

2025上海酒店客房用品展|洗发水、沐浴露、护发素、牙膏、牙刷等一次性日用易耗品展览会

产品名称	2025上海酒店客房用品展 洗发水、沐浴露、护发素、牙膏、牙刷等一次性日用易耗品展览会
公司名称	上海博华国际展览有限公司
价格	.00/平方米
规格参数	
公司地址	上海市徐汇区虹桥路355号城开国际大厦7-8楼
联系电话	13524187672 13651828941

产品详情

在繁「花」璀璨的酒店大堂、在兼顾品牌与功能的公共区域、在不起眼的客房角落，每一处细节之中，都蕴含着酒店人们无微不至的关怀和对完美的不懈追求.....凭借独到的商业智慧和非凡的创造力，他们将每一家酒店都打造成为艺术与舒适并存的休憩天地。集工厂实探、深度访谈于一体，「悟与行·探索者」栏目将为您揭开酒店华丽外表下的「面纱」。深入探访工厂车间，实拍产品从设计、生产、包装到销售的全过程，感受自动化工厂内的精准与高效。对话酒店行业大咖，聆听他/她对行业的独到见解和对未来趋势的预测，共同见证酒店行业在新时代下的蜕变与飞跃！2024年3月26-29日，上海国际酒店及商业空间、办公及公共空间博览会与我们共同探索酒店zhuoyue品质、领略产品创新设计、体验客房科技智能、探索更优解决方案！直播预约将于近期上线，敬请期待~据统计，全国各地酒店采购的洗发水、沐浴露、护发素、牙膏、牙刷等一次性日用易耗品，有近80%来自扬州杭集！你是否在入住酒店时，也曾注意过这些酒店用品的产地小细节？作为“中guojiu店日用品之都”，这个面积仅有36平方公里的小镇上，有着4000多家酒店用品生产企业、供应全球近50万家酒店！如何在竞争如此激烈的酒店用品市场脱颖而出？疫情下这家企业的经营规模不减反增？来听听扬州鸿轩实业有限公司董事长--韩萍女士的“生意经”~

关于利尔康悟与行·探索者1991年，扬州利尔康日化有限公司成立。占地面积2万多平方米。公司的主要产品为牙膏、牙刷、牙膏软管、口腔清洁棒等口腔清洁系列用品。公司是国内最大的牙膏生产出口企业之一，计有12条自动牙膏生产线，年产量逾亿支牙膏，产品远销世界各地。扬州鸿轩实业有限公司成立于2004年，公司专业致力于口腔护理产品，主要产品为牙膏、医用牙刷以及口腔和日常护理类消杀产品等，拥有GMP标准洁净车间，先进的设备和实验仪器，是国内minglieqianmao的牙膏生产出口企业。人物专访悟与行·探索者「悟与行·探索者」本期邀请了扬州鸿轩实业有限公司董事长、扬州利尔康日化有限公司总经理、扬州草珊瑚科技有限公司总经理--韩萍女士，让我们一同走进她的酒店用品探索之旅~现任扬州鸿轩实业有限公司董事长、扬州利尔康日化有限公司总经理、扬州草珊瑚科技有限公司总经理、同时担任江苏省酒店日用品行业协会副会长；2022年01月当选扬州市广陵区第十届zhengxieweiyuan、扬州市生态科技新城杭集镇第二十届人大代表。作为公司的领头人，韩萍善于统筹协调，工作思路宽，业绩非常突出。此外，韩萍非常热爱慈善事业，经常会同志愿者协会帮扶困难者，屡次获发爱心荣誉证书。Part 01.薪火相传·继往开来悟与行·探索者Q:见到韩萍女士的第一眼就觉得您的气质格外得好，不知道的人可能还以为您是从事时尚行业的呢？是什么样的契机让您加入日化品行业？韩萍：其他人可能会有一些特别的契机，但是我可能是命中注定了。因为我的父亲就是从事日化品行业、也是在利尔康公司，所以我可以说是“子承父业”。2004年，我大学毕业后，就在父亲的引导下进入了公司去学习。也是在04

年的时候，由于我们公司业务的不断扩展，成立了扬州鸿轩实业有限公司。当时我们占地面积就已经达到30多亩，到了2020年已经扩大至了70亩。现在，鸿轩实业也已经更名为鸿轩集团了。鸿轩集团将主要致力于牙膏生产出口，我们的年出口额稳定在3,000多万美金左右。近年来随着业务的扩展还有递增的趋势。Q:我们都知道利尔康是专业生产牙膏的企业，但除牙膏以外，一定还有别的产业支撑着利尔康不断发展壮大。请您再为我们介绍一下公司其他的口腔清洁用品和酒店易耗品！韩萍：利尔康是我们的母公司，主要生产酒店易耗品以内贸为主。我们的子公司有鸿轩实业，以研发、生产、销售牙膏为主，旗下有珍冰白、友朵两个dapinpai，国内外市场双管齐下。草珊瑚科技以生产、销售洗沐产品为主，应市场多元化需求实现一站式采购。Part 02.行业变革·新模式探索悟与行·探索者Q:平时外出游玩出差住酒店，经常也会看到来自利尔康的产品。作为牙膏行业的头部企业，利尔康又是如何和我们酒店行业产生关联的？韩萍：我们主要还是通过销售伙伴的渠道将利尔康的产品推广到各个酒店。这几年，我们也通过自己的争取拿到了“美加净”和“草珊瑚”的品牌授权。今年我们先后成立了三个销售公司，想在竞争激烈的国内口腔市场也分一杯羹！也正是由于我们稳定的全国市场销售网络，以及我们的产品以优良品质区别于市场上同类的产品，树立了行业的biaogan，也因此赢得了良好的口碑和稳定的市场份额。Q:面临产业互联网化这一不可逆转的时代潮流，所有企业都在变革、创新，酒店用品行业也不例外。不知道身处日用品生产这一传统行业的利尔康，在市场拓展方面采取了哪些新的举措？变革过程中是否有遇到一些坎坷，又是如何应对的？韩萍：我们目前在尝试线上直播的新模式，通过线上直播的形式对于我们的产品进行一个宣传，达到一定的效果。在平台搭建的过程中，我们在人员架构、品牌宣传的方式、产品设计的理解等过程中遇到了一些小的坎坷，目前问题基本上已经解决。开始逐步尝试新模式的推广。Q:在我们刚刚参观的利尔康新工厂内，也看到了许多专业的直播设备。利尔康是在怎样的情景下，萌发出这样的“直播”新想法？韩萍：现在消费者的购买习惯已经发生了变化，越来越多的人习惯通过网络购买商品。网络营销已成为现代企业必须采用的一种营销方式我们公司现在与专业的网络运营团队合作，打造了自己的直播间。聘请专业人士讲解我们的产品，以视觉和听觉双重冲击推广我们自己的产品。最近我们国货产品在互联网上的话题度也非常之高，越来越多的网友们也都关注到我们这些国货牌子。Part 03.儿童牙膏怎么选？悟与行·探索者Q:作为“进口”制品，牙膏的安全性毋庸置疑。尤其是儿童牙膏，小朋友们的牙釉质较成人更薄、也更容易受到酸蚀和损伤。针对这类群体，利尔康的儿童牙膏有什么独特的成分和设计选择？韩萍：儿童牙膏里含一种氟化钠的成分，因为孩子在生长发育过程中牙齿容易受到细菌的侵害，因此儿童牙膏中的氟化物含量要高于成人的牙膏。我们现在使用的是升级版的一款材质的材料就是奥拉佛。首先，我们设计的理念应该注重儿童牙膏可用性和安全性。遵守安全第一的原则，选用无毒无害的原材料。其次，我们设计理念考虑到儿童的习惯和兴趣，让我们的设计与儿童喜好相结合，使刷牙也成为一种好的习惯。