

（痤疮）治疗费用高、疗程长、见效慢的难题呢？”帮儿子成功“战痘”让他对生物资源的开发利用有了更多信心，并产生了创业的想法。通过了解相关政策，确定公立医院医生可以在工作以外时间在岗创业后，徐敬将祛痘产品的研发提上议事日程，并创立昆明滇本生物科技有限公司。

### 探索专业路径

在徐敬看来，要跨界研发祛痘产品，自己虽然不专业，但也有一些优势。“虽然我要补上皮肤科的专业知识，要用大量时间学习国内外有关专著以及相关文献资料，但好在我的思维模式受皮肤科经典理论的约束较少，可以更好地结合生物学、病理学等学科的知识，进行综合思考和分析。”徐敬组建了由国内外知名医学、药学、生物学以及化学专家博士组成的团队，从青春痘的发病机理入手，开启专业化的产品研发之路。

“引发青春痘的主要原因有4个：皮脂分泌较多、雄激素分泌旺盛、毛囊堵塞、痤疮杆菌感染。很多时候，这些因素也会相互作用与影响。”徐敬介绍说，针对这4个诱因，他们要做的就是分别锁住各个靶点，阻断其诱发路径。

依托云南丰富而独特的植物资源，团队开始尝试从天然植物中提取有效成分。徐敬特意强调，云南植物中的有效成分含量很高，但磨成粉再加热的传统方式会降低其有效成分的活性。因此，他们选择采用低温萃取技术，虽然成本增高，但使用效果增强不少。

在团队的共同努力下，初代产品研发成功，徐敬和他的团队首先在动物身上开展痤疮试验。之后，徐敬通过大规

模招募志愿者的方式来检测产品效果，在完成800多例临床试验中，产品的有效性达90%以上，超出预期，这给了他们大范围推广产品的信心。

### 拓展推广渠道

虽然初代产品研发成功，但要把产品转化为商品，还需要一个较长的过程。“我们的初代产品有较为浓烈的中药味，如果进行市场推广，消费者接受度可能不高。”徐敬介绍说，除了气味，涂抹在脸上的药膏很油腻、易搓泥。为解决这两方面的难题，徐敬反复在有效性和实用性之间做对比试验，终于在2019年获得成功，推出新产品，并在2020年申请获得专利。

“我们的产品成分包含芦荟、柠檬提取物，还有水杨酸、藿香精油等，很多成分来自云南地方特色植物。”徐敬介绍说，作为一名医生，他深知产品安全的重要性，在经过大量临床试验的同时，产品通过了国家药品监督管理局的备案和法律上所需要的各项检测，产品安全性有了保障。

“云南要积极打造大健康产业，而我们的产品就是顺势而为，用最天然的植物成分，治疗久治不愈的顽疾。”徐敬对祛痘产品的市场推广信心满满。

受限于时间和精力，虽然徐敬及其团队研发的祛痘产品广受好评，但目前产品推广渠道主要在线上。“我们主要在备受青年人关注的‘小红书’App上进行推广，同时也参加各类化妆品博览会。”徐敬说，虽然有不少线下的祛痘机构邀请他们合作，但徐敬的团队更想努力打造出自己的品牌。

本刊记者 王学勇 / 文  
郝亚鑫 / 图