

创业导师高泽金精准支招 老兵闯出千万宠物产业



高泽金(右二)指导退役军人创业者创业。

文/图 湖北日报全媒记者 王孝武
通讯员 胡振东 陈凯 实习生 邱瀚锦

4月27日下午，武汉市洪山区关山街道，“梦想卓创”孵化器里一派繁忙，数十个年轻创业团队在高泽金的辅导下，完善着自己的商业计划书。

从2016年创办该创业孵化器以来，高泽金培育指导过5000多个创业团队，其中有800多个退役军人创业团队。伴随着退役军人创业热潮，这些年轻的军创企业如雨后春笋般拔节生长，其中3家销售额过亿元，14家达到千万元级营收规模，带动数万名退役军人就业。

高泽金，被大家称为退役军人的“造梦师”。

大学老师跨界 “军创杯”导师

2001年，高泽金从武汉大学国际贸易专业毕业。几年后，他辗转转入武汉软件工程职业学院(武汉市广播电视大学)，成为一名大学老师。

“课上得不错，但总是觉得空洞，与实际脱钩。”高泽金是个较真的人，他的教学能力虽然受到学校认可，但内心一直有个声音：“我给学生讲的课，自己相信吗？验证过吗？”

在武汉市“大众创业、万众创新”的热潮中，他一边上课，一边走向创业孵化一线，成为武汉市创业天使团导师。他创办的“梦想卓创”创业孵化器，成为创客“会客厅”。这些创客以大学生为主，还有一些退役军人。

“退役军人有共同的优点，他们不仅身体素质好，而且有很强的开拓精神，意志力、执行力也特别强，这些特质对于创业来说是很大的优势。”高泽金说。

2020年8月5日，湖北首届“军创杯”退役军人创业创新大赛复赛在武汉软件工程职业学院开赛，时任该校创业学院院长的高泽金应邀作为赛事评委。至今，他已连续4届担任湖北省“军创杯”评委和创业导师，指导退役军人优化提升创业项目，在各自选择的赛道上实现梦想。

80后退役军人王瑞创办武汉亚为电子科技有限公司，将在部队学到的技术转化为商业化产品，企业先后拿到80余项专利，入选国家级试点平台，荣获湖北省科技进步三等奖。

退役军人宋海明确“种菜产销”全链条供应链发展方向，他创办的“屈橙鲜”越做越大，2025年入选湖北省重点龙头企业。

协助搭建训犬团队 销售额突破2000万元

“开始创业时，我选择的是魔术培训行业，做得异常艰难，迷茫中找到了高教授。”4月28日，90后退役军人贺声钰告诉湖北日报全媒记者，他怎么也想不到，高泽金居然让他去“养狗”。

“家养犬带来了一系列社会问题，把犬培养好，不仅能减轻饲养人的麻烦，而且有利于社会安全，这是刚需。”高泽金说，贺声钰熟悉犬类驯导，可以深耕犬类培训赛道。

在高泽金持续鼓励下，贺声钰以宠物个性化驯养服务起步，结合部队军犬训练经验，自主研发适配家庭宠物的训练科目，有针对性地矫正宠物不良习性，优化宠物与人的互动模式，完成创业初期的市场试水。

随着服务口碑不断积累，贺声钰的业务迅速增多。但由于项目服务周期长、人力成本高，他的经营始终“叫好不叫座”。

在高泽金的建议下，贺声钰调整经营逻辑，由被动接单矫正转向主动培育销售，改变原有单纯为客户驯养成年宠物的模式，批量

购入优质幼犬，依托成熟的训练体系，先完成驯化，再面向消费者定向销售。此举一下打开盈利空间，创业项目从小微个体经营迈入规模化发展。

2023年，在高泽金协助下，贺声钰租下湖北省林业局青龙山园区专属场地，依托园区20余间独立用房，对不同品种、年龄、训练阶段犬只实现分室分区饲养管理，搭建起规范化、集约化、标准化的专业驯养基地。他还着手搭建专属训犬团队，吸纳志同道合的退役军人与专业技术人员加入团队。

凭借特色化经营模式、成熟的驯养技术与良好的品牌口碑，贺声钰的宠物驯养产业快速出圈，行业影响力持续向外辐射。江苏、杭州等地纷纷抛来橄榄枝，以优惠政策、优质场地、资金扶持等优惠条件，邀请他异地建厂发展。截至2025年，贺声钰的宠物销售额已超过2000万元。

妙“药方”把屈橙鲜 复制到多个省份

10年前，从特种部队退役返乡的宋涛创办屈橙鲜，立志打通家乡鲜果出山通道，破解秭脐橙滞销难题。

“漫山遍野的好橙子，卖不出去只能烂在地里，看着心里难受。”宋涛介绍，创业起步阶段，高泽金教授结合新媒体电商发展趋势，为屈橙鲜定制轻量化、低成本的销售方案：精准锚定十万粉丝量级的腰部网红，以分层化、多元化的网红销售矩阵打开销路。

在高泽金指导下，屈橙鲜完成网红资源对接、产品卖点梳理、直播脚本优化、短视频内容策划，依托多达人同步种草、直播带货，屈橙鲜订单量大幅暴涨，鲜果滞销难题成功化解。

“滞销问题解决后，新的短板又暴露出来。部分农户以次充好，残次果、小果混装发货导致消费者差评，品牌口碑受损，为企业长期发展埋下隐患。”当宋涛再次问计时，高泽金为他开出了一剂统购统销的“药方”。

“统一收购、统一筛选、统一定价、统一管控，从源头上杜绝农户自主供货带来的品质不稳，实现标准化运营。”高泽金介绍，标准化运营带来了订单激增，屈橙鲜吸纳本地橙农为产品分拣、打包封装、仓储管理等岗位工作人员，将单一的种植农户转化为产业服务参与者，拓宽农户收入渠道，实现商业价值与社会责任统一。

随后，高泽金指导屈橙鲜跳出单一本地产品思维，依托成熟的商业模式，为四川、广东、广西、江西等多个农业大省的本地特色鲜果、地标性农产品赋能。从单一县域脐橙销售，到跨区域农产品全域服务，屈橙鲜完成了从产品经销商到产业服务商的转型升级，年产值突破7000万元。

“屈橙鲜一步一个台阶，先后破解了鲜果滞销、品控混乱、人力短缺、物流受限、市场狭窄等难题，每一步都离不开高教授的辅导。我想对创业的老兵们说，不必畏惧创业中的困难，每一个痛点都是升级的突破口，只要在解决实际问题中不断提升核心竞争力，我们的企业就能越走越远。”宋涛说。

荆楚老兵

湖北日报
省退役军人事务厅
合办



高泽金(右)对宋涛(左)进行实地指导。



高泽金在湖北省第二届“军创杯”退役军人创业创新大赛上。

引进产业 联村发展 助农直播 “酒窝书记”覃浩的三场硬仗



覃浩(左一)走进田间推销当地农产品。

湖北日报全媒记者 王孝武

4月27日，共青团中央、全国青联发布2026年度中国青年五四奖章新时代青年先锋奖。湖北恩施州宣恩县万寨乡向家村党支部书记覃浩荣获“新时代青年先锋”称号。这位90后退役军人放弃在外打拼的机会，回到生他养他的大山，带动周边村庄1000余户村民增收，拉动片区集体经济增收超200万元，村民增收260万余元。

“创业是就业之源，也是最重要的致富路径之一。作为一名退役军人，我有一种很强烈的使命感，要想想方设法带领乡亲们过上好日子。”27日上午，覃浩接受湖北日报全媒记者采访时说。

2014年，24岁的覃浩回到家乡向家村。向家村有5300亩茶园，按照传统种植模式，每亩收益仅约3000元。覃浩没有固守旧阵地，通过外出学习考察引入“新武器”——亩产值可达2万元的羊肚菌以及黄皮西瓜、草莓等高附加值农产品；推动打造“农业+”模式，建设现代农业基地，培育“草莓节”“花海读书会”等特色品牌，成功将单一茶产业转型为“一茶为主、多业并举”的融合新格局。

这一仗成效明显：村集体经济收入显著增长，村庄荣获“湖北省乡村振兴示范村”称号。2017年，覃浩当选为村党支部书记。

覃浩的“第二仗”瞄准向家村周边发展滞后的村。2022年，万寨乡党委推动向家村联合周边长堰沟村、芷药坪村和石心河村三村，成立向家片区联村党委。覃浩走访了周边三个村庄，和其他村支书一起召开村民议事会、院落座谈会等，达成一致意见——构建利益联结机制，协同发展。“出同样的钱，利润四个村平分。”覃浩介绍，各村按照股份分红，在独立发展的基础上保证利益分配。

经过全面评估，覃浩带领村民确立了“农业+旅游”的复合型产业发展路径：利用黄皮西瓜、草莓等特色农业打造采摘园，吸引游客采摘旅游；打造精品合作社、农家乐、民宿等多元业态，形成旅游产业链。截至2025年，向家片区累计接待游客10万余人次，带动周边村庄1000余户村民增收，拉动片区集体经济增收超200万元。

覃浩的“第三仗”，剑指助农直播。为帮助村民打开农产品销路，覃浩从2024年开始直播带货。刚开始时，他在镜头前紧张得语无伦次，直播间人气低迷，让他一度心生退意。但看到村民们背着背篓、挑着箩筐等他卖货时，他又重燃斗志。他组建团队，赴各地考察学习。慢慢地，覃浩在网络上人气攀升，还被网友亲切地称为“酒窝书记”。

“欢迎大家来到我的直播间，我是‘酒窝书记’覃浩。”从2024年至今，覃浩团队已开展助农直播活动100多场，向全国各地销售农产品超3000万元，帮助农民增收260余万元，抖音账号“酒窝书记——覃浩”粉丝量增至36.5万。“红”起来的覃浩，还主动带动高罗镇的黄良春书记一起直播，帮助其他乡镇的书记一起成长。

“促进乡村振兴，带动乡亲致富，是一名村支书的必修课，也是一名老兵的担当。”覃浩说，返乡创业之路充满艰辛，但看到乡亲们脸上绽放的笑容，觉得一切都值了。

汤军：从汽车4S店老板 到低空联盟发起人

湖北日报全媒记者 王孝武

4月26日，嘉鱼县2026年退役士兵电气自动化与无人机应用技术与维修培训班顺利落幕。120名退役军人在短短20多天里，完成电气自动化、无人机应用技术与维修技能培训。

“低空经济前景无限，现在入局正当其时。”活动承办方之一，武汉隆泉重生应急科技有限公司董事长、湖北戎创低空联盟发起人汤军说。

从部队退役后，汤军当过多年汽车4S店老板，在摸爬滚打中积累了经验，初心更加坚定。“创业是要用手中资源，为他人、社会做有意义的事。”汤军说。

为什么将企业命名为“重生”？“重生不是简单地从头再来，是帮助他人重拾希望，开拓出新的可能。”为解决传统救援方式的局限，他创办了重生应急救援科技公司。

将应急领域与低空经济结合，是因为家里的一次变故。“如果有直升机，就能为抢救生命争取机会。”2025年7月，湖北戎创低空联盟成立，汤军推动企业成为发起单位。

跨界后，技术壁垒、人才短缺等难题接踵而至，汤军牵头组建研发团队，与武汉大学、武汉理工大学等科研机构达成紧密合作，打通技术瓶颈。针对人才缺口，他依托省退役军人事务厅，搭建定向培养平台，培育出一批专业退役军人飞手，成为行业核心力量，让他们开启人生新赛道。

为中山公园等搭建数字化养护平台 武汉边防老兵 用AI管园林

他从最基层的资料员、施工员做起，一路做到公司管理层，用10年时间摸清了全产业链。

2018年，李泽君创办武汉仕代环境科技有限公司，带队研发数字园林养护平台，通过集成全园的摄像头、物联感知设备、公园服务设施等，对公园的人、事、物进行数字化调度，对公园的游客动态、设备运行、秩序安全等实时监测，并加载了自研的AI算法，自动识别落水、攀爬、地面垃圾等情况，生成分类工单，实时发送至各班组的手机终端，及时处置，实现“一图统览、一网统管”。团队还开发“园博士”平台，用户拍植物就能查种类、辨病害，既普及知识又搭建起共治桥梁。公司先后为武汉中山公园、解放公园等多个园区搭建了数字化养护平台，并拿下50多项智慧园林方面的专利，入选工信部物联网赋能典型案例(园林管理唯一)等多项荣誉，业务拓展到四川、湖南、云南等多个省份。

湖北日报讯(记者王孝武)4月28日，在武汉举行的2026年湖北“风景园林月”系列科普活动现场，武汉仕代环境科技有限公司董事长李泽君发布最新研发的“城市园林智能化巡查系统”和“园林数据智能服务平台”。

“我们的目标是园林垂类大模型为核心，构建覆盖设计、养护、巡查管理全链条的智能生态，将园林AI智能体打造为行业基础设施级资产，成为园林行业AI智能化升级的‘排头兵’。”李泽君说，在园林人数十年的不懈努力下，我国已经建成领先世界的高质量城市绿地体系，行业也从大规模的增量建设转向存量提质和精细化运营，在AI技术快速发展的当下，仕代公司将充分发挥自身优势，通过AI赋能提升管养效能，为湖北智慧园林发展贡献创新力量。

李泽君曾在西藏边防部队服役。2008年，他脱下军装，带着军旅生涯淬炼的坚韧与果敢，一头扎进园林行业。