

# 时尚周刊 Fashion

全方位打造你的时尚生活

2009南京时尚红颜榜 系列报道之一

## 最讨厌做美容时,有人在耳边推销

### 求美遭遇“被消费”

张女士告诉小记,前不久她在社区的一家小美容院办了一张会员卡,那儿工作人员服务不错,口才也很好,但是,张女士每次都是顶着压力把美容做完的。“美容师的口才太好了,给我做美容时,一个劲儿地推销其他美容项目和护肤品。最

‘妙’的是,美容师不直接推销,而是说通过做美容得知我哪里需要保养。去了美容院3次,美容师给我推荐了五六种产品。”张女士说,“已经花钱办了会员卡,我可不想再多花钱了。朋友告诉我,她去做美容时一听到美容师推销产品,就佯装

睡觉。我想,下回我也要这么做。”

刘小姐曾在一家不太知名的丰胸馆做丰胸,一躺下,美胸师就开始推荐她家的文胸,价格非常贵。刚开始刘小姐不好意思拒绝,就“嗯”“啊”了事,但随着推销次数增多,她越来越反感。



### 悟 口碑才是最好的推销

小记者了解到,一般美容师提供一项服务只能拿到十块钱左右,但如果推销会员卡,每卖出一张,可获得销售额的提成。“一张卡少则几百,多则上万,提成比较可观。劳动力不值钱,我们也是没办法。”一位从事美容工作的技师表示。

不过并不是所有美发、美容院、美体机构的服务人员都是如此推销。王春美容院的相关负责人告诉记者,自1998年王春经营美容院时,就设置了“咨询顾问”,将咨询与美容服务严格分开,并规定所有咨询顾问在接待新客人时绝不允许进行推销。如果客人确实有需求,咨询顾问优先推荐客人比较便宜的疗程。一旦有客户投诉美容师推销产品,美容师就会受到相关的处分。当客人与王春慢慢磨合,并渐渐产生了信任,需求更多服务时,王春的咨询顾问会针对性地为客人提供建议,美容

师在服务时也可以建议,但只要为客人完成洁面,美容师就“闭嘴”,除非客人主动想继续聊天,要不然美容师是不会再说话了,直到护理过程全部结束。不像有的小美容院,在客人躺下接受服务时,美容师就开始叽里呱啦说个不停,让客人“想跑都跑不掉”。

上周,鲁小姐用朋友送的200元券,去国色天香超妍店。前台的顾问给她安排了一个精油面护加一个颈护,正好用完,也不浪费。整个过程,美容师话不多,十分专业,鲁小姐睡了个“美人觉”。服务完后,还享受一杯银耳汤。鲁小姐说,超妍美容师并没有因为鲁小姐做的是免费护理而态度不好。据超妍的负责人表示,超妍在培训美容师时,就一再强调要站在客人的角度,当客人有确实的需求时,一定要根据顾客皮肤的问题,推荐产品或项目,且时间不能超过5分钟,配合店内优惠活动,一齐告知顾客,在顾客休息时,绝不允许做推销。“形成了很好的口碑,其实才是最好的推销方式!”

### 喜 美容 & SPA 试水机构无一作推销

令人高兴的是,比起几年前的“推销风”,目前南京美容业早就今非昔比了,只要你选择的是专业度较高、规模较大、口碑较好的美容院,都不会出现“被消费”的情况。上周开展的“爱美小姐试水行”的第一站——美容 & SPA 试水结果,也充分说明了这一点。10位试水员分别前往王春、超妍、宝

丽来 SPA、克丽缇娜、百年丽人“试水”体验,都没有遭遇“推销”状况。本来抱着“找茬”态度去的试水员,却被试水机构细心优质的服务“整”得全是溢美之词。看来越来越多的商家已经意识到,用真诚的服务留住顾客才是经商之道。赶紧来看看试水员们的“试水报告”吧! 快报记者 史丽君

### “爱美小姐试水行”第二站——瘦身纤体组报名啦

报名方式:

1. 加入现代快报时尚周刊官方QQ讨论二群:爱美小姐,群号(94749029),敲门砖:时尚周刊,在线填写“美丽调查问卷”。
2. 将个人姓名、联系电话、职业,一至两张个人照片(生活照、艺术照均可),及想要“试水”的机构名称,发送给QQ群管理员(小君)。

活动细则:

1. 填写“美丽调查问卷”就有机会获得价值100元的元祖西点券哦!
2. 被挑选进入“试水团”的MM将由记者带去指定机构体验。“试水”结束后,需在两天内上交一份“试水报告”,详细记录你对此次体验的真实感受,并对机构客观打分。

活动详情请咨询: 84783632

瘦身纤体试水机构名单

瘦狐体雕、高丽名人、唯伊美、秀域、李琴经络调理、美丽妈妈产后恢复中心、洛丽塔、唯真、香山瘦身。



“有时候去美容院做护理是想休息一会,但美容师在你耳边不停地聒噪,本来是去享受的,倒要费尽心思去应付她们的推销。”“最烦的就是在享受放松的时候,不停有人在耳边游说、推销”“要是拒绝,她们的态度立马改变”……上周,快报《时尚》周刊联手江苏省美发美容协会,邀请百万读者参与“美丽调查”,填写“调查问卷”。一周时间,小记回收到了上百多份问卷,发现不少MM有共同的烦恼:怕做护理时,美容师不停地推销卡或产品。

王春美容院  
WANGCHUN BEAUTY SALON

芬芳岁月忆春风

周年

王春美容

倾情奉献

岁末酬宾活动时间:

2009年12月10日~2010年2月12日

40元超值体验 20年专业品质

新街口旗舰店: 南京汉中南路108号(金轮大厦西侧)  
山西路阳光馆: 南京中山北路178号(华江饭店旁)  
夫子庙经典馆: 南京夫子庙大成殿广场西侧  
月牙湖浪漫馆: 南京苜蓿园大街金陵御庭园C5幢

025-84700991  
025-83303110  
025-52236060  
025-84853838

水西门尊荣馆: 南京莫愁湖东路2号(左邻风度)  
龙江风尚馆: 南京市草场门大街99号(金润发超市旁)  
大行宫摩登馆: 南京市中山北路300号CFC长发中心  
A、B幢地下广场负一~负二楼

025-86565033  
025-86204455  
025-83198899