

上周,《品尚》“化妆品BA最美的微笑”主题评选活动热力拉开了序幕。本周起,小记以普通消费者的身份“潜入”金鹰,向您呈现各品牌BA们最真实的服务,为您诉说这些品牌和BA们的故事。骄阳如火的夏季,皮肤面临着晒黑变暗的可怕前景,美白,是这个季节的第一要务,那我们的故事,就先从美白说起吧。

“笑靥如花”第一回合 美白产品对对碰

撰文:曾茜 摄影:洪波

微笑使者:赵蓉

现场体验:

“您是不是每次洗完脸后皮肤都会变白?越到下午皮肤越黄?”在观察小记数秒后,赵蓉的一句话激发了小记的认同感。“您的皮肤T字部位偏油,两颊偏干,T字部位分泌的油脂逐渐氧化,所以到晚上就会显得很黄,您比较适合一些控油类的产品。”可是玉兰油不是适合年纪偏大的人用吗?“那是很多人对玉兰油的误会,您看我们的舒泉盈润系列和水感透白系列都是适合您使用的,玉兰油针对不同年龄层的产品。”小记认真试用了赵蓉推荐的玉兰油水感透白透视美白精华露,感觉很清新,没有任何刺激性,也没什么味道。而且价格真是相当的便宜,50ml才180元,性价比超高。

玉兰油在新百、中央等商场都是“领军型”品牌,可是在国际大牌云集的金鹰,它的身份就不免有些尴尬。这样的背景对赵蓉提出了更高的要求,“首先是要更专业,用专业的知识去打动消费者;同时,要热情,要用真诚的微笑来‘拦截’顾客。”

小记点评:

玉兰油俨然一群大家闺秀中的小家碧玉。不过,大家闺秀有她的端庄,小家碧玉也不乏秀丽。小记转了一圈,体验了一圈,在一大堆数字、原料、程序中渐花了双眼后,玉兰油的赵蓉倒像是夏日里的一道凉风,清爽怡人。

美白推荐品:玉兰油水感透白透视美白精华露
(RMB180元/50ml)



微笑使者:陈佳

现场体验:

陈佳从2004年加入SK-II专柜至今已五年了,回想起2006年的重金属超标事件,她依旧感慨良多。“那会所有的专柜都在忙着营业,只有我们在忙着退货。”经历过那次重创,SK-II如今在全国的销售额已不可与当年同日而语,可陈佳从来也没有想过跳槽转到别的品牌。“我对这个品牌是有感情的。”陈佳告诉记者。

到SK-II来挑选美白套装,有一个不容错过的产品就是神仙水。据陈佳介绍,这个水不只是美白,还能“放大”其他产品的功能,帮助吸收。小记试用后,感觉气味臭臭的,刚擦上皮肤有点刺痛。查看网评,很多网友也有同感,容易过敏是这款产品的致命问题,但是美白效果确实不错。不过,一个月的使用量75ml消耗560块大洋,有点小贵,荷包宽裕的MM可以试一试!



美白推荐品:
SK-II 护肤精华露 (RMB560元/75ml)

小记点评:

“霜打”的品牌和“铁打”的BA,高档品牌的灵魂是文化及信誉,一招不慎满盘皆输,2006年SK-II遭遇的信誉危机绝不是两三年内就能够根除的。如何重塑品牌美誉度是SK-II扩大市场份额、吸纳新的消费群体必须迈过的一道坎。陈佳在介绍产品时情绪饱满,面容激动,看得出来,她相信她的品牌和产品,并且矢志不渝地为它服务。希望SK-II能许她一个灿烂的未来。

微笑使者:翁伟

现场体验:

小记一直对自己的黑眼圈和晦暗皮肤很苦恼,“高压”生活下相信这也是众多白领的难题。“高丝雪肌精其实是分蓝雪和白雪的,其中蓝雪针对晒后肌肤,白雪则主要为有工作压力的都市女性打造。白雪系列含有花缬砂美容成分,能有效缓解工作压力,放松神经,促进睡眠。”这点让小记很动心。“我们的美白单品当首推雪肌精化妆水,这款水已经有20余年历史。”翁伟介绍,雪肌精化妆水对晒后肌肤的修复作用尤其明显,敷脸5分钟后皮肤能迅速恢复到晒前的状态。小记之前也用过,美白、保湿效果确实不错,没有一点油脂成分,非常清爽,尤其适合油性肤质使用,就是有一点点酒精的味道。

小记点评:

成熟的品牌和专业的BA,相当专业,相当敬业。记者想试试隔离霜,翁伟却把精华保湿露、水、乳都上全了之后才上隔离霜,一方面能让消费者知道正确的护肤步骤,同时也记住雪肌精的产品。更重要的是,这位BA具备很强的感染力和说服力,小记都好几次萌发掏荷包购买的冲动啦。

美白推荐品:高丝雪肌精化妆水 (RMB560元/360ml)



微笑使者:董磊

现场体验:

“思魅欧珀莱的特点就是保湿、美白、抗皱三效合一,只要一个系列就能达到全方位的护理,特别适合您这样不喜欢太麻烦的顾客。”不麻烦,这个特点还挺吸引小记的,不过美白、保湿、抗皱这护肤品中的三大诉求,是不是能统一在同一系列中,统一之后这三个方面的功效是否都能突出让小记心生怀疑。小记观察,专柜单品尤其少,一个护肤品系列和一个彩妆系列,共十余个单品。董磊给记者推荐了一款聚效醒肤精华液,“这款产品的主要功效就是美白和去黄气,同时还能当眼霜使用,一款多用,出差或者在家用都很方便。”有网友指出,这款产品美白和抗皱功效并不显著,但有很好的保湿效果,看来要达到三合一的效果还是有难度的。

小记点评:

待成长的品牌和娴熟的BA,董磊让小记自己道出皮肤缺点,而不是直接指出,让人舒心愉悦。并且能抓住顾客的需求点,紧扣住需求点介绍产品。另外,40分钟的介绍和试用,董磊始终笑脸盈盈。临走时,小记故意刁难,表示试用感觉很好,不过今天只是看看,不算买,董磊却没有丝毫不耐烦之意。转身欲走,一声“欢迎再次光临思魅欧珀莱”从身后传来,如沐春风。

美白推荐品:
思魅欧珀莱聚效醒肤精华液 (RMB480元/40ml)



本期的四名BA,谁是您心目中最值得信赖的美容顾问?四款美白推荐品,哪款是您相中的人气之星?四个品牌,哪一个能让您矢志不渝地追求并成为忠实的VIP客户?

请登录都市圈圈网“www.dsqq.cn”,或者金鹰网“www.goodee.cn”,即可为您喜爱的化妆品BA和信赖的美白单品投上一票。

阿玛尼化妆品南京开柜 高圆圆来宁秀性感谈美肤

6月19日,高圆圆现身南京,为阿玛尼化妆品南京金鹰店开柜剪彩,举手投足间都洋溢着幸福。活动现场,一向保守的高圆圆在着装上突破尺度,以一袭墨绿色斜肩礼服亮相,大秀香肩与美背,惊艳全场。更向记者大谈护肤心得,透露自己是阿玛尼化妆品的忠实拥护者。

“2004年拍戏时,贾静雯向我推荐了这个品牌的粉底,当时试用后感觉非常好。”高圆圆透露说,她尤为喜爱阿玛尼简单而不张扬的包装,与她低调的生活状态十分相似。拥有靓丽肌肤的高圆圆,平时就十分注意保养,偏爱使用温和不刺激的护肤品,平时对于肌肤的护理更是从爽肤水、精华、面膜到眼霜一样都不少。圆圆笑着说,自己最喜欢的还是自然透明的感觉,不热衷于浓妆。美丽的秘诀来自于天然有益的成分和丰富的营养补充,健康弹性而有光泽的肌肤才是美丽妆容的基础。

路军/摄



施华洛世奇2009手表亮相南京 世界小姐张梓琳出任形象大使



日前,全球首屈一指的仿水晶品牌施华洛世奇在南京德基广场一层举办了2009手表系列新品展示会。首位中国籍世界小姐张梓琳作为施华洛世奇大中华区手表系列形象大使亲临活动现场,其出众的气质和形象与施华洛世奇纯净多变切割独特的形象不谋而合。

“拥有施华的产品是很多女孩的梦想,没有代言之前我也买了很多,特别喜欢它晶莹剔透的感觉。”张梓琳告诉记者,作为艺人手表是她每天的必需品,而施华把时尚潮流融入其中,是她出席各种场合的好选择。据介绍,施华洛世奇2009手表系列以多才多艺、八面玲珑的女性为对象,创作灵感源自独立时尚的现代女性,由共45款手表组成的五大主题系列,包括Octea、Baguette、Piazza、Elis及D:Light,将施华的创意财富表露无遗,但同时保留了钟表制作的优良传统。活动期间,张梓琳小姐对今季手表新品爱不释手,兴奋地佩戴着“Octea Sport”手表,喜悦之情溢于言表。

零度可乐联手“永恒之塔”开启“创意无限度”

近日,南京新街口莱迪广场上演了一场cosplay真人秀。著名网络游戏“永恒之塔”中的两大对立阵营“天族”美艳法师与“魔族”精灵通过“零度可口可乐”穿越时空,来到现实世界,并展开了一场惊心动魄的激斗。现场还开展了声势浩大的赠饮活动。这是零度可乐今年夏天为推广吸引眼球,创意出的“怪招”,旨在成为无限创意的代表。盛大游戏将在“永恒之塔”游戏中加入为零度可口可乐量身打造的NPC(游戏中的剧情人物),号召玩家完成线上采集兑现的新任务。游戏中还将出现“零度雪晶水”等物品,使玩家在游戏中也能感受到零度可口可乐的冰爽与炫酷。

潮流志

