女报/凤网记者采访时回忆。

大二、大三期间，廖俊然抓住机会前往湖南中医附一等大型医院风湿科和知名中医馆跟诊见习，还接受了国医大师熊继柏的指导，并跟随他的亲传弟子尹周安在门诊学习，吸收到了很多宝贵的治病思想和经验。

截至目前，廖俊然在学校的针灸基地累计服务患者已超500人次，参与建立了包含3000例风湿病案例的病症中医诊疗数据库。“学校‘早临床、多临床、反反复临床’的培养模式，让我在《黄帝内经》晨读与社区义诊中，真正理解了‘大医精诚’的真谛。”廖俊然说。

最让廖俊然难忘的是今年春

节的一次临床接诊经历。新年伊始，在老家医院实习的她接诊了一位70岁的急性风湿性关节炎患者。“当时他的右脚红肿热痛、关节僵硬，完全没办法动。”在指导医师许可下，廖俊然迅速制定了针刀放血、草药外敷以及中药内服联合治疗的方案，经过近一个月的中药调理和三个周期的针灸、外敷治疗，患者的病情明显好转。

不久后，老人家属送来一面锦旗，上书“杏林圣手”四个字。

“那是我收到的第一面锦旗，对我来说意义很特殊。”廖俊然说。

她把这个故事写进了自己今年参加第二届全国大学生职业规划大赛的参赛PPT(演示文稿)中，最终她在比赛中斩获全国银奖。

廖俊然告诉记者，从大一起她就主动参与校内举办的职业规划大赛，“比赛激发了我将课堂知识落地的热情，真正的中医传承，是拿着古籍的手也要握紧时代的脉搏”。

因此，在大一暑假时，廖俊然就组建了创业团队，尝试着将父亲的“针药结合”疗法融入职业规划，尝试着把中药知识转化为祛湿养生茶包等产品。

席罗晋的宣讲以创新形式点燃全场热情，开启家校共育的深度对话。随后，孩子们用精彩的节目展现了在公益课上的所学所获。舞蹈班的孩子们带来了活力四射的舞蹈表演，绘画班的孩子们则通过一幅幅色彩斑斓的画

特色服务

艾灸的青烟裹着药香漫过市集摊位，年轻女孩们举着手机对着雕花香囊拍照……5月24日，在长沙滨江文化园举办的“国潮夜市·青创潇湘——湖湘仲景中医药文化流动夜市·青年专场”活动中，廖俊然和一群来自湖南中医药大学的同学们支起的小摊位前人流不断。

“我们走到一起，靠的就是对中医的热爱，还有将理论付诸实践的热情。”廖俊然介绍，创业初期，他们尝试运用课堂上学到的《方剂学》《中药学》等中医知识，制作出祛湿养生茶包、中药香囊、中药首饰等产品。没想到，这些大胆尝试因契合年轻人养生需求而广受好评。而这份意外的认可，也成为

多元突围

除了摆摊，团队积极拓展多元销售渠道。他们向学校申请创业支持，将香囊、茶包和首饰等产品入驻学校提供的店面，安排团队成员轮流值班销售。同时，研发的中药奶茶也成功进驻专门的中医食养门店。

团队还积极与长沙本地企业展开合作，不仅为企业供应产品，还承办中式养生团建活动。

2024年12月在湖南大学举办的养生团建活动，让廖俊然记忆犹新。参加活动的老师对中医药文化的喜爱程度很高，尤其是把脉辨体质和推荐相应养生产品的环节，反响十分热烈，“这坚定了我们继续创业的决心”。

在专注产品研发与销售的同时，团队也没有停下创新的脚步。

在临床实践中，廖俊然发现普通针具治疗风湿的效果存在局限，在不断与老师探讨后，又联合父亲的公司团队展开了研发。

团队继续前行的动力。

5月24日晚，她和小伙伴们摆摊4小时就完成了3000元销售额，还吸引了80多位顾客加入私域客户群。“客人中除了陪孩子来逛夜市的中年家长，大多是大学生。”廖俊然感慨，“现在越来越多年轻人关注中医养生。”

“刚开始创业时，夜市摆摊是最主要的经济来源，把脉服务是我们的特色。”廖俊然介绍，团队每周固定三天在学校周边夜市出摊，医学生们根据顾客的脉象推荐对应的养生茶包——“您舌红苔黄，适合这款加了赤小豆、陈皮的祛湿茶”。

这套依托湖南中医药大学专业背景的服务模式，让摊位在灯火通明的夜市里格外显眼。

廖俊然发现，年轻顾客常询问熬夜茶配方，而中年人更关注枸杞黄芪的气血组合。

如今，这支团队已从最初的4人，发展到30人，除了中医相关专业学生外，还加入了学市场营销的同学。“我们从最初的手工零卖中，慢慢树立起了品牌意

识，打造了自己的品牌‘香茶一品’，希望能在中医创业赛道上稳步前行。”

产品配方研发也实现了迭代升级，最初以廖俊然为主导，现在由更为专业的研究生师兄李汶晓担纲。

“一个配方成型要经过多次优化，现在李汶晓扛起了大部分研发重任。”廖俊然告诉今日女报/凤网记者。

“目前我们的月营收基本稳定在3万元。”廖俊然告诉记者，从2023年8月在夜市支起第一张折叠桌算起，不到两年时间，仅线下摆摊积累的客户就达3500人。



团队成员给消费者免费把脉。

“风湿热患者需要放血通络，风寒型患者则需温通气血。”廖俊然介绍，改良款针具结合了针具和小型火罐，让它在进行针灸的同时可以放血并进行拔罐治疗，以实现更具针对性和有效的治疗。“如今，这款融合中医外治技术的风湿病专用针具已成功申请了相关专利并投产制作了。”廖俊然笑着告诉今日女报/凤网

记者，团队会运用新款针具参与一些公益活动，特别是在暑期会去乡镇为风湿病患者提供免费治疗。

同时，团队紧跟时代潮流，采取线上线下相结合的销售策略，通过小红书、抖音等热门平台，进行产品推荐与品牌宣传，吸引了大量线上客户。目前，团队产品中复购率稳居销售榜单前两位的是陈皮搭配赤小豆的祛湿茶包和添加枸杞的黄芪气血饮。

谈及未来，廖俊然思路清晰且充满信心。

“在做大做强祛湿产品的同时，继续深耕药食同源产品研发，目标是在未来两年内实现年营收200万元。”廖俊然期望，未来，从清晨使用的牙膏到夜晚泡脚的足浴包，现代人生活的每一处细节里都有传统中医药文化的基因。

资讯 >>

“向阳花开”2025年春季公益课汇报大会萌趣来袭

今日女报/凤网讯(通讯员 胡薇)6月28日，“长沙儿童向阳花开”2025年春季公益课汇报大会在长沙市举行。

汇报大会在家风家教互动宣讲《动动嘴，就能激活孩子的创造性思维》中拉开帷幕，长沙市青少年艺术工作者协会副主

作，表达着他们内心丰富的世界和独特的想象力……

据了解，长沙市妇女儿童活动中心河西分部2025年春季公益课开设了涵盖少儿艺术启蒙等12大类别课程，专业师资团队结合趣味教学模式，为孩子们打造了优质的成长平台。

株洲市首个商业街区妇联成立

今日女报/凤网讯(记者 唐天喜)近日，株洲市首个商业街区妇联——文艺巷妇联第一届执行委员会第一次全体会议召开，90后店长秦子期当选主席。株洲市妇联党组成员、副主席朱新艳，兼职副主席高阳出席。

株洲市文艺巷是一个女性商

户占比超半数的特色街区。秦子期表示，将搭建女性商户资源共享“云枢纽”，打破个体经营壁垒；组建“文艺巷巾帼志愿服务队”，推动商户与居民协同共治；孵化破圈文旅IP，为老街注入“年轻力”，激活流量密码。