

在手机上接受美容服务，你愿意吗？

35岁的金融白领杨女士，年初在报纸上看到了南京一家美容院广告，扫了扫二维码关注了它的官方微信。除了不定时地收到它推送的美容资讯外，杨女士并没发现它有什么不同：“这样的订阅号我关注了好几个，内容都大差不差，没什么新意。”直到有一天，杨女士无意间看到了它推送的美容前后真人对比图，再也按捺不住好奇心了：“我要不要也发个肌肤照片过去咨询，看看有没有人答复呢？”

当低头刷屏成为大多数中青年的惯性生活方式，对互动性和传播效果有着迫切需求的南京本土美容商户近一年间，也开始慢慢拥抱移动网络，尝试着微信、微博等新媒体传播方式。

现代快报记者 竺颖 王苏颖

本土商户：新媒体营销还在尝试阶段

打开手机APP或微信公众订阅号，输入“美容”“护肤”“美甲”“减肥”等关键词，每一个都至少有百余个搜索结果。

记者了解到，对新媒体技术运用敏感度较高的企业，早已开始并升级自我营销技巧，如将广告嫁接到下载量高的APP上，或直接自己开发好玩又实用的APP软件。反应稍慢些的商户，则就着微博、微信的顺风车，把原先设在互联网的官网内容，搬到移动终端上，做成微官网。

目前，南京本土的美容美体商户们就正处于“微官网”的尝试阶段。从商户们发布的信息看，有的分版块直接将互联网官网内容照搬到微信上，有的只是发布本公司的活动信息和美肤养生常识。品牌不同，而内容相近。

紫颖美胸连锁机构的蔡经理坦言：“虽然我们早就开始了微博、微信内容推送，但之前都没有专业的人认真做这个事。一直到今年年初，紫颖才开始慢慢重视微博、微信营销，并对此做过多次讨论，但截至目前，所有的讨论也都还没有落入实际行动。”

紫洁祛眼袋的霍建法主任表示，在企业的微博、微信公众平台上，客户与企业有一定的互动。但更多的情况是，通过自己的私人微信账号发布或转发有关于美容美体的资讯，或微整形实例的前后对比图，才有更多的互动。

霍建法说，微信的私密性更好一些，客户的咨询问题不会被陌生人看到，“所以很多客户经常会将自己的皮肤问题拍成照片传给我。”确定进店消费的客户中，有不少都是在和霍建法等微整专家频繁互动之后，才预约下单。

互动性好：方便在线咨询，但服务需跟得上

在采访中，记者发现，美容企业也在积极探索将微博微信等新媒体营销中生硬的广告形式，逐渐向趣味化、互动性、创新性、利益化等贴近美容消费者需求的方向转变，由贴身变得贴心。在金陵超妍的微信官网上，微商城让人眼前一亮。据负责人郭老师介绍，平时微商城主打的是金陵超妍独有产品，它们在淘宝等大众网上购物平台并不多见。“网上的美容产品大多走日化线，有鱼目混珠的情况；我们提供的是专业线产品，顾客们自己在门店体验过了，可以放心地购买。”郭老师说，金陵超妍会将产品直接送货上门，或让顾客前往门店领取，这样既能看得见产品、又能保障服务。“老顾客都很信赖我们的服务和产品，所以微商城的销售情况还不错。”

在众多美容院还在闻风而动做微信、微博传播时，王春美容院已经在酝酿另一场本土移动美容革新：开发自有品牌的APP应用软件。“在我们的设想中，这款APP能在你我身边扮演起‘美容小秘书’的角色，周期性、阶段性地提醒使用者美容进程、保养重点等等。”王春美容化妆学校校长黎娟告诉记者，这样一款南京本土美容院开发的APP已经进入后期编辑阶段，预计今年六月份就能上线。

被采访的本土美容美体商户们均表示，微博、微信的传播效果不错——现阶段，秀江南的微博、微信项目预约量占总预约量的20%，丹凤眼则能占到10%；金陵超妍的“五一”期间官微抢购活动，参与人数达到500多名。

专家

尝到甜头 也别忘了传统营销

南京师范大学新闻与传播学院老师张宁分析，对于已习惯了在移动终端上获取资讯的中青年，美容美体商户应充分运用微博、微信等新媒体传播手段，提高与客户的互动性，更有效地宣传自己。而对于年龄较大、对新媒体技术使用率较低的客户，美容美体商户还是应该依着这部分人群的媒介使用习惯，“新媒体有它的互动性强、私密性好等优点，而传统媒体则在品牌影响力和公信力方面占据优势。对于美容美体商户而言，应当充分发挥和应用好各种媒体的传播优势，多媒体渠道综合运用。”张宁说，“如果单纯地将传统媒体与销量捆绑，显然是不合适的。传统媒体的优势应该在于树立和长期维护商户的美誉度。”

“事实上，关注美容信息的人群除了中青年外，还有很多老年人。他们更习惯于对传统媒体的接触和电话、进店咨询。”秀江南的王学明经理表示，今年年初，他们开始了对新媒体营销的尝试，但同时仍坚持着传统的营销模式，“得按照客户的使用习惯来。”



全脸 免费祛斑



南京今日美祛斑机构成立十二周年，为全国上万名有斑人士解除了色斑烦恼值此十二周年之际，特首次推出爱心活动——为68名有斑人士免费全脸祛斑，祛斑绝不收一分钱！名额有限！活动针对雀斑、黄褐斑、老年斑、真皮斑、颧骨母斑等色素斑均可。

- ★抢定名额方法：拨打 400 0818 327 预约免费名额。
- ★抢定名额方法：手机微信扫描二维码或查找微信号njiamqb，申请会员免费祛斑。

今日美祛斑采用韩国领先的色素凝固技术，只需在有斑部位技术操作一次，无痛、随做随走、不影响工作和生活。今日美祛斑敢于挑战市面上任何一种祛斑仪器和方法，更多实例欢迎现场考察。今日美祛斑——美·从今天开始！

美丽地址：南京市中心南路100号（新街二大洋百货楼上） 美丽热线：400 0818 327

中国·南京
结婚采购大会

China
Wedding
Expo
喜喜

喜喜·GO幸福

注册商登大会官网

wedexpo.xdkb.net

咨询热线 96060

THE 相约七夕
THIRD 精彩来袭
2014秋季·第3届中国南京结婚采购大会

展会时间
2014年8月1-2-3日

连续3天 每天9:00-21:00

展会地点
玄武门南京市规划建设展览馆
(地铁1号线玄武门站3号出口)

招商热线
025-84783633/84783571



一站式结婚采购平台

主办单位

现代快报

协办单位

江苏省婚庆行业协会

战略合作单位

第一夫人婚纱摄影

拍婚照 / 挑婚纱 / 选婚纱 / 订婚宴 / 租婚车 / 淘婚品 / 找婚庆 / 新婚游