

们也要遵循他们的大脑、心理等发展规律，从小开发他们的智力……”赵沐洁说，为了更好地普及早教理念，她带领团队不仅在城市中开展公益讲座，还深入偏远乡镇和村寨开展。“通过讲座，哪怕只有一名家长认识到早教的重要性，我们的工作就是值得的。”赵沐洁说。

进入月嫂行业

创业的前几年，尽管赵沐洁将自己的全部精力和时间投入到早教事业中，但公司的发展仍举步维艰。那时，国家“单独二胎”“全面二胎”政策先后实施，很多职业女性选择生育二胎，这让赵沐洁敏锐地发现了商机。“能不能将早教和托育结合在一起，在做好基础照料的同时，用现代化的教育理念帮助孩子们健康成长呢？”于是，赵沐洁创办了托育园。此次成功尝试，让她发现了整合资源对于培训行业的重要性。

在公司早教和托育两项业务共同推进阶段，赵沐洁每月都会组织一场家庭教育进农村活动。“我们是想给农村儿童的父母讲解家庭教育相关知识，但前来学习的都是村里的留守老人，这与我们的初衷背道而驰。”在赵沐洁看来，幼儿家庭教育中，母亲的角色更重要，但因缺少在家门口的就业岗位，不少女性只能放下一家老小外出务工。

如何才能找到一条让农村妇女在家门口就能就业的渠道？经过深思熟虑，赵沐洁瞄准了月嫂行业。“这些年，我们在红河州积累了不少客户和好口碑，依托这些优势，尝试在月嫂行业做出特色。”据赵沐洁介绍，为了创立品牌，形成合力，2020年至今，她

带领团队深入红河州的13个县(市)，开展了106期职业技能培训班，培训4000多人次，并将其中的优秀人才纳入自己的团队，进一步提升技能，满足客户多样化需求。

走向省外市场

近年来，随着人口出生率逐年下降，月嫂行业的竞争更加激烈，但优秀的月嫂始终供不应求。怎样才能让“红河嫂”品牌月嫂受到市场肯定呢？于是，赵沐洁通过创办技能培训学校，制定“加强学习、优化技能、持证上岗”的目标，逐步让月嫂培训走上专业化、规范化轨道。

“在不断培训学习以及绩效制度的激励下，我们的员工中一人持有育婴师、保育师、催乳师、公共营养师等多证的人数越来越多，她们的收入也越来越高。”赵沐洁说，在吸纳一部分人群进入月嫂行业的同时，她还成立了家政保洁公司，带动更多农村妇女学技能、稳就业、促增收。

经过多年努力，赵沐洁带动近3000名农村妇女就业，其中有620名供职于她自己创立的公司。如何将这部分优秀人才推介出去？赵沐洁采取将自己员工的资料和特长上传至网络平台的办法，根据客户需求进行推荐。同时，赵沐洁还积极对接蒙自、个旧等市(县)医院的月子中心，提供服务；对接上海市家政协会，将优秀的“红河嫂”输送到长三角地区。

“每迈出一步，都要将这步走好踩实，再想着怎么走好下一步，步步为营，稳扎稳打。”谈及多年的创业心得，赵沐洁如是说。

本刊记者 王学勇/文 邹鹏/图