

为什么生活美容要转型升级轻医美！

产品名称	为什么生活美容要转型升级轻医美！
公司名称	海南聚医美信息咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	海南省海口市龙华区城西镇山高村89号301室（注册地址）
联系电话	15600683129 15600683129

产品详情

为什么生活美容要转型升级轻医美！

在互联网下，美容行业的经营遇到了很大的问题。虽然新产品、新仪器、新项目层出不穷，但我们的经营却越来越困难。关门开店的浪潮层出不穷。

俗话说：冻三尺，不是一天之寒。

美容行业的经营越来越困难，不是短期形成的，而是在30多年的发展过程中积累起来的，然后在新时代的冲击下暴露出来。

01.行业模式混乱

随着互联网的干预，从**、淘宝、微博、微信到许多O2O平台，都对美容行业模式产生了很大的影响，带来了新的商业模式。

新兴的互联网模式在信息透明度方面发挥了重要作用，但这些模式更多地转移了原市场的客户。它在提

高行业效率和改变行业痛点方面的作用并不明显。

在传统的供应链模式下，厂家是上游，**是中间商，下游是美容院，分工明确，各司其职。

但目前行业现状混乱。

制造商不仅向***提供商品，还向上门美容院提供商品。***不仅向美容院提供商品，还教他们如何使用产品。他们还需要帮助美容院进行营销和客户推广。一些***甚至直接为终端消费者服务。

在整个链条中，每个环节的从业者为了更多的利润，不惜牺牲客户的利益，抢劫客户的业务，也使整个行业的价格体系混乱。每个人都花了太多的精力在他们不应该从事的业务上，结果是他们什么都做不好，不专业。

现在市场上的同质产品太多了，每个产品的包装效果都不一样。你可以做你想做的事。我没有明确的定位，更不用说沉下心来，专注于产品的研发了。

在市场上，只能依靠所谓的“模式”、“大项目”吸引和欺骗美容院。至于美容院，为了生存，无论是合格的还是合格的技术，都没有明确的定位和想法。这样，美容院的市场性质就会发生变化。

02. 获客成本高，拓客不如留客

据统计，美容院经常到店的熟客只占整个客流的5%，而一些在特定时间和季节到店的顾客则占25%，其余70%的顾客因某种原因偶然光顾。因此，美容院总觉得客户不够，想尽一切办法拓展客户运营，做广告，买排名，或者使用拓展公司。拓展客户的成本往往可以达到整个运营成本的50%以上，极大地损害了净利率。

对于这些拓展客户的渠道来说，获取客户的成本是几十元甚至几百元，而且收效甚微。

例如，我们花了很多钱来扩大100人的客户。如果只有10位客户产生二次消费，那么我们客户的重复消费比例只有10%，客户流失率达到90%，这对管理者的运作是致命的。而且，这样的客户扩张基本上没有效率，因为成本大于利润。

如果能有30名回头客，二次消费转化率达到30%。熟客的消费和口碑的传播基本可以满足美容院运营的基本客户需求，让美容院健康运营。

只要我们解决了*基本的问题，把每年花在营销上的钱还给客户，那么客户基本上就没有问题了。

因此，我们考虑扩大新客户，**考虑如何提高现有客户的满意度，让客户下次回来。

如果我们总是把折扣促销和降价竞争作为经营管理的手段，不继续经营好项目，提高服务能力，那么总有一天我们会自杀。

03.生美医美分离美容院必须转型升级

无论是韩国、日本、台湾市场，还是消费习惯不同的美国、德国、北欧市场，都有类似的情况，即生活美容与医疗美容的分离。

基于医疗手段的整形外科医院、光电中心、皮肤管理中心和基于健康维护定位的生活美容院将逐步区分其业务。

只有明确的业务划分和定位，才能给客户明确的效果和准确的结果。

如果客户只是想简单地洗脸做保养或设计一个形象，选择生活美容院。如果是皮肤问题，或者需要改善皮肤功能和美感，甚至改变面部特征，你应该选择更专业的医疗美容。

生活美容和医疗美容的发展道路，转型升级，势在必行。

由于我国美容市场需求巨大，发展迅速，造成了如此巨大的市场需求与市场专业分工不匹配的巨大矛盾。各种医疗事故层出不穷，假冒伪劣商品大行其道，无证无**经营屡见不鲜。

美容院在转型升级的道路上，困难重重。

不仅很难找到方向，而且在实施过程中也很困难。不仅是服务项目，整个服务过程、营销模式、客户管理、运营模式、管理手段都需要全面升级，这是许多美容院本身所没有的技能。

美容院在转型升级的道路上势在必行，但并不简单

1.未来：终端美容院是“得人心得天下”

一般类型的个体经营美容院生活空间逐渐被压缩，只有高档、独特的连锁美容院才能成为未来发展的主流。但无论美容院的终端形式如何演变，“赢得世界”的目的都不会改变。以消费者需求为出发点，回归服务的本质！

2.小而精成新趋势

美容院朝着小而精的方向发展租金和劳动力成本，进一步增加客户锁定成本，导致美容院降低硬件成本。在有限的面积内，根据美容院的区域位置，重新定位，扩大更深层次的服务和特色服务。

3.美容院连锁优势进一步显现

第二个原因是连锁美容院在规模上具有优势，边际成本下降。相比之下，如果美容院单店不采取更积极、更灵活的措施，传统模式将不可持续。

4.微整形进一步融入美容院项目

医疗美容市场的火爆不言而喻。由于成本高、时间长、风险大、隐私大等原因，传统整形手术比微创微整形手术更容易在美容院满足卫生要求、具备微创微整形技术的前提下，增加此类项目，满足客户的需求，前提是美容院必须取得医疗美容执业资格。

5.男士美容服务的新突破

如果面积足够，可以适当增加男士美容服务，而且在成本上，他们的消费力不亚于美容女士。

医美小编从事医美行业10年，有丰富的运营经验，熟知医美机构相关规则，通过多年的人脉和经验，整合了各地医美医疗机构注册、三甲医院**、医生进修、各类互联网平台认证（**黄v、蓝v、小红书、快手）等资源，有需要的朋友可以详细咨询。