“胖了十几斤”后，她在高校食堂开“轻食”档口

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

当代大学生创业愈发贴近生活、立足需求，中南林业科技大学食品科学与工程专业的三名女生就凭借一个贴合校园饮食需求的健康膳食创业项目脱颖而出。该校大一学生李明珠与同校研究生彭琼、陈红联合打造的“高校健康膳食档口”项目，凭借新颖的健康饮食理念与扎实的落地模式，收获创业领域业内人士的认可，并成功与甜米酒品牌“三生诺”达成结对合作。

但让人意外的是，这个立志做“好吃的‘轻食’”的创业项目，起点只是几个女学生“想吃顿干净饭”的朴素念头。

学生们在大学生创业的食堂档口排队打饭。

胖了十几斤，不如自己开个“轻食”档口

“轻食档口”的创业念头，来源于彭琼遇到的一个很实际的困扰——长胖。

“来学校后总吃外卖，重油重盐，一下子胖了十几斤。”彭琼笑着告诉今日女报 / 凤网记者，2024 年 9 月，刚入学的她认识了几名本科生，发现大家有同样的困扰，就萌生了一个想法：在学校食堂开个“轻食”档口。

这不是彭琼第一次触碰创业。她本科就读的专业是食品科学与工程，曾参加过“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛，并拿了本校院级三等奖。

彭琼的创业想法得到了硕士生导师兰天晴的支持。作为食品专业出身的学者，兰天晴非常注重健康饮食。

创业团队在几经更迭后逐渐成型。三名女学生是创业项目主要参与者，彭琼和研究生同门陈红，再加上大一本科生李明珠。“我们还吸纳了十几名本校学生参与运营，有研究生也有本科生，有人负责抖音，有人负责调研，有人在档口帮忙。”李明珠告诉今日女报 / 凤网记者。

在学校餐厅，彭琼团队的档口“漫游食界”很显眼——菜是五颜六色的。黑色的木耳、紫色的紫甘蓝、红色的胡萝卜、黄绿相间的西红柿炒蛋……

“不同颜色意味着不同的营养元素。”兰天晴解释。学生来吃饭，她们会根据要求提前建议：要减脂就推荐对应的菜，要增肌就换一套组合，用眼多的推荐胡萝卜、香菇，杂粮饭适合控血糖……

减脂餐是目前个性化餐食里非常受学生们欢迎的品类。“我们只卖杂粮饭，用紫米、黑米、糙米加少量白米搭配煮制成，升糖更慢，也更符合全谷物的健康趋势。”陈红告诉记者，她和彭琼曾经做过糙米研究课题。课题研究和创业实践，在一碗杂粮饭上奇妙地交汇了。

找个合适的厨师比做实验难多了

创业第一道坎，是找厨师。

第一个厨师欺负彭琼团队不懂行，根本不听她们的，怎么方便怎么来，讲话声音还特别大。彭琼想换人，却无从下手。

最后，兰天晴托了好多熟人，才找来一位 30 岁出头的青年师傅。青年师傅手艺过硬，营业额肉眼可见地往上走——从日均几百元，到稳定在三千多元。势头正好时，青年师傅的妈妈要他回老家结婚生子。

为了解决“厨师”的问题，她们盯上了炒菜机器人。去年暑假，兰天晴带着团队顶着烈日，跑了长沙、武汉、广州三地的机器人公司选合适的机器人。

最终，机器人的表现超出预期。“有位老师吃了辣椒炒肉不断点头，兰老师问他好不好吃，他说好吃后才告诉他是机器人炒的。”彭琼说，这位老师后来经常来吃。

知名度是另一座要翻越的山。刚开业时来吃饭的人很少，团队线上线下一起发力：线上发菜品视频；在食堂门口做促销；专属套餐直接送到考点，帮学生省时间……贴心服务终于赢来学生排队购餐。

创办两年，这个档口已为 50 多名学生提供了打菜、送餐等勤工助学岗位。

兰天晴介绍，团队的第一个小目标已经实现——赚钱了，中期目标是把这一家店打磨稳定，而长远的梦想很大，希望全省 100 多所高校中都能有一家属于她们的健康膳食档口。

“00 后”女孩：大学毕业前赚够 100 万元

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

大学毕业前赚够 100 万元！这是娄底职业技术学院学生李舒晴的梦想。而让人没想到的是，这个梦想，她在大二就实现了。

助她完成梦想的，正是那些填满她童年记忆的渔具：她把父母销售的传统渔具做成了“户外潮品”，做到了抖音渔具爆款榜第一名。

李舒晴展示自家创新产品。

“问”出来的爆款

李舒晴与渔具的缘分，早在童年时就埋下了伏笔。

小学时，父母靠着渔笼批发零售的小生意，供她和弟弟读书。别人家孩子的玩具可能是洋娃娃、积木，她的童年记忆里，则堆满了各色各样的渔网、笼架和浮漂。她见过父亲凌晨卸货的背影，也见过母亲清点货物时疲惫的眼神——那是一个普通家庭为生计奔波的模样，辛苦，却踏实。

“那时候只觉得父母不容易，没想过有一天自己也会走进这一行。”7 月 21 日，李舒晴告诉今日女报 / 凤网记者。

高中毕业时，家里遭遇经济低谷，压力像一块石头压在每个人心头。摆在这个“00 后”女孩面前的，不是一个轻松的暑假，而是一个沉甸甸的问题：接下来的路，怎么走？

她没有犹豫太久。既然父母做了这么多年渔具生意，有基础、有渠道，为什么不接着做下去？而且，要做得比父辈更好。

2024 年，李舒晴注册了个体工商户，正式接过了这根接力棒。

那时的她还只是娄底职业技术学院商学院电子商务专业的一名新生，课堂上学的是电商运营，课外练的是真刀真枪的生意经。

创业不是把父母的货搬上网那么简单。李舒晴很清楚，自己不是钓鱼行家，光凭感觉做产品一定会走弯路。

她想出了一个最“笨”也最聪明的办法——问。

跑渔具店问老板，泡钓鱼论坛问玩家，发优惠券请顾客提意见，甚至在直播间里直接喊话：“大家用着哪里不顺手，尽管说。”外出拍宣传视频时，遇到钓鱼爱好者就凑上去聊两句，把产品递出去让人试用，回来时往往连样品都被半价买走了。

“多问钓鱼爱好者的感受，他们的意见才是最真实的。”这句朴实的话背后，是一套与消费者共创产品的逻辑：用户提痛点，团队做研发，再回到市场验证新品。

一款深受年轻家庭欢迎的捕鱼笼就是这么“问”出来的。有家长反馈，带孩子去郊外玩，想捞点小鱼小虾增添乐趣，但买钓鱼竿得一直守着，大人小孩都玩不痛快。李舒晴抓住了这个需求，推出了放置后无需紧盯的鱼虾笼——家长把笼子往水里一放，转头就能陪孩子嬉戏，返程时收获满满。这款产品一经推出，迅速在年轻夫妻群体中走红。

如今，她的折叠扇形鱼虾笼稳居抖音渔具爆款榜前列，新款小鱼虾专用扇形笼拿下榜首，自动捕鱼虾笼紧随其后位列第二。这些成绩，不是坐在办公室里想出来的，是从一个个真实用户的声音里“钓”上来的。

一座有温度的工厂

生意越做越大，代加工已经跟不上节奏，质量也难以把控。李舒晴做了一个大胆的决定——自己建厂。

在娄底市娄星产业开发区产业园里，她的工厂从无到有地建了起来。旺季时车间里有 150 多名工人，生产、打包、裁缝、营销四条线有条不紊；淡季也维持着 40 人左右的规模。

让记者感到特别的是，这里九成以上的工人是女性，其中不少是附近的陪读妈妈。李舒晴特意设计了灵活的用工模式：材料可以领回家做，做完再送回厂里，时间完全自己安排。对于要接送孩子、做饭洗衣的妈妈们来说，这份既能补贴家用又不耽误顾家的工作，有着不言而喻的珍贵。

但在产品质量上，李舒晴一点也不含糊。她把自家产品的售后标准拉到了“一年质保”——不管是 16 元钱的小鱼笼，还是 200 多元的高端款，只要一年内出现质量问题，无条件保修。

这份底气来自自信：每一款产品上市前，她都带头做过“暴力测试”，拉扯、摔砸、浸泡，怎么折腾怎么来。

学校的支持，是李舒晴创业路上的另一股底气。

学校为她提供了一千多平方米的办公场地，校领导关注项目进展，学校的材料学博士也加入了产品研发团队，帮助优化网布材质、骨架结构，有效解决了传统渔笼易破损、易老化等问题，让渔具耐用性实现质的飞跃。目前，团队打磨出三项核心技术，其中可折叠捕鱼笼的创新结构已成功申请专利。

她还拉起了一支十多人的校友主播队伍，大多是女同学。年轻的面孔、专业的讲解、真实的测试，让直播间人气越来越旺。

目前，李舒晴的年销售额已突破 1000 万元，个人身价也早已超过百万元。那个“大学毕业前赚够 100 万元”的梦想，在大二这年就提前实现了。

但她没有停下来的意思。

国内直播赛道，她计划多开几个直播间，扩大市场份额；海外市场，她已经通过第三方渠道把产品卖到了欧美十多个国家，下一步要亲自下场做海外直播，甚至筹划建立海外仓，把生意真正做到全球去。