

Fashion

王春、宝丽来、超妍、高丽名人“掌门人” 笑傲“美丽江湖”

记者手记:很多人说,美容美体行业是个暴利行业,几乎每月都有新的美容院、减肥机构“花开”南京,瞄准爱美者的钱袋子。但美容院转让、倒闭的信息仍然屡见不鲜。和所有的行业一样,这里也是优胜劣汰的“角逐场”,只有消费者认可、信得过的品牌才能生存、发展。面对越来越理性、近乎挑剔的消费者,王春创始人王春、宝丽来 SPA 总经理孙勤、超妍美容中心总经理董凯、高丽名人 CEO 赵君不断“修炼”,打造独门秘笈。他们做的不仅仅是“满足”,而是“满意”甚至“感动”。南京美容美体行业规范化、专业化、精致化、品牌化的进程中,离不开他们的坚持与努力。

跨越

王春:最有实力进军全国的本土「蛟龙」

今年是王春美容院创立 20 周年。从南京地方美容院,到全国知名品牌,王春本人用了 20 年时间精心打造。今年像是王春的“跨越”年,不仅个人被中国商业联合会评选为“中国商业服务业改革开放 30 周年卓越人物”(王春是全国美容业唯一代表),王春美容院还被中国美发美容协会评为代表中国美发美容行业最高服务标准的 AAAAA 级形象店。而与所谓的荣誉相比,王春似乎更喜欢用事实说话,更关注自己的顾客,更想做好自己的每一件事,这就是王春和所有“春姑娘”的风格。



没有想到当初自己一个无意的举动、一句脱口而出的话语,会对美容师有这么大的影响。同样的,我们美容师的一言一行,也会影响着顾客。这也提醒我们的美容师更加地关爱、包容客人。
记:您觉得这一年南京的美容业走势的特点是什么?以后南京美容美体市场乃至全国市场会呈现什么样的特点?
王:南京的美容业市场经历了 20 年左右的发展,已经初显规模,消费者也逐步培养起了相对成熟的消费倾向,2009 年对于美容业的发展来说也可谓是一道泾渭分明的界线,专业化、规范化、精致化、品牌化的服务将会是未来美容业的必然走向。

记者(以下简称记):如果用一句话来概括自己和王春美容院的 2009,您会说什么?
王春(以下简称王):精实主义,稳扎稳打,务实深耕。
记:2009 年有什么事情让您特别感动的吗?
王:今年 7 月,我们开展了“顾客是朋友”的活动,就是让美容师“寻找我的第一位顾客”,一定要找到她,对她说一声感谢,并告诉她自己今天的成就。后来我们举行了一个小型的“答谢会”,让所有被找到的第一位顾客前来参加。当美容师面对自己的第一位顾客朋友说出感谢的话时,几乎所有的顾客都先是吃了一惊,然后被感动得热泪盈眶……她们

专注

宝丽来:SPA 行业的深耕者

SPA 业界有这么一句话:“City Spa 有两种,一种叫‘宝丽来’,另一种是以宝丽来为榜样!”宝丽来的专业程度可以从一大堆头衔得到印证——江苏省美发美容协会颁布的“放心诚信示范店”“江苏省最具影响力的美容 SPA 连锁企业”。区别于其他美容院,宝丽来 SPA 在南京 SPA 领域从培育到市场繁荣,始终不离不弃,直至今日做成 SPA 标志性的企业,关于这份坚持的酸甜苦辣,宝丽来 SPA 会所总经理孙勤最有发言权。

记者(以下简称记):请您谈一谈坚持的真义,在细分市场 and 全套服务之间,有何感悟?
孙勤(以下简称孙):阿里巴巴总



裁马云说过一句话,我记得非常清晰:很多新兴行业是只有今天、明天,没有后天,今天很残酷,明天更残酷,而很多人就在明天晚上放弃了,看不到后天的太阳。宝丽来 SPA 因为坚信 SPA 是市场的必然趋势,所以坚持,所谓“术业有专攻”,市场必须细分才能达成从每一句问候到每一个手法,都体现“专业”的价值。
记:如果用一句话来概括自己和宝丽来的 2009,您会说什么?
孙:我想不管是宝丽来 SPA 还是我本人,都用一个词来形容——静养身心,这也是 SPA 文化的一个部分。对于宝丽来 SPA 会所来说,我们 2009 年没有做更多喧哗的东西,而是在提升内部服务品质和员工专业培训上做了非常多的工作。
记:宝丽来 SPA 让不少女性感受到真正 SPA 的魅力,然而对于越来越多的跟风者,您是如何看待的?
孙:穿同样的外衣不等于就是同一个人,外衣好披,内在气质难以模仿。所以我想,宝丽来 SPA 能更胜一筹,是因为我们更多研究的,是如何在实际的服务和项目中体现 SPA 文化,让我们的会员感受这样的文化。记:您认为目前南京女人对 SPA 的观念有没有“进化”?宝丽来在今后还会做哪些和怎样的坚持?
孙:嗯,这两年人们已经从单一“面子工程”转向对养生美容的关注,这确实是观念上很大的转变,而 SPA 正是养生和美容的完美结合,是一个趋势,宝丽来对此坚信不疑。

Fashion

当选 2009 年度“美容美体行业风云人物” 他们有独门秘笈

蝶变

超妍:「国色天香」华丽转身后的常青之道



作为本土少有的几家老品牌美容品牌,自从注册新品牌国色天香,超妍就不断进行着服务和产品改革。2009 年,是超妍厚积薄发的“蝶变”之年,带给消费者的除了亲切、温馨,更多的是惊喜。“国色天香”的超妍品牌能否再度辉煌与保持常青,对此,南京超妍美容中心总经理董凯显得信心十足。

记者(以下简称记):能否为我们揭秘一下这场激动人心的品牌蝶变故事?
董凯(以下简称董):由于市场竞争激烈,很多之前加盟的店转让、倒闭、移址,给很多客户造成损失。超妍在 2009 年一方面通过各大媒

体及网络等渠道提醒广大消费者:选择超妍,一定要认准“国色天香”。另一方面进行一系列服务和产品改革,最终以“国色天香”重新赢得客户的满意。为了满足爱美女性出门就能享受超妍服务的需求,我们今年在市区不同区域新增了 4 家直属管理店,分别是亚东店、马台街店、大光路店、奥体店。这种扩大直营店的策略,填补了一些区域的空白,也有效推动了“国色天香”的品牌战略实施。
记:为什么金融危机的 2009 年,超妍不但没有受到影响,相反走得更加出色?
董:金融危机对于美容行业来说,是一次很好的修炼内功的机会。2009 年,超妍完善员工福利制度和加强了员工职业素养培养;定期进行专业技能的学习和竞赛;重视口碑,建立与顾客之间的信赖感;同时定期对顾客进行增值服务,很仔细地留住了顾客。
记:2010 年,超妍的发展方向 and 策略是什么?
董:准备在城东和城北继续开设 6~8 家直属管理店,填补南京市直属店的空缺。为保障消费者合法权益,会继续通过各大媒体、各种宣传渠道让消费者能完全辨别直属店和加盟店及冒充超妍品牌店面的区别,让“国色天香”商标真正深入人心。同时,结合欧美高端护肤保养品牌的优势,带给消费者高保养、高效果的优质产品。

融入

高丽名人:闯进南京的一匹黑马



“外来的和尚好念经”,但很多人说南京这个市场很大,却相当“奇怪”,“对路”了,顺风顺水;可一旦“不对路”,可能只会落个“昙花一现”。今年闯入南京减肥市场的高丽名人看来是“对路子”的,来听听高丽名人 CEO 赵君,讲讲他们如何发挥全国优势,同时又更好地融入南京的“秘笈”。

记者(以下简称记):如果用一句话来概括自己和高丽名人南京的 2009,您会说什么?
赵君(以下简称赵):四年前高丽名人进入纤体美容行业,那时我认为所在的是销售行业,后来发现

是服务行业。到了今年,2009 年,我们又重新定位,它其实更符合教育行业特质。
记:呵呵,为什么像教育行业?
赵:南京高丽名人将重心锁定在两个“女人”身上,即所有一线女员工和女性消费顾客。员工视高丽名人门店为自己的家,通过职业锻炼,成长为美容佼佼者。员工都来自南京,在我心里,她们就是高丽名人品牌和南京这座城市最好的“关系”。
记:那高丽名人刚进入南京市场时有没有水土不服?
赵:高丽名人进驻南京初期,确实存在着南北方思想意识、消费观念差异等问题。我们立即进行调整,从员工服务方式到项目设置,现在的高丽名人不仅充分借助这座城市女性的成熟消费优势解决了立足的问题,更将我们品牌在南方城市的经营优势发挥得淋漓尽致。2009,南京高丽名人提前完成了经营目标。
记:明年的高丽名人,在南京有什么发展计划?
赵:2010 年,高丽名人将有 80 家直营门店的运作计划,品牌门店数量将突破 120 家。作为南方代表城市的桥头堡,南京明年将从现有的 8 家店扩张至 20 家门店,覆盖南京各大主城区。以南京为中心开发江苏省所辖地级市场,对总公司的全面发展也具有现实意义,也是明年南京高丽名人的经营战略之一。

热烈祝贺在《现代快报》时尚红颜评比中
宝丽来 SPA
荣获 2009 年度 SPA 行业领袖称号

南京本土最具代表性的 SPA 连锁机构,宝丽来 SPA 倾情推出,夏威夷热石 SPA,夏日激情呵护

南京本土最具代表性的 SPA 连锁机构,宝丽来 SPA 倾情推出,夏威夷热石方法,对肌肉组织及关节具有激发调节功能,可进行健康理疗、舒緩疲劳、促进血液循环,可有效缓解女性手脚冰凉、宫寒体虚、四肢酸软无力等症状,给身体温呵护。现在体验,买 10 送 2。

宝丽来 SPA 会所
Pollylala SPA Beauty Salon

本活动尊享体验会所:
合肥店会所:汶一路 2 号金陵饭店国际中心 4 楼 8473861 (本店营业时间至 23:00)
苏宁银河会所:山西路 1 号苏宁银河国际购物中心 3 楼 85270088
及江林育德会所:平场大街东江林体育中心内 (A1) 8620441
奥体新城大厦会所:河西 128 号新城国际大厦 122 楼 58818996
更多尊贵会员尊享请致电:8631949 或登陆宝丽来官网 www.bjglmr.com

本活动截止至 2010 年 1 月 10 日

CITY SPA 有两种 一种叫宝丽来 一种以宝丽来为榜样

宝丽来 SPA 会所
Pollylala SPA Beauty Salon

本活动尊享体验会所:
合肥店会所:汶一路 2 号金陵饭店国际中心 4 楼 8473861 (本店营业时间至 23:00)
苏宁银河会所:山西路 1 号苏宁银河国际购物中心 3 楼 85270088
及江林育德会所:平场大街东江林体育中心内 (A1) 8620441
奥体新城大厦会所:河西 128 号新城国际大厦 122 楼 58818996
更多尊贵会员尊享请致电:8631949 或登陆宝丽来官网 www.bjglmr.com

南京超妍美容中心直属管理店

迎新年 送吉祥

办理项目年卡一律八折 优惠同时加赠会员卡张

办理美容或美体一卡通

再送价值 298 元 黄金虎大抱枕一个 (数量有限,送完为止)

充值 3000 元 (护肤、美体单次 6 折) 加赠 500 元项目
充值 6000 元 (护肤、美体单次 5 折) 加赠 1200 元项目
充值 10000 元 (护肤单次 3.8 折,美体单次 4 折) 加赠 2000 元项目

超值团购卡火爆热销中!

【姬丝维尔】原液护理全年卡+眼部护理全年卡
原价:4260 元 团购价:1680 元

【姬丝维尔】深层美颜护理全年卡+【姬丝维尔】精致水疗全年卡
原价:4980 元 团购价:1980 元

心动不如行动,赶快来参加吧!

凭报纸即可超值体验【佛兰索】香薰水润面护
原价:580 元/包月(4 次) 体验价:128 元/包月(4 次)

更多详情请登录 www.chaoyan.cn 或超妍西祠网 chaoyan.xici.net 活动解释权归本中心所有

友情提醒:南京超妍美容中心均以“超妍”为标志,请广大顾客认清品牌消费。

珠江路店 83226212	珠江路 217 号 黄金海岸商务楼 9 楼 52281844	定淮门店 86215310	定淮门大街 88 号会江大厦 10 楼 86659048
江宁总店 52136646	江宁二店 52122239	江宁二店 52152973	江宁二店 52152973
密化门店 85668891	马府街店 86647918	长虹路店 86418171	仙鹤街店 86629820
梅山店 86721280	梅山店 86721280		

高丽名人 纤体美容中心

全国统一客服热线:400-6882-400

100 元体验 7 次韩式养生减肥

冬季养生减肥节火爆寒冬

有了冬季养生减肥节 这个冬天不怕胖!

看!韩式养生减肥专家就在您身边

独有的韩式养生减肥技术 全面打造最完美身材

- 由内而外 针对全身脂肪堆积,养生减肥 轻松瘦身
- 双管齐下 根据不同体质需求,直达目标消耗脂肪
- 针对性 针对不同部位脂肪,抽脂瘦脸 紧致反弹

养生、纤体权威专家,提供最专业的技术支持

- 8 年业内专家,均为纤体美容行业权威人士
- 128 名专业持证导师指导 全国亲自指导
- 上万例减肥成功案例见证专业实力

高丽名人——韩式养生减肥第一品牌

- 8 大城市,80 家直营店直营门店遍布全国
- 专属营养师一对一指导,普遍减肥不反弹
- 全国会员总数 2 亿 2 千万 减肥 20000 人

才花 100 元,赶在节前变苗条!
参加一次减肥节,没想到真瘦了!
走!冬天瘦身就去养生减肥节!

花 100 元,赶在节前变苗条! 参加一次减肥节,没想到真瘦了! 走!冬天瘦身就去养生减肥节!

高丽名人冬季养生减肥节,金陵盛大开幕!趁着冬天气温降低,脂肪燃烧加速,赶快参加冬季养生减肥节,不但比夏天减肥速度提升 3 倍,更能真正去掉多余脂肪,保证人体水分不流失。现在更有超值惊喜降临!参加冬季养生减肥节,只需 100 元,就能体验 7 次韩式养生减肥,在这个冬天,让美丽轻松翻倍!

过了节啦!金陵姐妹争相体验养生减肥

才花 100 元,赶在节前变苗条! 参加一次减肥节,没想到真瘦了! 走!冬天瘦身就去养生减肥节!

高丽名人冬季养生减肥节,金陵盛大开幕!趁着冬天气温降低,脂肪燃烧加速,赶快参加冬季养生减肥节,不但比夏天减肥速度提升 3 倍,更能真正去掉多余脂肪,保证人体水分不流失。现在更有超值惊喜降临!参加冬季养生减肥节,只需 100 元,就能体验 7 次韩式养生减肥,在这个冬天,让美丽轻松翻倍!