



以爱为舟 渡宠业星河

——董小琛与兰多湾的十六载初心路

傍晚的天津,晚风裹挟着烟火气,商场里的兰多湾宠物门店灯火通明。店员温柔梳理宠物毛发,猫咪慵懒休憩,狗狗与主人亲昵互动,这份温暖,源于董小琛18岁的梦想。作为兰多湾宠物、兰多湾LU CAFE创始人及FUR全球合伙人,她用十六载时光,将对宠物的热爱,酿成一份跨越国界的温暖事业。

初心启程: 以热爱为炬 开启宠业逐梦路

与宠物行业的结缘,是董小琛的命中注定。动物医学专业毕业的她,18岁便带着热忱踏入创业路。彼时宠物行业零散无序,没有成熟标准,大多是街头小摊位,但她坚信,宠物是人类的家人,值得专业、体面的照护,这份信念支撑着她一路前行。

创业起点毫无光环,董小琛的第一家门店位置偏僻、资金匮乏、客源不稳,但她始终坚守初心,将每只宠物当作自家毛孩子,亲力亲为做好护理、解答疑问,把每个细节做到极致。那段日子,她吃住都在店里,忙到深夜、三餐不定,可看到宠物舒适的样子、听到主人的感谢,便觉得所有辛苦都值得。

十六年的创业之路,最具里程碑意义的,莫过于兰多湾成为全国首批把宠物店开进商场的品牌。那是13年前,全国范围内开在商场里的宠物店屈指可数,即便有,也都被安置在地下停车场、屋顶等边缘区域,仿佛是商场体系里的“异类”。就在这时,一家外资商场主动找到董小琛,希望她接手一个即将撤店的国外宠物品牌,这对当时的兰多湾来说,是机遇,更是挑战。

众人劝她商场门店风险高,董小琛却异常坚定:她要让宠物走出角落,走进人流,被更多人尊重。这份信念超越了生意本身,她倾尽心力打磨门店装修、服务流程与员工培训,只想证明,宠物门店也能专业、规范、有温度,成为商场里的温暖风景。

第一家商场店的成功,给了董小琛更大的勇气。紧接着,她开始向更高的目标迈进。第二家商场店,她主动争取一楼的位置——在她看来,一楼不仅是更好的客流入口,更是宠物“地位”提升的象征,意味着宠物不再是被忽视的边缘需求,而是成为城市消费与服务的主流角色。而第三家店,更是迎来了高光时刻——商场将一楼最黄金的位置,甚至是原本属于星巴克的点位,留给了兰多湾。那一刻,董小琛深深感受到,自己的努力没有白费,兰多湾正在用实际行动,重新定义宠物在城市生活中的角色,让更多人开始重视、尊重宠物的存在。

此后兰多湾商场店逐年增加,每

一家都有特殊意义:有的设宠物恒温泳池,有的可让客户自主设计门店,还有的配备专属宠物停车场。董小琛坦言,开店从不只看财务收益,更想为宠物和养宠家庭争取福利与尊重。虽要承受更高的风险,但她坚信,做好事、守初心,商业回报自然会来,这份事业的意义早已超越门店本身。

破局成长: 对抗困境 深耕专业筑根基

创业从无坦途,董小琛也经历过“至暗时刻”。兰多湾最早两家店让品牌迅速成名,却也让她踩尽深坑:第一家店原本谈好的免租等优惠,因商场换领导突然变卦,需补缴三年巨款,周围商户纷纷闭店反抗,董小琛却咬牙交钱,只因不愿违背初心、辜负毛孩子与主人的信任。

第二家店更是雪上加霜,商场动线与人未达合约约定,客流匮乏,兰多湾全靠老客户复购艰难支撑,双方矛盾险些诉诸法律。这段经历彻底“打醒”了她:商业合作不能只靠热血与信任,规则与合约才是根基。此后,她学会将热爱纳入体系,先明确边界与责任,再追逐理想,唯有守住企业安全,才能守住客户与毛孩子的信任。

疫情封控是最考验心力的阶段,门店停摆但成本不减,毛孩子的安全、团队的稳定让她忧心忡忡。但她不抱怨、快调整,全力转战线上,做短视频、直播科普、线上咨询,最终积累了全网200万粉丝,不仅走出困境,更坚定了传播科学养宠理念的决心。

兰多湾稳步发展后,董小琛想起创业时“把兰多湾开遍全球”的誓言,将出海第一站选在新加坡——既有本

地合伙人加持,又有深厚华人文化便于融入。出海之路高光与高压并存,她既兴奋于将中国宠物服务体系推向国际,又倍感责任重大,深知自己承载着中国宠物行业的专业度与商誉。

为做好新加坡市场,董小琛亲自考察当地头部宠物店,迅速明确定位,将兰多湾十六年的服务体系、标准流程同步过去,让当地伙伴震惊于中国宠物行业的专业。如今,兰多湾新加坡两家门店已成为当地高端宠物服务标杆,既贴合本地需求,也让中国宠物专业度获得国际认可。

匠心致远: 赴远方 坚守初心向未来

十六年来,董小琛始终以“把宠物当家人,把服务当照护”作为兰多湾核心竞争力。她认为,兰多湾的成功,靠的是温度与专业,而非规模与利润。宠物的无声需求,藏在眼神与动作里,兰多湾要做的,就是用专业、温柔与尊重,守护每一个毛茸茸的生命,守住每一份信任。

忙碌之余,董小琛坚持运营200万粉丝的宠物自媒体。起初只是宣传品牌,直到看到粉丝“喂猫咪吃馒头”的误区,她深受触动,决心用影响力传播科学养宠理念。在她看来,流量只是载体,让专业被看见、让毛孩子被正确照顾,才是真正的责任。

在网红猫咖泛滥的当下,兰多湾猫咖始终长红,核心在于坚守“猫的家,人类是客人”的定位。董小琛认为,猫不是道具,舒适与安全才是第一位,这里的每一处细节都为治愈人心设计,唯有猫舒服,才能真正疗愈进店的人,这便是兰多湾猫咖的核心壁垒。



董小琛

如今,兰多湾在天津有10家商场店、新加坡有2家门店,涉足多个领域,成为行业标杆。董小琛表示,未来兰多湾不求快、只求稳与强,将深化宠物健康养护、稳住国内外合作模式、精选宠物产品,持续推动行业升级,守护更多毛孩子的健康快乐。

谈及创业感悟,董小琛坦言,创业是逼出潜能、深耕一事的过程。若论辛苦,她不愿再选,但为了热爱与毛孩子,她甘愿再走一遍。她想告诉当年的自己,这条路虽难,但那些被守护的生命、那些温暖瞬间,终将不负所有付出。

十六载春秋,董小琛从懵懂热忱的少女,成长为从容坚定的创业者;兰多湾从一家小店,发展为跨国品牌。她用爱与坚守证明,真正的财富,是创造的价值与守护的温暖。未来,她将继续以爱为舟,带着兰多湾与初心,在宠业星河中稳步前行,奔赴更远的远方。

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

中国建设银行
China Construction Bank

理财漫谈

理财如栽树:守好钱袋子,育好财富林

楼下便利店老板张姐此前轻信“年化20%无风险”的理财骗局,险些亏掉辛苦攒下的周转金,经证券从业人员点拨后,用“货币基金+短债基金”组合打理流动资金,投资走入正途。

理财的第一步是筑牢“安全防线”。应急储蓄金就像树木的根系,是抵御风险的基础,建议预留3-6个月生活费,存放在货币基金等流动性强的产品中,随取随用。同时要分清债务性质:房贷等良性债务可合理规划,但信用卡套现、高息网贷等恶性债务如同蛀虫,需优先清偿,避免陷入“以卡养卡”的利息黑洞。对理财新手而

言,无需追求复杂产品,基金定投就是入门良方。每月固定投入小额资金,通过长期坚持平摊成本,能有效降低市场波动风险,适合积累教育金、养老金等长期目标。保守型投资者可关注R1、R2级理财产品或纯债基金,风险适配且省心省力;风险承受能力较高者,可搭配30%左右的股票型基金或指数基金,分享经济增长红利,但需牢记“高收益必然伴随高风险”,远离“保本保息超6%”的虚假宣传。

理财就像种树,没有捷径可走。复利效应需要时间沉淀——以年化6%计算,10万元连续投资10年,终值

可达17.9万元,这就是长期坚持的力量。同时要建立预算意识,用532法则支配收入:50%用于生活必需,30%用于个人消费,20%用于储蓄投资,让每一分钱都用在刀刃上。



本文作者:马家弘
首创证券天津投教基地讲师、首创证券天津围堤道营业部凌云预备营员工,曾获天津电视台理财师大赛“精英团队奖”。