

(上接 A25 版)

记者踩点“美容陷阱” 受足“硬销轰炸” 免费只免一半 洗脸易 脱身难

读者郑阿姨向记者报料讲述其在东山好又多超市附近某美容店的免费美容经历:在做免费美容的时候,美容店的经理拼命说服郑阿姨购买该店的3000元的美容卡,而在郑阿姨表明自己没有带钱时,经理的脸色就开始变了,口气也开始变得不太好,隐约有些动气的架势。纠缠了很久,郑阿姨交了50元,才被“放”出来。

明明说好是免费美容,为什么到后来变成有偿服务?记者决定也去“偶遇”免费美容。在东山好又多二楼转第二遍时,记者找到郑阿姨所说的美容店——X婷,并且成为他们“16周年店庆暨国庆”的“免费美容”之补水套餐活动的幸运客户。

免费洗脸只洗半边脸

X婷店面不大,从正门进去,有两面镜子、几把椅子和收钱的柜台,右拐就是他们工作的5间小房间,每间工作间内都放置着2张美容床。记者和同行的同事一进门就被以“方便操作”为由,被安排到两个不同工作间(其实每间工作室都有2张床)。虽然记者一再提出想两个人在一个工作间里体验,但对方始终以各种理由拒绝。

美容师的开场白并不是很冷硬的专业名词,而是一边帮记者清洁面部,一边很亲切地跟记者拉家常。“清洁面部只能把表面的污垢清理出来,但是深层的黑色素是没办法洗出来的。我们公司有专业的排毒素,今天也是特价,可以给您做一个部位的免费体验的。”美容师开始进入主题了,因为发放免费体验卡的促销人员讲,她们的“补水”套餐是免费的,记者赶紧问:“真的也是免费的?”美容师答:“是免费给您体验的,如果您觉得满意,可以做整套,我们平时这套排毒加补水是280元,但是今天特价,您只要80元就可以做完整套了,很合算。”

征得记者同意后,美容师拿来一小粒类似胶囊的东西告诉记者:“这是我们的专业产品,排毒效果很好的。”只见美容师挤出一小团乳白色的膏状物,抹在记者脸上,然后开始拿着“导入仪”开始在记者的脸上揉搓。几分钟后,右脸已经完全处理完毕,美容师停下下手,叫助手拿了个镜子给记者,然后指着脸上那一团黑乎乎的东西告诉记者:“你看,你脸上排出了这么多,中毒很深呀!”听着她夸张的言辞,记者看了一下,脸上怎么突然多了很多黑乎乎的东西。难道这些东西就是她们所讲的“黑色素”?美容师又开始在边上鼓吹,如果要看效果,要把排毒跟补水的程序都做完了才可以,“我们现在只需要80元,真的很合算,你就把全套做完吧!”原来她所说的“做一个部位的免费体验”,就真的是只做一个部位,做了右脸,一般人都会不好意思拒绝做完另外半边脸,那就只能痛失80块钱了。

分开安排为了“各个击破”

记者问能不能不做“排毒”,只体验补水?“那就看不出什么效果了。”这时,又走进另一个美容师,口气很急地说:“小姐,你就做吧,后面还有很多人等着做的,我们仪器都不够用的。”还骗记者说:“你同事正在做这个排毒呢。”

被“放出来”后与同事交流才发现,她并没有做所谓的“排毒”,而是看到她们排出的所谓“毒素”心中生疑,当时就拒绝了继续做全套服务。虽然被她们的“院长”奚落了一番,但还是成功脱逃,省掉80块钱,并不像她们所讲的“正在做”,原来这就是把朋友分开体验的好处,容易“各个击破”。80块钱就这么没了。

软磨硬泡卖2000元次卡

“排毒”快做完的时候,进来一名二十七八岁的女子,美容师介绍说那是她们的院长。院长一进门就开始推荐她们店的各类消费卡:“像您这个年纪一个月能做大概两次就可以了。推荐您买个2000块的卡,现在买的话可以半价,买一送一,就是说你办2000块的卡,能做10次,我们还给您送10次,我们还可以给你送500元的产品。”而这套说法之前在做排毒的时候美容师已经提过两次了,记者都岔开了话题,没有理会,这次经理的架势让记者感觉头皮发麻,很怕一个不小心“沦陷”了。离家很远、身上没有带钱、我还要过两天看看效果再说……记者把能想到的借口都说遍了,他们都用各种借口应对:离学校远不要紧,我们有很多分店,你可以选择离你近的分店做;身上没带钱,没关系可以刷卡;过两天看效果,这个不太合理,皮肤吸收是要一个周期的,一般是14到18天,你如果只做了一次,是看不出效果的……两个人轮番上阵,这种“免费体验”真的是种煎熬。

“我们的活动就只到今天了,您是我们今天最后一个客户,现在登记办卡是半价给你,过了今天可就不止这个价了!”看“猎物”还是没开口,院长马上改变策略,“不然你可以先试一下月卡,现在优惠价是480元4次,随便你什么时候过来,很便宜。”看记者没掏钱的意思,院长终于也失去耐心,语气也没那么友好了。“还没做完,怎么你就急着让我买卡啊。要是我感觉不满意是不是也非得买你们的卡呢?”看局面有点僵了,美容师马上打圆场:“不是的,不是的,我们这也是帮您推荐适合您的服务,如果您觉得适合就买,况且现在真的很便宜,错过了可能以后就没这活动了。”记者又问,“那到明年还不是有国庆,还不是会有你们的周年店庆,怎么会没这活动呢!?”“每年有每年的折扣嘛,都不一样的。”从下午5点15分开始到6点半,记者接受了一个半小时的“硬销”轰炸,怎么也体验不到是在“享受”。



表面光鲜亮丽的美容行业,其中却隐藏了许多难以修补的圈套与陷阱。
信息时报记者 巢晓 实习生 朱德文 摄

读者报料: 体验“10元美容”,竟被软禁强行收费



记者到这家位于东山的美容店体验了一次他们的“免费美容”,所谓免费只不过是免费洗了半张脸。

信息时报记者 刘丰果 摄



记者收到的关于美容院造假的短信。

信息时报记者 陈文杰 摄

调查中,记者发现,游说体验者购买产品或者消费卡,是几乎每家美容院都会采取的营销策略。一些猖狂的美容院,在招数用尽仍然无法成功推销他们的消费卡之后,竟然采取限制消费者人身自由的招数逼消费者交体验费。

近日,读者万女士向信息时报报料:10月20日下午当她逛街到石牌的笃行大街时,一个自称是“天X丽人”美容院的潘经理过来搭讪,说今天是他们的搞活动的最后一天,万女士只需要10元就可以享受平时128元的服务。

信以为真的万女士跟着潘经理来到他们的店面,被店内工作人员“好言相劝”一番,最终接受了他们声称只收取10元却价值128元的体验服务。

体验过程中万女士被无数次劝说购买她们的消费卡。但万女士最终以身上所带现金不够为由拒绝购买,见“软”的不行,“天X丽人”立马翻脸,开始恶意向万女士,并改口说10元体验是在你购买我们消费卡的基础上才能享受的优惠。现在你既然不购买消费卡,你就必需如数给我们128。

万女士当时那个气呀,但没有办法,谁让自己一时没想清楚来享受这块“馅饼”呢。万女士再三解释没带那么多现金,“天使”随即要求万女士带自己的员工到附近取钱或者带员工回家取钱,并且表示不交钱不可以离开。

无奈,万女士只好向正在忙于工作的老公求救,直到老公将钱送到,万女士才被允许离开。前后僵持了将近3个小时。

小型美容院管理混乱 年关将至防跑路

每到年底,都难免会有几桩有美容店老板跑路、欠款潜逃的情况,通常都是苦主们开了一两万的卡没用完,店就关门大吉了,今年年底转眼要来了,也要给读者提个醒,卡别开得太大,以防钱拿不回来。

另外,美容院之间还存在着转手之后管理混乱问题。记者了解到天河某小区中的中医辨证美容院,在转手之后,老客户常收到一些陌生短信,称产品100%提价、卖冒牌货、顾客在店中寄存产品要小心被掉包、美容师未经任何训练乱按、毛巾没消毒卫生、劣质产品自己灌装、老板频换,提防关门大吉等,但当打去询问,发短信的号码却总是无人接听,截止发稿时,记者终于拨通发短信者电话,对方一位女士不肯多说,只强调:“肯定是真的!”就把电话挂断。从这些神秘短信中,也可看到小美容院之间混乱竞争的冰山一角。

(下转 A27 版)