

特刊

2023大灣區傑出企業家大獎頒獎典禮

伊胞樂生物製藥有限公司創辦人兼行政總裁 李藍

健康產品要人人都吃得起



Cytologics伊胞樂生物製藥有限公司創辦人兼行政總裁李藍。

Cytologics伊胞樂是一家集研發、生產、銷售於一體的本港生物科技產品公司，研發團隊由香港著名大學的生物醫學博士組成，將先進生物科技研究成果應用於保健品和護膚品的開發。自2021年開始進軍零售市場，伊胞樂產品推出以來，以其品質和效果見稱，很快就得到了消費者的讚譽和好評。

執着用心開拓市場

李藍投身商業已有20多年，不管做任何產品都執着認真。2006年，她開始自己做生意並開設了自己的工廠。不服輸的她在面對市場困境時依舊堅持，她回憶奮鬥歲月：「當很多人都選擇放棄工業的時候，我依然在認真地做產品，透過改革、創新、開拓，改變了傳統工業所面對的困局，並且不斷地努力尋找新的出路，因此獲得了多個業界獎項和肯定。」

對於Cytologics伊胞樂，李藍也堅持着一貫的高要求，她表示：「我做產品絕對不接受得過且過，這不僅是對業績的追求，更是因為我所有的親人朋友都在使用我的產品，保護大家的健康是我的責任和承諾，必須好好做產品。」在三年疫情期間，李藍懷着謙卑的心努力學習，投放大量時間在產品的開發過程，親自管理產品的每一個環節，無論是選擇原材料還是生產技術，由設計到印刷包裝，她都會認真監督。為了給產品提供技術保障，她會定期與博士團隊和專家進行交流，共同研究新技術和新產品。她表示：「我最近常常與日本有關領域的專家進行研究合作，日本人對工作的認真和執着讓我深受感動，他們絕不會因為急於賺錢而縮短或加快生產流程，他們對每個工序的一絲不苟很值得我們學習。」李藍表示自己堅守做好產品的初心，源自於叔叔的教導：「不需要你們做到最大，但必須要你們做到最好。」

健康愈受重視 養生產品頻現

經歷疫情，大家更加真切地認識到健康的重要性，深刻地改變了人們的消費模式。李藍認為，母嬰和美妝類產品曾是消費市場的主力，現在健康產品已經取而代之成為首位。她說：「過去，香港人並不很注重養生，年輕人更傾向於金錢花在吃喝玩樂和打扮上，而不是健康。疫情之後，我覺得香港人的消費模式有了明顯的改變。」

近年來，包括NMN在內的健康養生產品如雨後春筍般出現。無論是網站還是實體店，都開始重視健康產品的銷售。李藍表示，Cytologics伊胞樂的NMN產品早在2021年就已經推向市場。2022年很多臨床研究證實了NMN的有效性和安全性，市場上的NMN產品選擇便越來越多。她說：「從Cytologics伊胞樂的NMN產品銷量看來，消費者越來越相信科技可以改善人類健康的說法，非常接受這些新興保健產品，現時每月已超過一萬瓶銷量。」伊胞樂的產品除了在海港城LXC有專櫃，萬寧、ESDlife網站等都有銷售點。未來將進軍大灣區，並通過京東、天貓等平台開拓內地市場。



李藍親自到拍攝現場與Cytologics伊胞樂β-NMN18000鉑金版的代言人楊卓娜友好互動，並與工作人員一起參與過程，給人留下深刻印象。



Cytologics伊胞樂以實力支持贊助與其形象相符的健美比賽——「十大健美名人頒獎典禮」的。



Cytologics伊胞樂形象健康，並獲得TVB節目《中年好聲音2》的邀請成為節目指定NMN贊助產品。



李藍作為東區工商聯的代表，早前舉行了一場盛大的滬港交流和戰略簽約儀式。



在疫情期間，多次關懷社區並捐贈大量口罩和物資。



李藍用心去關愛社區老人，疫情期間親自到社區每家每戶派發防疫包。



李藍一直秉持着「人人為我，我為人人」的理念，積極參與社區活動，並成為南區關愛隊的主力成員，為社區盡一分力量。



除了關愛老人家，李藍也關注和支持青年和學生們的交流活動。

【香港商報訊】記者呂明霞、康鈞森報道：Cytologics伊胞樂的創始人李藍一直致力把世界各地的優質產品帶回中國，讓更多人能享受到各種優質產品。自從疫情爆發以來，她更加意識到健康保養的重要性，本着造福他人的初衷，決定投身大健康產業，創立了Cytologics伊胞樂品牌，並開發出一系列針對人類健康的產品。李藍表示：「我的初衷是先以大家的健康着想為使命，其次先到賺錢。」



率先引入日本人氣No.1 NMN品牌，專門針對年輕一代的健康補充品 CYTOPURE NMN ATHLETE。

專心做好科研 開拓更多產品

自從NMN被應用於保健品以來，由於其獨特的功效，市場上同類產品越來越多，但價格仍然較高。李藍表示，伊胞樂選用最優質的原材料，也採用最好的生物酶法提取，價格卻定位非常親民低於市場上大部分的產品，這個理念讓伊胞樂得到經銷商和消費者的大力支持，各大百貨和平台都主動邀請伊胞樂的產品入駐。她說：「早幾年NMN剛剛推出時，價格最高時要二萬多元才能買到。現在，價格已經開始回落到合理水平。而我認為，健康是唯一人人平等的權利，NMN並不是奢侈品，而是日常的補充品。它必須是每個人都能負擔得起的。我寧願降低自己的利潤，讓消費者享受到這個好產品，出發點是幫助每個人獲得健康。」

談到產品宣傳，她笑稱：「我的大部分客戶，都是先由用家，主動成為我們經銷商或合作夥伴。」低調一直是李藍的人生名片，平時與朋友交流時，她很少主動推銷自己的產品，她始終認為好產品本身才是生意的關鍵。疫情期間出於對朋友的關心，李藍經常給朋友們贈送產品，這意想不到地帶來了大量的回購客戶。李藍表示，產品宣傳在經營中是其次，口碑產生的裂變效應才是真正強大的。

先進技術加持 產品優勢突出

Cytologics伊胞樂的產品經過嚴格的臨床試驗，證明具有提高細胞活力、增強免疫力、促進新陳代謝、保護及修復細胞功能，以及抗氧化等多重效果。創始人李藍描繪其產品的影響力：「NMN在內地被喻為『唐僧肉』，因其能有效地延緩衰老，甚至逆轉細胞年齡，同時清除體內垃圾，加快新陳代謝，有助於提高記憶力和專注力，保護眼睛，改善睡眠質量等。」

李藍強調，尖端科技是伊胞樂產品的最大競爭優勢。她解釋：「伊胞樂是最早將諾貝爾醫學得獎技術『Liposome脂質體』應用於NMN產品的品牌。Liposome技術將活性成分包裹在微小的脂質囊泡中，直接帶進細胞，大大提高產品的吸收率和持續性。」出架的產品效果使伊胞樂在市場上受到消費者的熱烈追捧。

目前，Cytologics伊胞樂的保健產品主要包括NMN9000和NMN18000等，以滿足不同年齡和需要的消費者。未來繼續推出日本生產的細胞再生護膚品及Cytopure系列補充品，該系列由日本東京大學的教授團隊帶領研發，並在日本生產原裝入口。李藍說：「這是一個真正日本人氣NMN品牌，並且在日本各大百貨公司如伊勢丹等熱銷中。在香港，定價將比日本更加優惠，該系列的目標市場為年輕人，主打科研和天然的溫和效果，可以被視為年輕版的NMN。她打趣地說：「年輕人不應該等到身體出現問題才開始保養，在最佳的健康狀態下開始保養細胞，可以直接減少日後患病的風險。」相信這個系列將吸引更多年輕的消費者，以及熱愛運動的人群加入NMN行列。

積極參與社區活動 承擔社會責任

「大健康產業是一個好開心的生意，既可以幫人也可以掙錢。」李藍認為，作為年輕企業家，我們需要在追求利益與回饋社會之間找到平衡。她直言：「我參與了很多扶貧和社區活動，深深明白到自己要努力奮鬥，才有能力和彈藥回饋社會。」

李藍積極回饋社會並幫助他人，作為華富邨南區關愛隊的一員，她覺得非常充實和貼地，經常親自進行家訪關心獨居老人。由2015年李藍才真正開始參與社區和社團活動，並親身出席各種慈善活動和扶貧行動。她鼓勵年輕人積極參與一些商會交流和社區體驗。她認為香港年輕人並非不想關心社會，而是他們每個月的開支只能僅僅足夠自己的生活，並沒有多餘積蓄去關愛其他人。所以，年輕人如果能夠參與各種社區義工服務，人會慢慢變得更有愛心，感受幫助他人而獲得更多滿足感。

此次訪問使我們認識到李藍不僅是一位成功的企業家，也是一位熱心公益，積極回饋社會的公民。她的故事激勵我們在追求商業利益的同時，也不忘對社會作出貢獻，實現個人和社會的共同進步。

伊胞樂簡介

Cytologics伊胞樂生物製藥有限公司是一家由香港著名大學生物醫學博士組成的研發團隊所創建的生物科技製藥公司。該公司專注於研究、開發和生產高品質的營養補充品和護膚品。自公司成立以來，Cytologics一直以幫助人們保持健康和美麗為目標，致力於提供科學驗證的健康和抗衰老解決方案，成為香港消費者的首選品牌之一。

Cytologics伊胞樂β-NMN率先採用諾貝爾醫學獎「Liposome脂質體導入技術」加強NMN攝取，該技術能減少成分流失，迅速吸收轉化為NAD⁺，活化體內細胞及激活長壽因子，產品效果明顯，已廣受本港及國內外消費者歡迎。Cytologics伊胞樂β-NMN純度高達99.9%，採用天然酶法提煉，經國際安全認證其安全和效用。

此外，Cytologics將引進日本人氣No.1的保健品品牌CYTOPURE NMN ATHLETE。該皇牌產品是專為年輕一代設計的全方位健康補充劑，產品將於10月正式登陸香港。