



向美而生·悦己成光

——Wo+会客厅创始人袁妍的创业之路

巾帼“她”力量

财富+联合天津市女企业家协会特别策划



天津的Wo+会客厅,这片以“知识、社交融合艺术美学”为核心特色的空间,静谧而有温度,承载着创始人袁妍对女性成长的期许与坚守。作为聚焦都市精英人群的高品质互动交流平台,Wo+会客厅自诞生以来,便凭借创新理念吸引了天使投资人关注,打破传统空间边界,为到访者提供多元高级互动体验,让“精致人生”从概念落地为可感知的日常。如今,这里已服务超2万名用户、举办超1300场沙龙,更成功登陆澳式IPO,成为全球首家澳式IPO中唯一的女性知识社交新零售服务商,这一切的起点,源于袁妍的自我觉醒与共情之心。

打造属于女性的“根据地”

40岁前,袁妍一直沿着大众认可的“标准化优秀”路径前行,收获了诸多赞誉,但内心的困惑时常浮现,未来该如何规划?这份迷茫,在与一位优秀女性朋友的交谈中被点破——对方拥有众人羡慕的一切,却坦言“我像一个没有电源的机器”,这句话精准击中了袁妍的心境,也让她萌生了打造既利于女性成长、又具有商业价值业态的想法。

2019年,袁妍与几位女性创始合伙人一拍即合,她们走遍全国调研,借鉴各类女性成长社群经验,最终决定“以终为始”,打造属于女性的“根据地”,Wo+会客厅就此应运而生。在袁妍的构想中,这个平台不仅是一站式解决女性需求的空间,更要传递全新理念:女性不应被母亲、妻子、女儿等标签束缚,她们本身就是正在展开的生命作品,来到这里,是为了实现梦想、绽放自我。

为女性成长保驾护航

为实现这一构想,Wo+会客厅尽显匠心,聚焦女性健康、形象、财富、关系、心力能量五大核心需求,整合顶尖团队,将明星形象定制、抗衰管理、中

医养生、心灵解压等实用服务,与精品咖啡、私宴、艺术展览、主题沙龙等社交场景深度融合,更涵盖旗袍定制、珠宝定制等个性化内容,打造出能让人们放松身心、绽放自我的“第三空间”。这里既满足精英群体对品质生活的需求,也成为连接不同城市、人群的文化公共平台,创立至今已落地多场艺术展览、私人定制活动,并提供全流程活动配套服务。

多年来,无数女性在这里获得力量。一位拥有多家连锁店的女创业者,遭遇疫情冲击后团队解散、项目中断,生完二胎未出满月便要去场地撤场。袁妍团队为她提供项目提升、资源对接支持,将其项目与平台融合,实现双向成长。

不赚中间差价 专注双向赋能

创业之路从非一帆风顺,Wo+会客厅也曾经历低谷。袁妍与创始团队因业务方向产生分歧,面临方向选择、团队调整与资金压力的多重考验。她



袁妍

们没有僵持,而是分头尝试各自的解决方案,最终将有效方法融合,形成了平台如今的全系运营模式。

近七年的坚守,袁妍有三个骄傲的瞬间:超1300场沙龙,是团队的坚持,更是陪伴女性成长的见证;服务超2万名用户,让她们精准把握女性真需求,验证了体系化服务的价值;成功登陆澳式IPO,获得投资机构认可,为平台对接全球资本、助力更多女性与优质项目成长打开了新空间。

谈及平台核心特色,袁妍坦言,最大优势是打破传统平台中间环节,让服务商、供应商与会员直接对接。她们不赚中间差价,专注双向赋能:为服务商解决流量、私域运营等难题,让好产品被看见;为会员提供优惠专业的服务,让她们通过知识分享与社交建立选择标准,同时成为优质服务的分享者,实现多方共赢。坚守“知识、社



Wo+沙龙活动

交融艺术美学”核心,让“精致人生”落地日常。

天津女性成长的“第三空间”

展望未来,袁妍表示,Wo+会客厅将继续深耕女性成长领域,借助澳式IPO对接全球资本,完善服务生态,帮助更多女性实现自我价值。同时,她希望通过平台重新定义“她”经济——它不是单纯的女性消费现象,而是共生共建的生态,女性既是经济的创造者,也是享用者。

从自我觉醒到赋能万千女性,袁妍用近七年时间将Wo+会客厅打造成天津女性成长的“第三空间”,诠释了新时代女性的创业力量与担当。她坚信,平台的使命,就是让更多女性正视自身力量,从认知自我、解决问题到追求梦想,滋养好自己的“生命作品”,向美而生、悦己成光。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

时代的篇章就是我们建设的蓝图

着力做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”
服务实体经济高质量发展



理财漫谈

用以终为始的方式来理财

作为曾经天津一汽丰田研发中心的第一批研发工程师,对丰田的工作方法TBP(Toyota Business Process)非常熟悉。这是区别于生产管理的一种用于事务部门解决问题的方法,我认为可以借鉴用于理财管理。

比如我们计划给孩子在教育资源较好的地段买房,或者为孩子将来结婚储备;为自己将来养老打算,又或仅仅作为家庭以防万一的备用金。这是第一层的目的。然而丰田需要思考“目的之目的”,即目的背后的真实目的。只有认识到背后的真实目的,才能做到真正的有的放矢,采取最正确的方式。给孩子买房的目的是为了让孩子拥有更

好的教育。为孩子将来结婚储备是为了孩子将来的婚姻幸福。为自己将来养老打算是为了提高养老水平。

经过这一系列的思考之后,现在这笔奖金该如何规划呢?首先,规划期间要与用钱计划匹配,不要偏离太多。因为目前处在利率下降的历史阶段,理财到期后将面临再选择风险,到时的利率可能更低。其次,规划的安全性可以进行排序。根据这些用钱计划的重要程度进行排序,从而选择对应风险程度的理财工具,比如必须实现的计划就要用更安全的工具。最后,根据用钱计划的金额,倒推理财工具与实施计划。比如未来的金额要求

较高,可以采取分批次,用几年时间逐渐积累的方式,积少成多。



本文作者:卢颖

中美联泰大都会人寿保险有限公司天津分公司产品委员会成员、产品讲师、业务经理;认证健康管理规划师;认证个税申报规划师;认证保险金信托规划师;第六届理财师大赛选手。