

创时代的WOMEN

办培训、立标准，每年服务 5000 余个家庭
警花转行家政赛道：她把月嫂品牌做成“湖南标杆”

今日女报 / 凤网记者 欧阳婷

在刚刚结束的 2026 岳麓大会上，唐菁又新添了一个身份——新湘青年大学生创业导师。她第一时间通过朋友圈宣布了这一好消息：“这不只是一个称号，更意味着一份新的责任。”

唐菁是湖南玉雅清朦母婴集团创始人。2016 年，她紧紧抓住“二孩政策”的风口，进入母婴赛道，踩过坑，也受过别人帮助。如今，她的公司已经成长为湖南家政行业的领跑者，拥有 12 家月子会所门店，每年服务客户家庭 5000 余个；职业培训学校已培训月嫂、育婴师 4 万余人；3 年内目标年销售额过亿元……

“我希望把积累的经验、方法和资源传递出去：既愿意在一个好项目还没有被证明时，先给予它一份信任；也愿意陪年轻创业者把想法理清楚，把第一步走扎实。”手捧创业导师聘书，唐菁在朋友圈写道。

扫一扫，
看更多精彩内容

拉上朋友、员工，她合伙创办了月子会所

在创办月子会所之前，唐菁曾是一名警察。

2001 年，唐菁从湖南警察学院毕业，成为长沙市公安局雨花分局砂子塘派出所的一名户籍警察。在工作了 3 年后，她决定，脱下警服，走出警营。

在这之后，她多次创业，也在上市担任过高管直到 2016 年，“二孩政策”正式实施，月子中心作为专业护理的代表，一跃进入“黄金时代”。正在湖南大学金融专业攻读硕士学位的唐菁发现了这一商机，“当时，市场上还没有多少月子会所，月嫂的服务质量也良莠不齐”。于是，她将创业的目光投向了月子会所项目，一脚踏进了母婴服务赛道。“一切都是从零开始，因此，我也没有想过走常规路径。”

2017 年，唐菁创立了自己的母婴品牌玉雅清朦，在长沙市天心区打造了自己的第一家月子会所。

随着月子会所的不断扩大，唐菁提出了“合伙人制”，“把周围人变成自己的创业伙伴，大家一起共享利益”。在唐菁的游说下，她身边的下属、月嫂，甚至入住月子中心的宝妈，都成为她的合伙人。“现在早已不是单打独斗的年代，需要优秀的团队、忠诚的伙伴，让更多人愿意为自己工作。”唐菁说。

凭借合伙人制，在 10 年的时间里，唐菁带领着她的团队，在全省布局 13 家店。

但唐菁并不满足，作为月子会所的管理者，她深知从业人员的职业素养和职业技能培

训有多重要。于是，她成立了职业技能培训学校，专门为公司培养合格的月嫂、育婴师。她还尝试过打造月子餐配送公司，但之后因为成本问题，月子餐配送公司被拆分至各个分店，成功打造产业闭环。

如今，在唐菁的带领下，公司拥有固定员工 200 余人，月嫂、育婴师 1000 余人，旗下的月子会所及月嫂、育婴师板块业务稳稳占据湖南母婴服务行业前三名，成为湖南家政行业的领跑者，累计服务了 5 万余家庭，年产值 6500 万元。旗下培训学校更是成为湖南省家庭服务业协会职业技能等级评价学员招募点及考评点，也是湖南省 2024 年第一批母婴护理师专项职业能力考核站。



唐菁给月嫂上课培训。

助力农村女性圆梦

近年来，唐菁积极与省、市、区（县）人社部门合作，参与春风行动，支持农村劳动力就业创业，搭建精准对接平台，为务工人员提供就业桥梁。至今，已接待咨询 2000 余人次，签订意向就业协议 400 余份。她还结合人社部门再就业培训任务，开展家政业务免费培训，近十年来培训超过 1 万人次，就业率超 90%，有效落实政府补贴，解决就业难题。

在众多的员工中，唐菁记得，有一位名叫周红霞的月嫂，来自湘西土家族苗族自治州古丈县。在成为月嫂之前，周红霞外出务工过，也曾自己创业，但都没有成功。直到 2017 年，她在古丈县妇联组织的一次培训中，了解到了月嫂这一职业，也认识了唐菁。后来，培训学校成立，周红霞闻讯而来，参加了专业培训，成为一名合格的月嫂，服务了近百个家庭。这些经历不仅让周红霞实现了经济独

立，也帮助她往更高的目标发展。

周红霞的故事并不是个例，唐菁透露，培训学校中的学员们大多来自农村，如今，她们中有的人已经在月嫂行业深耕多年，成为培训讲师，帮助更多农村女性实现自己的梦想。

今年 7 月，唐菁以裁判的身份参加了 2026 年湖南省巾帼家政服务职业技能大赛，助力更多年轻人，用更专业的方式加入家政行业。

“母婴赛道是一个以女性为主的行业，我希望，通过我的创业，能够让女性相互成就，让梦想彼此圆满。”唐菁说，如今，比起在月子会所坐月子，新手父母更喜欢在熟悉的环境中坐月子。因此，她也调整了经营方向，不仅鼓励从培训学校出来的学员们进入月子会所、家政公司就业，也和她们签订了劳动合同，鼓励她们“主动上门”，提供入户服务。

给月嫂军训，发展她们成为“多面手”

如何才能激烈的流量竞争中拔得头筹、增加客户流量？身为一名二孩妈妈，唐菁深深地知道，会所环境、月子餐、母婴服务是客户们入住月子会所前考察的重点，“其中，打造一支有标准的月嫂队伍是月子会所能够长远发展的前提和重要因素”。

因此，对于员工的培养，唐菁丝毫不敢懈怠。2018 年，唐菁打造了一家配备 1000 余平方米理论教室与 10000 余平方米实操基地，拥有育婴员、保育员、家政服务员、养老护理员及保健按摩师等中高级教学资质的培训学校，为想要成为月嫂的女性提供学习渠道。

对于月嫂的培训，曾经当过民警的她，也有着自己独特的管理方式——军事化管理。

在正式上岗前，每位月嫂都必须经过至少 20 天的培训，通过几十项技能考核，还得会拍照、会发朋友圈、会沟通、会写作。

月嫂还得会写作？唐菁解释，月嫂不仅专业技能过硬，还得会宣传自己，每做完一单写一个小故事，给自己的工作留个痕迹，也是向宝妈们推荐自己的

一个很好的方式，“在客户的允许下，公司的公众号会不定期分享月嫂写的宝宝篇系列故事”。

每批月嫂正式上岗前，唐菁还会组织岗前培训，提供心理咨询，这一系列准备大大提高了员工们的综合素质。不仅如此，公司每年都会定期举办“玉雅月嫂节”和“凝心聚力·玉雅腾飞”军训科目培训班，这些极大地增强了员工的职业归属感和荣誉感，培养了团队的坚韧毅力和集体精神。

除了在公司内的发展，这些月嫂们还可以通过公司提供的专业技能培训 and 实习机会，进一步掌握必要的技能，提升自身素质。她们可以参加各类劳动竞赛和各类评选活动，成长的同时也争取到相关部门的职业等级认证。

在培训学校学习的月嫂不仅可以直接到公司的月子会所及母婴门店上班，唐菁还鼓励她们向其他月子会所或者家政服务公司投递简历

历，“从我们培训学校出去的学员，在求职时往往是一路绿灯”。



■ 记者手记

比风口更久的，是托举

采访归来，记者一直在思考一个问题：究竟该怎样衡量一个创业者的成功？是门店数量、年产值，还是她能让更多人信任？

跳出具体故事，唐菁身上更令人触动的是一个更细微的闪光点：当时代的风口吹来，她把个人突围变成公共价值，在市场的缝隙里立标准、在偏见中办培训，在“伺候人”的陈旧眼光里，一点点种下“职业尊严”的种子。

母婴护理看似私密，实则连接着无数家庭最柔软、最焦虑的时刻。一个行业从草莽走向规范，靠的不是广告，而是一批人愿意把经验变

成课程，把信任变成责任，把“我用你”变成“我们一起成长”。这背后，是女性对女性的理解，也是先走出来的人对后来者的托举。

新闻会成为历史，数据会不断更新。可有些变化一旦发生，就不会退回去：一位农村女性知道自己可以靠技能立身，一位新手妈妈知道专业可以被信任，一位年轻创业者知道第一步可以有人陪。所谓标杆，不是站得多高，而是愿意弯下腰，让更多人站上来。记录这样的故事，或许正是为了提醒我们：衡量成功的尺子，从来不只是有产值，还有多少人因你而看见自己的无限可能。