



张牧涵:扎根民生赛道

做有温度的价值深耕者

巾帼“她”力量

财富+联合天津市女企业家协会特别策划



在天津这座兼具烟火气与发展活力的城市,中鼎集团的名字早已与民生服务深度绑定。而掌舵中鼎天津板块,同时执掌养老、到家科技、婚姻服务、传媒等多条业务线的总经理张牧涵,更是以敏锐的行业洞察、务实的落地能力,在养老服务、数字科技、整合营销等领域持续深耕,走出了一条兼具社会价值与商业价值的多元化发展之路。今天将带你走进张牧涵的创业故事,解码她如何在民生赛道的浪潮中破局生长。

深耕津城 锚定民生赛道的初心抉择

张牧涵与天津的缘分,始于对民生需求的深度洞察。早年读书求学和专业实习的经历,让她亲眼见证了天津城市发展进程中,民生领域的诸多空白与痛点——老龄化加剧背景下,居家养老服务的碎片化、专业化不足;社区生活中,居民对便捷化、个性化服务的迫切需求;民营企业在数字经济时代,品牌传播与市场拓展的困境。

2021年,张牧涵做出了一个关键决策:以中鼎集团为依托,正式入局养老服务领域。彼时,天津养老市场虽有一定基础,但多数服务仍停留在基础照料层面,定制化、精细化的居家养老服务缺口巨大。“做养老不是单纯的生意,更是一份责任。”张牧涵在采访中回忆,当时不少人劝她选择更“轻资产”的领域,但她始终坚信,民生是城市发展的根基,只有真正解决百姓的实际需求,企业才能走得长远。

短短五年时间,中鼎养老迅速在天津落地生根,形成了以定制化居家养老为核心,覆盖康复辅具适配、居家服务、健康咨询、日常照料等全链条的服务体系。截至目前,已服务天津本地超千户家庭,成为区域居家养老服务的标杆品牌。这份成绩的背

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。

后,是张牧涵对民生赛道的坚定执着,也是她对市场需求的精准把控。

多元布局 构建民生服务的生态闭环

如果说养老服务是中鼎天津扎根民生的根基,那么2025年开启的多元化扩张,则是张牧涵推动企业升级的关键一步。依托中鼎集团的资源优势,她先后布局到家科技、整合营销等业务,构建起“养老服务+数字科技+品牌营销”的民生服务生态闭环。

在到家科技领域,中鼎到家以软件与信息技术服务为核心,聚焦社区生活、居家服务等细分场景,打造了集便民服务、社区沟通、需求对接于一体的数字化平台。与传统家政、社区平台不同,中鼎到家的核心优势在于“精准匹配+深度服务”——不仅通过技术手段实现服务需求与供给的高效对接,还依托中鼎养老的服务经验,为用户提供定制化的居家服务解决方案。“数字技术不是噱头,必须落地到解决实际问题中。”张牧涵表示,她始终要求技术团队深入社区、走访百姓,从日常需求中提炼产品功能,让科技真正服务于民生。

而整合营销业务的布局,则是张牧涵对民营企业发展需求的又一次回应。在数字经济时代,众多天津本地民营企业面临品牌传播渠道单一、营销效果不佳等困境。中鼎整合营销依托集团资源,打造全链路品牌营销解决方案,服务涵盖品牌策划、内容创

作、户外媒体投放、线上运营等全流程,已助力数百家本地企业实现品牌升级与市场拓展。

从单一养老服务到多元生态布局,张牧涵的每一步决策,都围绕“民生”核心展开。她曾说:“企业的发展不能只追求规模,更要追求价值。中鼎的所有业务,最终都要回归到服务天津百姓、助力城市发展上来。”这份理念,成为中鼎天津快速发展的核心驱动力。

破局之路 在挑战中沉淀成长智慧

创业之路并非一帆风顺,张牧涵的多元布局之路,同样面临着诸多挑战。跨领域经营的难度、不同业务线的资源协调、市场竞争的加剧,每一个环节都考验着她的决策能力与管理水平。

在业务拓展初期,不少人质疑中鼎同时布局养老、科技、营销等属性差异较大的业务,会导致资源分散、管理混乱。面对质疑,张牧涵没有退缩,而是建立了“核心统筹、分线运营”的管理模式。以中鼎集团天津总部为核心,统一把控战略方向、资源调配与风险管控,各业务线组建专业团队,负责具体运营与落地。同时,她注重人才培养,针对不同业务线的需求,引进专业人才,搭建多元化人才体系,确保各业务线高效协同发展。

养老服务的标准化与温度平衡,是张牧涵面临的另一大挑战。养老服务既需要统一的服务标准保障质量,又需要足够的温度传递关怀。为了破解这一难题,她带领团队制定了严格的服务规范,从服务流程、人员培训、质量考核等方面建立标准化体系;同时,又倡导“人性化服务”,要求服务人员尊重老人的生活习惯、情感需求,用耐心与爱心对待每一位服务对象。“标准化是底线,温度是灵魂,两者缺一不可。”张牧涵的这句话,成为中鼎养老服务的核心准则。

在市场竞争中,张牧涵始终保持清醒的头脑。她深知,民生赛道门槛



张牧涵

不高,但竞争激烈,只有不断创新、提升服务质量,才能在中站稳脚跟。因此,她带领团队持续优化服务体系、迭代技术产品、拓展营销渠道,始终走在行业前沿。

初心不改 以责任践行企业担当

作为民营企业的掌舵人,张牧涵始终将社会责任放在重要位置。在她的带领下,中鼎天津积极投身公益事业,助力城市民生建设。

在养老服务领域,中鼎养老多次开展公益助老活动,为社区困难老人提供免费健康检查、居家照料等服务。在促进社区就业方面,中鼎养老、到家科技等业务线,累计为天津本地居民提供超百个就业岗位,其中不乏下岗职工、社区待业人员等群体。“企业的发展离不开城市的支持,回馈社会是企业应尽的责任。”张牧涵表示。

在政策响应上,张牧涵敏锐捕捉天津养老产业、社区服务的发展政策,积极对接政府资源,推动中鼎业务与城市民生规划深度融合。她带领团队参与多个社区民生服务项目建设,助力天津完善社区养老、便民服务体系,成为民营企业参与城市民生建设的典范。

对于未来,张牧涵有着清晰的规划:继续深耕天津民生赛道,进一步扩大中鼎养老的服务覆盖范围,优化到家科技的产品功能,提升整合营销的服务能力;同时,探索向京津冀地区拓展,将中鼎的民生服务模式复制到更广阔的市场,让更多百姓享受到优质的服务。

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

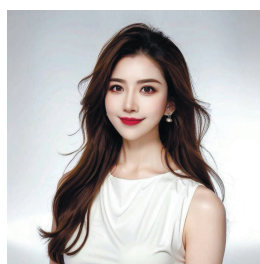
中国建设银行
China Construction Bank

理财漫谈

“保险+医养”:养老新模式

长寿时代已然来临。泰康HWP健康财富规划师,精准洞悉高净值人群养老痛点,立足万亿银发经济风口,以“保险+医养”的创新模式,打造全周期高端养老解决方案。依托泰康之家高品质养老社

区,为高净值人群搭建集活力养老、高端医疗、长期护理、财富传承于一体的养老体系,提前锁定稀缺医养资源,规避未来养老服务溢价风险;同时通过专业金融规划,实现资产稳健增值与风险隔离。



本文作者:
袁鑫鑫
泰康HWP
健康财富
规划师