

# 城区生活

2008.10.30 星期四

责编:马向新 美编:刘雪梅

## 一公斤7元的产品,一经贴牌价狂飙 美容院, 你在我脸上抹的是啥

### ● 读者点题 ●



读者:米菲  
职业:国企职工

我逛街时常常会遇到一些美容院的人来拉客,要“免费”给我做美容体验,我直觉觉得这种免费体验信不过,有些美容院体验的价钱好象很便宜,但一说到开卡或者买产品就很贵,我想知道内里究竟有什么玄机?

“读者点题”是一个由读者话事的栏目,有任何关于城市生活的新发现或新问题,请发邮件到dianti@xxsb.com,我们会尽力为你追踪。我们新开通了短信平台,让你点题更方便,发送“DZDT#点题内容”,到106573023420。点题的读者,敬请留下详细的联系方式,方便我们沟通和发放奖励。

感谢上期读者嘉儿点题《被捏碎的少女明星梦》,奖励200元。

■ 专题撰文  
信息时报  
记者 王勇 幸 刘丰果  
实习生 林敏 姚敏华

上美容院是女人宠爱自己的特殊方式。通常从美容院出来的女人心情都不错,在被全身心地关怀和呵护过后,她们或许更有力量迎接挑战。

女人去上美容院时,常常毫不吝惜自己的荷包。商家正是抓住了女性的这一心理,美容行业的暴利也成了“地球人都知道的秘密”。不可否认的是,正规美容院会用专业仪器让女性全面了解自己的肌肤状况,并能及时给予适当的呵护和有针对性的治疗,这些看得见的好处又使女性无法割舍美容院。如今,市场上的美容院多得让人眼花缭乱,从大的连锁机构到只有一两张床的小作坊数之不尽。做“美容”变得越来越容易,在鱼龙混杂的美容市场上,某些美容院为了获取更多利润,开始不按规矩出牌,扰乱美容市场。

近来,记者接到不少报料,广州街头曾出现的“美容陷阱”又开始坑人,不少商业旺地都出现了形形色色打着“免费体验”、“活动日体验价”招牌的美容店。记者经过一番调查发现,这些美容院除了销售方式上误导消费者以外,他们所使用的产品成本价格也低得惊人,美容行业“贴牌”盛行,在这个充满暴利的行业,很多无良商家正在费尽心机地为不知深浅的消费者挖一个又一个陷阱,等着“水鱼”掉进圈套。(下转 A26 版)

