

中原美容行业调查活动即日启动

谁是今夏中原“美容之星”

全城征集“美丽神秘客”，走进美容机构对其进行综合评定

为促进中原美容行业的健康稳定发展，宣传和树立一批有社会责任感、受消费者信赖和市场青睐的中原实力品牌美容店，本报消费部近期针对中原美容行业展开广泛的调查，同时征集“美丽神秘客”（征集热线：67655031），一起探寻中原“美容之星”。

本报记者 谢索

行业潜力很大 市场良莠不齐

目前，河南省有美容店2万~3万家，而在郑州仅河南省美容美发协会的会员店有1000多家，具有一定规模的大美容店有几十家。

如此之多的美容店，郑州美容市场的蛋糕会有多大？是否可以每个美容店都生活小康？有业内人士透露，郑州美容市场份额至少有2个亿。

不过，对于河南市场，一些业内老板担忧的不是竞争，不是资金，不是硬件，而是这个无序的市场给本身就没有美容消费理念的郑州消费者带来什么负面的影响。消费者对美容消费的理念不足，再加上良莠不齐的市场，这样结合的结果是可怕的。

在很多人看来，美容是个暴利的低门槛行业，任何人只要有一点资金都可以开美容店。这样的现象是直接造

成美容行业天天开店、天天洗牌、天天换血的原因。

洗牌、混乱、参差不齐、无序，这些词语似乎已经成为郑州美容行业的标签。造成这些现象的真正原因是什么？有业内人士指出，最主要的原因还是这个行业的低门槛。很多人盲目投资，单纯地想象美容业是个暴利的行业，似乎只要开店就能发财，这是“高看了这个行业”。

市场上有很多家庭美容院，资金投入少，设备落后，狠打价格战，把美容价格一降再降。作为消费者来说，更加看中实惠，忽略了硬件以及从业人员素质的问题。这种无序竞争搞乱了美容市场。

从目前来看，受频繁洗牌影响生存的大多是小型美容院，大的企业尚能支撑。不过，在太多的竞争面前，一些大的美容店也感觉到了生存压力，不得不积极应对。

助推美容业发展 征集“美丽使者”

昨日，本次活动负责人向记者表示，中原美容行业有着许多言行一致的人在踏踏实实地创业，在真心实意地为美容行业添砖加瓦，但漫天的烟尘中，谁能见到那挺拔的身姿？

为此，本报消费部近期针对中原美容行业展开广泛的调查，宣传和树立一批有社会责任感、受消费者信赖和市场青睐的中原实力品牌美容店，促进中原美容行业的健康稳定发展。

记者从活动组委会处了解到，本次活动将力图打造中原地区最为引人注目的美容行业评选活动，旨在通过收集来自资深业界专家及商务人士的第一手资讯，配合资深行业编辑、记者的现场调查，多角度、全方位地对中原美容行业进行大规模的专业审视，为广大商务人群提供更多资讯，并为中原美容业的发展提供权威且具指导性的参考意见。

与此同时，为了更加科学公正地进行本次中原“美容之星”推展活动，同时也为了提升本次活动的互动性及体验性，本次美容行业大调查推展活动强势启动了“神秘客行动”。

“此次活动将面向广大的靓丽女性，或者白领女性精英，征集神秘客队伍，‘潜’入指定美容机构进行实地考察与亲身体验，综合考察美容机构硬件设施和软性服务等各方面，从预订、接待、实施美容计划等诸多方面对美容机构进行针对性考量，并严格按照打分体系对其服务、环境、舒适度、满意度等进行综合打分和评定，并带回各美容机构最真实的体验数据。”本次组委会负责人介绍。

据悉，本届推展活动将历时一个月。分为调查、诚信宣言、展示等方面。与此同时，读者也可向本次组委会推荐良好的美容机构或者投诉美容机构存在的问题。除此之外，凡在调查问卷中填表的市民，将有机会获得价值1000元的大礼包。

“葵花油专家 健康全家人” 多力葵花油全国绘画大赛引发社区种植热

6月5日，一场由佳格集团举办的“2010年多力葵花油第二届全国绘画大赛”，在郑州21世纪社区开赛。据悉，正在全国各大城市开展的多力葵花油绘画大赛，以“葵花油专家 健康全家人”为主题，借助可爱的葵花形象，在绘画形式中巧妙地融入科普、健康理念，让社区家庭的小朋友在欢快轻松的氛围中，寓教于乐，学习葵花的小知识、健康的生活方式，关爱全家人。同时，获胜的小画家们更有机会畅游英国，亲身体验梵高艺术之旅。孩子们在欢快轻松的氛围中，学习健康、环保知识，培养健康的生活方式，引发了新一轮社区绘画、种植活动的热潮。

“六一儿童节”刚刚过去，孩子们的快乐情

绪却随夏天的到来日益高涨。此次举办的绘画大赛，成为小朋友的“夏日嘉年华”。活动现场，参赛的多力小画家们不仅以孩子们独特的视角和创造力，绘制出他们心目中的“葵花健康社区”，还在多力葵花油种植专家的指导下，亲手种下属于自己的“健康梦想”——多力小葵苗。

无论是从企业自身做起，还是通过一个孩子来影响一个家庭，乃至整个社会。我们都希望有更多人能参与到“多力葵花油 健康全家人”的队伍中来，希望当象征阳光、健康的多力小葵苗和孩子们一起在社区中健康成长的同时，我们的地球家园也能和我们每一个家庭一样变得：阳光、活力，更健康！

李芸 / 文



美容行业的硬件设施和软性服务是本次活动调查的重点

行业声音

中原美容机构负责人话说诚信

本期嘉宾

随着整形医疗的商业化发展，这个行业也出现了各种不诚信的行为，比如刻意的夸大整形美容的效果，使用不正规的医疗产品，甚至很多江湖游医、假医生也涉足这个行业，造成了整形市场的混乱和无序竞争。随之而来的因为整容而毁容的事例也屡见不鲜。人无信不立，对于一个企业也是一样。虎珂整形更是将诚信作为自己的立足之本。

——虎珂整形美容总经理 虎珂



诚信是任何一个商家必须具备的基本素质，也是商家的生存之本。没有了诚信，无从谈发展。作为品牌美容店，我们一直视顾客为上帝，为衣食父母。我们愿意从自身做起，永远将诚信放在经营的首位，为行业健康发展努力。

——克丽缇娜经理 姚久生



澜琦雅闻依靠“诚”字起家，8年来的发展壮大，依靠的是真诚服务，踏实做事，诚信经营，多年来始终坚持“以品质求生存，以服务求发展，以品牌创效益”的经营理念。在选择产品的时候以“安全、有效”为原则，引进了诸多品质好、信誉佳获得国家许可的正规护肤品牌。面对诚信缺失的行业危机，澜琦雅闻从自我规范做起，以期引导并带动整个美容市场的良性发展。

——澜琦雅闻总经理 张瑞颖



美容行业发展到今天，无论是社会知名度、接受度还是自身实力都达到较高水平。但我认为，美容行业要想更上一层楼，需要以“诚信”为基本出发点，改进行业中存在的一些不良现象。一直以来我们秉承：尊重事实、言出必行的方针；价格公开，我们有责任让消费者能明白消费，并感到物有所值；引进的产品都是经过认证，让消费者完全知情，确保产品的安全和效果；员工都是经过严格的挑选，参加专业、统一的培训后安排上岗。

——李双双国际美容连锁机构董事长 李双双



作为美容行业从业者，我们首先是将美容作为事业，会所每一位美容工作者必须有高度的责任感。其次，作为全国连锁机构，我们必须将“诚信”作为企业持续发展的灵魂，“诚信”是安全与质量的保证。企业只有恪守诚信，才能最大限度地规避风险。

——皇媛名尊美容会所玉凤路店店长 张博



第一消费热线

67655031

13393719455