

# 斩获津南区第五届创新创业大赛生活服务赛道冠军 “95后”柴公杰深耕4年 一双球鞋“洗”出新商机

随着人们生活水平的日益提高,越来越多价值高、品质好的鞋包走进普通家庭,比如,结婚时穿的鞋、孩子用第一份工资给妈妈买的包……这些被赋予特殊意义的物品一旦损坏,消费者往往选择修复而非更换。上大学期间,津南区“95后”柴公杰因一双球鞋被洗坏却找不到能修复的地方而发现商机,历时4年,创办20家高端洗护连锁门店。



## “救赎”限量球鞋 打开创业新思路

柴公杰与洗护行业的缘分始于一双限量版球鞋——那是还在上大学的他攒了很久的钱购买的球鞋。一次,家人不小心将球鞋洗坏,他心痛地四处寻找可修复的门店,却只找到路边摊或普通洗衣店,无法进行专业修复,球鞋只能无奈“报废”。这件事让他敏锐地察觉到高端鞋包洗护修复行业存在着较大的市场需求。

“然而,市场上没有一家专业可靠的高端鞋包洗护修复机构,所以我想自己开一家。”创业的念头一旦扎根,便迅速生长。柴公杰深知,要做专业洗护服务,自己必须先成为行家里手。他用一年的时间辗转6个城市,拜访行业资深技师,从面料识别、污渍处理,到划痕修复、衣物养护,一步步吃透洗护修复的全流程技术,为创业之路打下坚实基础。

## 不拼力气拼管理科技 洗鞋也有“中央厨房”

“我们不是传统的洗护公司,而是一家用科技重塑传统行业的数字化企业。”柴公杰始终认为,传统洗护行业存在技术不统一、流程不透明、服务缺温度等痛点,必须依靠创新才能破局。

柴公杰的创新围绕着标准化和智能化展开。在标准化方面,他借鉴“中央厨房”模式,把看似简单的洗护流程,拆解为18道严格的标准工序。从客户送件时的系统录入、面料分拣,到针对不同材质调配专用处理剂,再到清洗时精准控制水温与时长,每一步都有明确规范,即便不同员工操

作,也能确保洗护效果稳定可控。而智能化则让客户体会到“肉眼可见”的贴心服务。他带领团队自主研发门店管理系统,每一件送修物品都会生成专属二维码,从收件建档到清洗、修复、质检、打包,每个环节员工都会扫码更新进度,客户通过小程序就能实时查看,流程像查快递一样便捷,洗护前后的对比照片也会同步上传,效果一目了然。

“店长只需要专注于客户接待与需求沟通,复杂项目由中央工厂的专业技术师解决。同时,数字管理系统还会根据客户信息与偏好提供有针对性的建议,帮助店长更好地满足客户需求。”柴公杰对其创立的“标准化中央工厂+智能化数字管理系统”模式十分自豪。每家分店仅需两三名员工就可以完成低成本、高效率的运营,这种模式塑造了绿马洗护门店的职能,也让柴公杰“深耕天津,辐射全国”的发展战略成为可能。

## 政策帮扶缓解压力 回馈社会培养人才

创业伊始,柴公杰怀揣重塑洗护修复行业的梦想,参加了津南区第五届创新创业大赛,并夺得生活服务赛道冠军。这一成绩也让他进入津南区人社局的视野。“当时就像在黑暗中摸索,而政策的帮扶像一束光,为我指明了方向。”柴公杰回忆。区人社部门主动上门、精准对接,为他送上创业贷款、社保补贴、大学生补贴等“政策礼包”,缓解了资金和用人压力,让他能更专注于研发和市场拓展。这份支持也在他心中埋下回

馈的种子。“企业的社会责任不应是额外负担,而应成为商业模式的一部分,这样的担当才更可持续。”柴公杰总结道。他的绿马品牌凭借轻资产、易上手的加盟模式,吸引了不少本地宝妈、退役军人和残障人士等群体的目光。“未来3年,我们计划在天津新开100家线下门店,预计可以带动250余人就业。”此外,他还筹备建立洗护修复专业人才培养基地,帮助更多人凭借一技之长获得稳定收入。

## “小赛道”藏“大机遇” 细分领域跑出加速度

如今,柴公杰用一组亮眼的数字刷新了人们对洗护修复行业的认知:国内连锁门店20家、海外布局2家,带动52人次就业;年服务客户超25万人次,清洗鞋包40余万件、修复物品4.5万余件。凭借着对市场的敏锐洞察、对创新的执着探索以及对社会责任的勇敢担当,柴公杰在洗护修复“小赛道”做精、做细、做透,写出了创新创业的“大文章”。

谈及未来,柴公杰的规划清晰而务实:“接下来,我们要把天津打造成坚实的‘大本营’和‘样板城市’。同时,启动‘城市合伙人’计划,寻找认同品牌理念的伙伴,提供品牌、系统、技术全方位支持,让绿马洗护模式走向全国。”

从一双被洗坏的球鞋出发,到引领行业科技发展,柴公杰用4年时间证明:“小赛道”里藏着“大机遇”,只要守住初心、坚持创新、扛起担当,就能在细分领域里跑出属于自己的加速度。

记者 张艳 通讯员 秦景钰  
图片由受访者提供

## 墙面“会说话” 角落藏巧思 学生比拼创意表达 班级文化鲜活呈现

“美美上新,一个个教室比一比。”

一首“网红”歌曲,在位于北辰区的天津市河头学校“唱”出了新内容——学生们动手动脑,打扮自己的教室,看看哪个班的“小家”又美又有文化。

## 墙面成为文化表达载体

“空间布置+内涵讲解”的班级文化建设评比活动,让教室的墙面成为文化表达的载体,让每一个角落都隐藏着同学们解锁知识的巧思——用一对相声搭档的漫画人物作为同学们的“心愿发言人”,心里话说得真实又有趣,颇具天津小孩儿的特色;同学们心中的理想学校,沿着绿植向上生长,寓意不断攀升的信心与希望;班级公约不再只是“白纸黑字”的条款,而是彩色的“选择题”,活泼中透着“选到就做到”的决心……没有千篇一律的装饰,取而代之的是兼具美感与温度的空间设计:或是将班级精神凝练为视觉符号,融入角落陈列与墙面布局;或是以成长轨迹为线索,用作品展示、愿景墙绘勾勒集体记忆;或是巧用自然元素与创意装置,营造出兼具学习氛围与人文气息的“班级小天地”。

这些布置摒弃了繁琐堆砌,以简约而不简单的设计,让每一处细节都成为文化的注脚,既展现了学生的动手能力与审美素养,更传递出班级的凝聚力与归属感。

## 讲解诠释文化核心内涵

更令人眼前一亮的是现场讲解环节。同学们化身“文化代言人”,以自信从容的姿态,将班级布置背后的理念娓娓道来。从班级口号的寓意解读,到空间规划的育人思考;从集体约定的形成历程,到文化符号的创意来源,每一段讲解都饱含真情、逻辑清晰。他们没有照本宣科,而是结合自身体验,用生动的语言诠释着班级文化的核心内涵——那是团结协作的精神底色,是勤学善思的学风传承,更是个性张扬与集体共生的成长哲学。讲解中,同学们眼神明亮、表达流畅,既展现了对班级文化的深刻理解,更彰显了新时代青少年的精神风貌。

本次评比跳出传统评价框架,以“看得见的环境”与“说得出的内涵”为双核心,让每个班级的独特气质与育人理念,通过用心布置与鲜活讲解得以立体呈现,彰显了校园文化建设的创新活力与扎实成效。评比并未局限于“评高低、分优劣”,而是以赛促建、以评促思。各班级在筹备过程中凝聚共识、分工协作,既锻炼了学生的组织能力与创新思维,更让班级文化从“被动接受”变为“主动创造”。通过现场观摩与交流,不同班级的特色理念相互碰撞、彼此启发,形成了“各美其美、美美与共”的良好氛围。

此次班级文化建设评比,不仅让教室成为“会说话的育人空间”,更让文化建设成为“看得见、摸得着、讲得出”的实践活动。它不仅展现了校园文化建设的扎实成效与创新思路,更让每一位学生在参与中收获成长,在浸润中塑造品格,为校园文化注入了持久而鲜活的生命力。

记者 任悦

## 西青区景园里小区保障承租人居住权的声明

我司天津凯立房地产经纪有限公司于2022和2023年期间与天津云儿朵科技有限公司、天津九千税科技咨询有限公司、嘉盛达(天津)科技有限公司、天津钰鑫宏商贸有限公司、天津梦湘环保科技有限公司、天津津广华商贸有限公司、天津佳行建筑工程有限公司、中唐(天津)食品有限公司、国兴盛华(天津)科技有限公司、天津哲咨科技有限公司、天津信佳科技有限公司、天津辉瑞商贸有限公司、天津越相来建筑工程有限公司、天津鸿禧建筑工程有限公司、天津博宇天成商贸有限公司、天津治平贸易有限公司、天津景立建材批发有限公司就西青区景园里小区房屋管理权出让事宜签订相关协议。根据协议第二条【房产现状】及第三条【房产现状】约定,该房屋为企业产权房,原承租人通过房改房程序取得居住权,协议明确约定管理权受让方不得影响原承租人居住权。现特此声明:前述房屋管理权受让方应严格履行协议约定,切实保障原承租人的合法稳定居住权,不得实施任何干扰承租人居住、损害承租人权益的行为。如受让方违反上述约定,将依法承担相应违约责任。本声明旨在保障原承租人合法权益,特此函告。

声明人:天津凯立房地产经纪有限公司  
联系电话:022-27415000 2025年11月27日