

小凝珠如何“洗”出大赛道

这家广州日化企业七年造“品牌梦”

文/羊城晚报记者 杭莹 孙晶
图/羊城晚报记者 胡彦 董鹏程



“最开始涉足洗衣凝珠这个领域时，国内基本没有企业在关注。”对话起初，广东优凯科技有限公司（下称“优凯科技”）董事长黄平就告诉记者。

区别于货架上常见的洗衣液、洗衣凝珠在外观上更加小巧，投入水中数十秒后，包裹液体的一层薄膜即可自动溶解，装在其中的有效洗涤成分被释出。

作为一家成立仅7年的中小微企业，总部位于广州、生产基地在佛山的优凯科技目前已是广东省专精特新企业、佛山市隐形冠军企业。凭借着在洗衣凝珠方面的核心竞争力，优凯科技在日化洗护行业的“红海”中挖呀挖，挖出了全国30%以上的日常份额。

二次创业 预想了最坏的结果

中国的洗涤用品行业竞争激烈，现有企业和新进企业都在不断投入大量资金，推广新产品，提高市场占有率为前提，从而提高洗涤用品行业的发展水平。无疑，这里是一片红海，而黄平自工作以来，就一直在这片红海中掘金。

有调查显示，目前，广州立白、蓝月亮集团、威莱日化、朝云集团等市场份额占比较大的本土家庭日化产品生产企业均分布在广东省，其中立白集团位居中国家庭日化市场占有率的第一位。黄平从中走了出来、又以另一种形式“走了回去”。

离开立白采购中心之后，黄平先是进入到化工颜料市场的创业大军中，关注到洗衣凝珠赛道后，2016年，他成立了优凯科技。“当时身边的朋友基本都是劝我的，觉得这个赛道国内几乎没有先例，市场发展完全是未知数。”回忆起当时的场景，黄平表示，“我个人很看好这个市场，也预想了最坏的结果，最糟糕就是我投入

500万都‘烧’完，大不了从头再来”。

相比消费者习惯的洗衣液这类衣物清洁产品，洗衣凝珠不仅仅是抽干了一些水分，而是要求必须有更高倍数的浓缩，以及水溶膜的包膜技术等都让洗衣凝珠的研发和生产要求数量增加，是推动中国洗涤用品行业市场规模发展的主要原因。随着消费者生活水平的提高，人们越来越注重生活品质，在洗涤用品上的投入也越来越多，消费者需求的不断增长也促进了洗涤用品行业的发展。而这也许就是为什么黄平要下定决心，在OEM（原始设备制造商）和ODM（原始设计制造商）都赚钱后，开始了辛苦的打造品牌之路。

2017年，用一年多时间稳定的产品质量和供应链后，优凯科技成为了联合利华的洗衣凝珠产品代工供应商，也逐渐在行业内打开了市场。黄平敏锐地感知到，越来越多的日化企业开始入局洗衣凝珠市场。“我是欢迎大企业入局的，这让我更坚信自己的判断是正确的。”在这一趋势下，黄平的胆子变大了，步子也迈得更大了。

这次，他不再满足于做代工，他想创建自己的品牌。

掌握品牌主动权 才有无限可能

消费者对洗涤用品的需求增加，是推动中国洗涤用品行业市场规模发展的主要原因。随着消费者生活水平的提高，人们越来越注重生活品质，在洗涤用品上的投入也越来越多，消费者需求的不断增长也促进了洗涤用品行业的发展。而这也许就是为什么黄平要下定决心，在OEM（原始设备制造商）和ODM（原始设计制造商）都赚钱后，开始了辛苦的打造品牌之路。

走进优凯科技的生产车间，浓缩的洗衣液、柔顺剂和消毒液通过三腔独立封装设备，“凝结”成为一颗颗晶莹剔透的珠子。优凯科技生产部体系经理税必会向羊城晚报记者介绍称，正在生产的是优凯科技的自有品牌“Quaimi 偶爱您”旗下的三腔浓缩酵素洗衣凝珠产品。

他透露，三腔洗衣凝珠

包含了三种目前国际上最先进的技术：生物酶技术、水溶膜封装技术和生物基表达技术，优凯科技研发总监王新权表示，优凯科技是国内第一家三腔洗衣凝珠生产厂家。在优凯科技“杀入”三腔洗衣凝珠市场之前，国内乃至全球能生产三腔洗衣凝珠的只有宝洁公司。早在2020年，国内常规超市中超过30%的三腔洗衣凝珠产品均由优凯科技生产。

代工的市场份额已经足够大，为什么还要从零开始做自有品牌？黄平一直坚定地认为，只有将品牌主动权掌握在自己手中，才会拥有无限可能。“其实一直都有规划，只是2021年觉得时机到了。”

2022年，优凯科技自主研发和生产的“偶爱您”牌凝珠销售额就实现了230%的增长，该品牌的三腔浓缩酵素洗衣凝珠

目前市场占有率已超过20%。“洗衣凝珠的主战场一直在线上。”为了进一步打开销量，黄平很清楚电商的重要性，他专门组建了电商团队，在京东、阿里巴巴、天猫、淘宝等开设品牌形象旗舰店，同时在抖音、小红书、微信等开通账号，以直播带货的方式在各电商平台上“狂刷存在感”。

越是深入到电商中，他越感受到了困惑和苦恼。“如今电商平台的趋势是卷低价，在这个趋势下，企业为了获得平台流量和曝光，只能不停压低价格，当企业无法正常盈利时，它所采取的多半就是降低成本。这就会让产品质量大打折扣。”黄平告诉记者，偶爱您的定位就是做最好的洗衣凝珠，目前产品销量很不错，但对市场“劣币驱逐良币”的担忧却一直存在于他心中。

2023年7月21日/星期五/经济新闻部主编/责编 李卉/美编 黄绮文/校对 张家梁

灵光一闪，东莞购彩者擒大乐透1009万元！

文/羊城晚报记者 丁玲
通讯员 粤体彩
插图 采采

6月26日，体彩超级大乐透第23072期开奖，东莞购彩者张先生（化名）凭借一张504元的“10+2”复式票，喜中大乐透一等奖1注，奖金1009万元，贡献个人偶然所得税200万元。6月27日，张先生来到东莞体彩中心办理兑奖。

“5”成幸运数字

张先生与中国体育彩票结缘已有十多年时间，这次中得大奖，更多是在赠票活动的加持下，尝试购买复式票的收获。张先生坦言，“平时我也有买大乐透，每次都是10元、20元左右，这次派奖活动购买500元以及

上，就有150元的赠票，而且我觉得复式票中奖机会也会多一些。”他表示，前区第一个数字是“05”，自己就打算用这组号码连续投注5期，没想到刚好在第5次就中了，知道中奖，自己整宿都没睡着。

中奖号码凭灵感选出

对于如何选号，张先生表示，“平时选号没有什么技巧，有时机选，有时自选，这次中奖的号码就是我全凭灵感选出来的。”

对于奖金的使用，张先生表示，这笔奖金来得正是时候。家里的孩子都

在上学，现在可以用这笔奖金规划一下，一部分用于小孩的教育和兴趣培养，一部分用于将来资助儿女或作养老储备金之类。

这款“多巴胺”顶呱刮更适合夏天

最近，大街小巷里开始流行“多巴胺穿搭”，在这个清爽的夏天，一款色彩鲜艳的“多巴胺”顶呱刮，为购房者带来无数幸运。

“10元-十倍幸运”即开票以对比强烈的红绿色为主色调，构成充满活力的夏日“多巴胺”配色，票面上的十张四叶草代表十倍的幸运，点缀的闪闪幸运星更寓意幸运不设限。

每次都选“十倍幸运”终被幸运选中

“‘十倍幸运’是我特别喜欢的一款票，我已经很久没有刮别的票了，每次来店里就选它。”山东烟台的金先生（化名）一走进体彩店，便购买了几张“10元-十倍幸运”，没想到竟然揽获一等奖25万元。

突然出现在眼前的大奖，让金先生和代销者两人都有点蒙，反复核对五六次后，代销者立即把体彩中心地址给金先生，让他“快马加



25万！

这款“多巴胺”顶呱刮更适合夏天

鞭”，把“热气腾腾”的大奖抱回家。

金先生说，“闲暇时路过体彩店，我就喜欢刮上几张再走，有时候和家人朋友在一起，我就拉上他们一起刮票，对我来说，顶呱刮简直是减压利器！”

交流购彩心得 当场刮出25万元大奖

6月25日，河南郑州的王先生（化名）在体彩中心开心地和众人分享中奖经历，原来在中奖当天，王先生路过一家体彩店时偶然想起，前几天买的大乐透彩票还在兜里，于是便进门让代销者帮忙看看是否中奖。在交流购彩心得的过程中，代销者向他介绍了“10元-十倍幸运”，王先生便当场刮了起来。

当“￥250000”的字样被刮出来时，王先生瞬间不淡定了，赶紧向代销者核对自己是否中奖，代销者也激动地通过终端进行确认，王先生这才相信自己真

的被幸运眷顾。谈及奖金用途，王先生表示，将用这笔钱改善家里的生活条件。“真的感谢中国体育彩票，给了我这么一个惊喜，以后我还会坚持购彩。”

坚持逛街购彩 喜中“十倍幸运”头奖

浙江湖州的周先生（化名），每次路过一家体彩商业综合体时，都会到店里刮几张即开票，这种娱乐方式已成为他的生活习惯。6月26日，周先生再次踏入门店时，一眼就看到“10元-十倍幸运”票面，便让代销者“来5张试试手气”，当刮到最后一张时，周先生突然一声尖叫，说自己中大奖了，激动得连忙找代销者确认。

代销者刚开始也不太相信，还以为周先生是在开玩笑，但接过刮开的票面仔细一看，果然中出了25万元一等奖。周先生连声说：“我太幸运了！这真是一次激动人心的购彩体验！”

潮州体彩开展公益体彩美丽乡村行活动

近日，潮州市体育彩票中心到潮州市铁铺镇溪头村开展“微光行动”之推动全民健身，助力乡村振兴——公益体彩美丽乡村行活动。

活动现场，潮州体彩工作人员为村民派送公益体彩宣传品，同时为村民讲解体彩公益基金的来源与用途。潮州卫生健康职业学院师生则为村民开展健康义诊服务，免费为老年人送上专业的“健康套餐”，现场开展测血压、推拿、艾灸、健康评估、八段锦教学

等多样化服务，切实为村民排忧解难。

活动结束后，潮州体彩中心前往铁铺镇溪头小学，为学校捐赠羽毛球拍、跳绳、乒乓球拍等体育用品。

接下来，潮州体彩将继续增强责任感、使命感，始终践行“公益体彩 乐善人生”的品牌理念和“来之于民，用之于民”的发行宗旨，集聚体彩力量助力乡村振兴。

（丁玲 广东体彩）

大号活跃 连号热出

——析体彩玩法走势

大乐透：前区：大号活跃，大小比关注3:2/4:1。和值上升，关注100—120之间。偶数热出，关注奇偶比2:3/3:4。012路比关注2:2:1。连号热出，关注中号区和大号区连号。后区首防双大、双偶组合。

七星彩：452—316—251—715—524—167+1、4、5。

排列3：精选号码三注：237、318、513。

排列5：精选号码三注：51253、31258、74365。（福星）



优凯
科技创始
人黄平

苦练内功做好三件事 向上市目标加速跑

快速打开的市场，对优凯科技的生产销量和品控提出了更高的要求。作为回应，优凯科技做了三件事：建设数字化工厂、强化降本增效、培养优秀人才。黄平说，这是在练内功。

优凯科技的工厂坐落在佛山市南海区里水镇。日常，黄平就是往返于佛山的工厂和在广州白云区的办公区，两地工作的模式让他平时和广佛两地的政府都有接触。在他看来，广佛的营商环境风格不同，但都彰显了“接地气、专注解决问题”的广东特色。也正是因为营商环境的加码，优凯科技才能快速搭建好自己的数字化生产基地。

中国洗涤用品行业作为家居消费的重要组成部分，在过去几年中发展迅速，市场规模也在不断扩大。根据市场调研在线网发布的2023—2029年中国洗涤用品市场潜力现状及投资吸引力研究报告分析，2019年中国洗涤用品市场规模约为3296.1亿元，比2018年增长了7.64%。有机构分析显示，广东占据中国日化行业70%的市场。

在未来几年，中国洗涤用品行业将继续扩大规模。

为此，黄平也加速了未来的布局。

“坦白说，我们公司的定位一直

以来就是希望成为新一代洗涤剂的领导者之一，不管是在中国还是在全球都是长远的目标。

具体来说，未来五年顺利

上市，并将我们的几个品牌继续完善和提升，自己品牌的占比能达到我们公司营收的40%左右。”

谈到未来五年的目标，黄

平还告诉记者，“从推动行业高

质量发展的角度来看，从我们

建厂到现在，一直坚持做的事

就是推动行业的高质量发展。

尤其是在建立标准方面，我们

是中国日用化工协会标准委

员会的委员，接下来5年，我们

还是会加大力度推动行业相关的

标准向更高的水准提升。”



洗衣凝珠样品

晚晚好彩·体彩 A12

恋乡(上)
彩民故事
插图:采采



老刘从部队转业到地方工作有20多年了，即将退休的他，很想念湖北老家。同一办公室的小王曾经问过老刘，退休后有没有回老家的想法，老刘没有明确表态，但从他的神情看，还是很向往家乡的生活。

老刘一直保持部队养成的干练果敢、做事认真的作风，分管的工作被他处理得井井有条，深得领导和同事的尊重和信赖。同一屋的小王有什么业务上的“疑难杂症”总愿意和老刘请教，老刘总是知无不言、悉心传授，对此小王很是感激。有几次，小王要拉着老刘去饭店“撮一顿”，都被老刘婉拒了。老刘说，他更愿意在家里自己做着吃，感觉外面的湖北菜再怎么说也没自己做得地道。有几次，老刘的老伴不在家，小王买了食材去老刘家，老刘亲自下厨烹饪美食，做出的菜品真的是“鲜、嫩、柔、滑、爽”，吃在嘴里的小王一边竖起大拇指一边赞不绝口。

老刘跟小王说，说来挺奇怪，

随着离家时间的增长，对家乡的感觉越来越强烈，真信了那句“落叶归根”，看来自己是真的老了。小王安慰老刘说，故土难离，那里有美好的童年、熟悉的味道和至亲乡邻，回家是每一位在外游子的共同心愿，这是正常的心理。老刘总是通过新闻关注家乡的变化，还不时与那边的亲友联络，掌握那里的动态。在前几年疫情严重的时候，老刘还为家乡捐了款，奉献自己的一片爱心。（朱延嵩）

广州体彩召开安全生产专题会议

近日，广州市体育彩票管理中心召开第三季度安全生产专题会议。中心全体人员、各区体育彩票工作部门负责人、专管员团队负责人及主管参加。

会议紧紧围绕隐患排查整治、安全风险防范、安全指导服务等重点工作，全面强化安全生产监督管理责任，抓实抓细安全生产和合规经营，盯紧苗头隐患，一旦发现问题要及时整改到位，确保不发生重大安全事故。

广州市体育彩票管理中心主任唐瑞勤表示，安全生产是体育彩票市场的生命线，全体与会人员要时刻保持危机意识和忧患意识，不放过任何细节，不轻视任何隐患。要按照运营管理安全、销售场所安全、营销活动安全、办公场所安全、治安和人



广
征
体
彩
平
台
点