

# 两大学同窗联手创业 研发解酒保健品让畅饮也“脸不红”



年轻人创业多数选择在科技业打拼，但潘奇峰（左）和符策凯却选择市场竞争激烈的保健品业，除了是兴趣之外，也希望能对社会做出贡献。

（受访者提供）

李蕙心 报道

hueyshhin@sph.com.sg

做生意赚钱很重要，但对保健品DrinkAid的两位创办人而言，能帮助人们保持身体健康并对社会做出贡献才是他们创办公司的宗旨。

DrinkAid公司创办人潘奇峰和符策凯曾是新加坡管理大学同学，一个读法律，一个念经济，同样27岁。两人在2020年携手开公司当起老板。

他们接受《联合早报》访问时说，他们喝酒后都会满脸通红，出现亚裔脸潮红（Asian Flush）反应，但市面上缺乏能有效防止这类反应的药品，于是在冠病疫情暴发前便萌生销售解酒保健品的念头。

向来注重保健的潘奇峰拥有营养师资格证，熟读天然植物和原料的解酒研究报告，因此以最“原始”的方法做实验，自己调配解酒配方与符策凯服用。

## 多次测试和调整 终于找出最佳配方

他们按不同的原料比例进行调配，测试每种配方时都同样喝一罐啤酒，然后记录自己的身体反应。在多次测试和调整之后，

终于找出最佳配方，而真正推动创业进程的是当他们获选加入新的孵化器（incubator）计划之后。

这对他们来说是一项重大认可，也让他们意识到这门生意很可能成功。

年轻人创业多数选择在科技业打拼，但两人却选择市场竞争激烈的保健品业，除了是兴趣之外，也希望能对社会做出贡献。

潘奇峰说：“从10年前开始，我便对保健品很感兴趣，我一直希望能用保健品帮助他人，也相信我有这个能力……我觉得我可以用这种方式回馈社会，创造能让人们喜欢并改善他们生活的产品。”

冠病疫情导致许多夜店暂停营业，社交聚会的人数也严格受限，公司在这个时候推出产品，市场反应却出乎意料地热烈。潘奇峰透露，公司在海外生产了第一批1000盒产品，在短短两个月内就售罄，而他们原本预计只卖出大约100盒。

“其实大家都期待能出去聚会，我们有朋友说已经在家开始小酌，如果能出去聚会就开怀畅饮。去年我们进入第三阶段解封期，产品推出后不久便销售

一空，我们在七天内便回本。”

市场反应良好，可是疫情阻断全球供应链，DrinkAid也面对原料供应受阻的问题，公司于是努力开拓新的供应来源，以确保能顺利生产产品。

如今社交聚会限制放宽，意味着需要解酒的人可能增多，对公司来说是扩大生意的契机。

符策凯说，公司希望能维持产品的优质形象，所以只在大型网络平台 and 知名夜店销售，并未通过直播方式批量售卖。

公司同时也在考虑在药妆店和便利商店售卖，可是上架费是最大的阻碍，因此必须仔细规划。

## 有意进军泰国台湾市场

除了本地市场，他们也把希望能在不久的将来进军饮酒文化较盛行的泰国和台湾。

药剂科技日新月异，公司也在探讨如何改良产品，其中一项计划就是利用三维打印技术生产。

潘奇峰说，以这种方式制作的药物效果更佳，科技减少服用量。他们也在研究制作解酒软糖，方便无法吞咽胶囊的消费者食用。