



## 提供「健康教練」服務 和開設濕疹專門店



「我小學和中學是濕疹最嚴重的時期，如果可以沒有這個病，我願意用很多東西來交換。」從香港大學營養學系畢業沒多久的李健彰（Harrison）直言，小時候病發時覺得痕癢難耐，一覺睡醒便發覺床鋪滿是碎屑血跡。他曾祈禱承諾，一旦他痊癒的話，就會用一生來幫助同路人。2022年，他辭去跨國銀行的職位，全身投入自己一手創立兩年的 WeDerm——濕疹專門店和「健康教練」服務（health coaching）。

## 自幼受濕疹困擾， 長大後決心反擊

Harrison 自小就因為濕疹問題遍訪中外名醫，幾乎與類固醇一起長大，然後在 2013 年暑假，奇蹟發生了。他說：「那年我就讀十年級（中學四年級），開始大量搜尋關於這個病的資訊。在看了很多資訊後，我發覺很多人都是從飲食着手。我開始在自己身上做實驗，試過生機飲食（raw food）、飲水斷食法等，後來我戒掉大部分垃圾食品和類固醇，大概半年後才看到成效。」

他解釋雖然類固醇能立刻紓緩濕疹帶來的不適，但治標不治本，每隔一段時間又會復發。在改變了飲食習慣和棄用類固醇 9 個月後，他開始感到自己在經歷重生。他說：「每次到健身房做運動時，發覺痕癢的次

數減少了，轉捩點就在那時出現。」

2013 年他逐漸康復後，他開始兌現自己的承諾。當時還是中學生的他喜愛寫作，首先開設了一個英文部落格 (blog) 來分享自己的經驗，後來將文章集結成 *The Eczema Manual* 這本書。他說：「我在 2017 年出版這本書，第一個月我感到非常興奮，外出時經常都會在書包裏放一本。」

他說有一回在地鐵站月台上看到一個濕疹患者，猶豫了一會後，最後還

Harrison 於 2017 年推出了著作 *The Eczema Manual*，希望能為其他同路人帶來幫助。（圖片來源：WeDerm）

## THE ECZEMA MANUAL

The Missing Compendium in  
Diagnosing, Treating, and Reversing Eczema



"The Eczema Manual is simple. It will help you conquer eczema, improve overall health, and bring your life back on track."  
Zoharaya F. Wexler (United Kingdom)

HARRISON LI

是鼓起勇氣拍拍對方肩頭，想把書本轉贈予對方。他說這就好像別人派送聖經一樣，但對方覺得太突然，反應不及，最後並未有接受書本。他說：「我以前以為有些人不需要幫忙，但有了那次經驗，我意識到，要別人接受幫忙，其實是需要一個更好的渠道。」

## 「在 2026 年前為 100 萬人根除濕疹」

在香港大學唸書時，他曾向學生會「廣發英雄帖」。他解釋說：「我發了一封電子郵件，招募同學一起參與『在 2026 年前為 100 萬人根治濕疹』這個使命。」全球有接近 3 億人受濕疹困擾，100 萬這個數字不算多也不算少。在 Harrison 的號召下，有 15 人出席這場工作坊，後續慢慢演變成今日的 WeDerm。

團隊的運作一開始接近非牟利組織 (NGO) 的狀態，但他認為這樣會讓 WeDerm 的影響力受到限制。他說：「那時最多每星期會有一兩篇社交媒體帖文，一年會有一至兩個講座，但我希望可以做到更多。」於是他們便在 2020 年參加香港社會企業挑戰賽 (HKSEC)，同年註冊公司，正式邁向社企路。

「我們只想好做一件事，就是幫助別人擺脫濕疹。無論他們的病情有多嚴重，都總會有一種對應的治療方法。如果皮膚輕微痕癢，也許我們可以嘗試使用不同藥膏，然後提供健康飲食的建議。如果是中度或重度的狀況，讓患者每晚無法入睡又或因為覺得尷尬而避開跟朋友見面，他們可能會提供更健康的飲食建議。我們會針對全球不同類型的濕疹患者，作出不同的治療策略。」

WeDerm 現時發展出兩種服務，一方面是在香港發展專門店，按個人不同需要推介產品，原因是香港人比較喜歡實物。另一個服務是以全球患者為目標，提供 3 至 6 個月不等的健康輔導。這項服務由旗下持牌並擁有濕疹經歷的營養師提供全面的建議，從患者的飲食生活習慣、睡

Harrison、Keshia 和 Michelle（左起）一同以 WeDerm 名義參加 HKSEC，並贏得 HKSEC 2019-20 亞軍。



眠、壓力管理着手，希望最後能達至可持續的復元。Harrison 說：「我們要傳達的訊息是：生活方式就是治病藥方（lifestyle as medicine）。」

參加 HKSEC 之後，WeDerm 獲得不少媒體曝光的機會，因此接觸多了不同病情的患者。Harrison 說：「原來不是每個人都想擺脫濕疹，畢竟要付出的努力實在太大了。我遇過一些患者，他們寧願隨身攜帶藥膏，以防隨時濕疹復發，這樣他就可以每周五跟朋友外出喝酒。又例如說，不是很多人可以戒掉雪糕。」他慶幸自己並不是一個對美食着迷的人。

## 切勿「搬字過紙」拿資料

對市場有了更深入的認識後，團隊將目標調整為「2026 年前服務 100

除提供產品推介外，WeDerm 亦有舉辦不同工作坊和健康輔導以幫助患者復元。（圖片來源：WeDerm）





萬名濕疹病人」。自言不喜歡財務的 Harrison 卻對量度影響力或營運數字等琅琅上口，皆因參賽 HKSEC 時財務管理的工作坊是他印象最深刻的一課。他說：「我經常提及可持續發展，但如果連自己的生意的財務都不能持續，這好像有點說不過去。」

Harrison 鼓勵有意成立社企的朋友熟讀 HKSEC 過去得獎團隊的資料，有必要時聯絡對方聽取經驗。他說：「不過千萬不要盲目直抄對方的募資簡報（pitch deck），因為每個人都有自己的表達方式。你要做的，是透徹了解自己和自己想做的事。」

參加 HKSEC 為 WeDerm 帶來了媒體曝光的機會，令更多受濕疹困擾人士認識到他們的服務。

