

2018年12月28日 星期五

编辑:徐翰伯 校检:刘嵘

电话:82651714

美术编辑:本乡



## A 教造型师手机拍摄成了他的事业

这是一个85后，他身上的标签很多，网红商学院创始人兼CEO、玩呗美业公社CEO、中国美业第一网红、北京大学EMBA，其创立的网红商学院在深圳、广州、上海、北京、杭州、兰州、南宁、贵州等地都设有分支机构……

王俊博本科毕业之后，选择了深圳这座充满了梦想的城市，一直从事品牌营销策划方面的工作。2014年他踏进了美业，并预判到美业在移动互联网化浪潮的席卷之下，在消费升级的机遇之下，商业逻辑将会发生一次大的变革。经过不断的探索和总结之后，他创立了一个特别的培训机构：培训打造“网红手艺人”。

王俊博以一个85后的个人感受，总结出了移动互联网时代对美业提出的新要求：好看、好玩、好用、有趣、有品、有爱。然后，他不断了解美业门店经营需求与瓶颈，以及手艺人成长的轨迹途径，生成了一种技能供应。看看王俊博设计的课程体系，很多传统美人会感到新奇，而这恰恰是美业手艺人互联网时代，普遍缺乏的技能：网络营销实战课程、系统运营管理课程、技术课程、手机拍摄课程、风格美感课程、手机修图课程、视频制作课程……



# 新闻朋友圈

**颜值**经济迅猛发展，一边是新消费群体80后、90后甚至00后的旺盛需求，另一边，民间资金、投资公司、上市公司纷纷入场布局，这个叫做“美业”的产业近年来备受关注。

《美业观察》创始人兼CEO周郁曾说：“中国的美业门店至少超过

220万家，一直相当分散，2013年以来，随着行业科技化、互联网化、合规化、资本化，更重要的是优秀技术型和管理型人才的加入，人才结构整体提升，头部企业规模明显增幅超过过往，并出现了不少令人眼前一亮的黑马企业。”

然而，作为“消费升级”主体产业

之一的美业，也一直是“坑”与机遇并存。最开始的O2O潮、上门潮，然后科技美容潮、大健康潮、智能潮，新服务甚至新零售概念频起，这个被评价为“水很深”的行业，其实是一个概念过度、真伪趋势并存的市场，在机遇和风险面前，不得不令热情的局中人和局外观察者慎重地选择与决策。

这一年，中国美业新人类异军突起的故事层出不穷，他们的打法让传统美业人意外，但更值得思考和学习。

以美甲市场为例：2011年美甲从业人员(包括店主、美甲师和美甲学徒)超过100万人。2015年，美甲从业人员已经达到200万。2017年，已经超过260万人。预计，美甲从业人员的数量将继续保持每年10%的增速。2015年，全国约有30万家美甲店。2017年，全国已经有超过37万家美甲店。

还有一个数字更令人惊诧：美甲已经成为年轻人中流行的彩妆单品之一，在9至17岁的少女中有91%的女孩至少拥有一件美甲产品。

美业的新型市场在于那些被互联网连接起来的个体，而如何抓住这些个体，要么你有能力玩转互联网，要么你有能力将终端深入到最身边的生活场景。

对于张秋来说，一张粉色小桌，就是她创业的开始。掀开桌板，里头全是各类美甲用具，张秋熟练地从琳琅满目的甲油胶中挑出两瓶为顾客推荐。选好颜色后，她像是在打磨艺术品般认真地帮顾客做着指甲，40分钟后，顾客的指尖闪耀出梦幻的光芒。

你也许不会想到，这可是一家开在高校女生寝室里的美甲店。“当时我手上有一笔报双学位的钱，但没发现

## “新人类”打破那套经典商业逻辑



### B 开在高校宿舍里的美甲工作室

想报的专业，于是干脆拿这笔钱去进货，开始了我的美甲生意。”

回忆大二时开美甲店的契机，这所名牌大学德语系的重庆姑娘张秋眨着眼睛，略带调皮地笑着说。虽然这么说，张秋可不是一个不务正业的学生。大学四年里，张秋去自习室的次数不超过3次，成绩却始终位于班级前列，不久前还被保送读研。“我的秘诀就是注重效率，我每天的学习时间表，都是精确到分钟来安排的，当天的学习计划就算熬夜也要完成。”

这种习惯不仅让她成为同学眼中的“美女学霸”，也让她的创业顺风顺水。张秋做的美甲生意，主要包括指甲油与甲油胶两块。“去光谷做一个普通的甲油胶都要198元，而我在淘宝上进材料成本在50元左右，我把价格定为58元，薄利多销嘛！”别看利润薄，从开美甲店的第三个月起，张秋每月都能赚1500到2000元。

在寝室开店省了租金，而熟客口

碑效应则让她的顾客队伍越来越壮大。“顾客的指甲如果有一次没做好，很可能就再也不会来了，所以我总是小心再小心，将失误降到最低。”张秋说，上个月她帮一名同学做指甲，那瓶甲油胶一直在用没出过问题，可当天下午同学来电话说甲油胶起泡脱落了，她二话不说就带着工具重新上门修补。

据我们的了解，张秋学业也挺重的，但美甲的时间都听朋友的安排。外面做美甲，产品质量和服务都不如她这里。她的生活特别精致，成绩也好，经常给朋友们提供帮助和建议，真心很佩服她。

对于很多大学生来说，大家因为同样是上过大学住过寝室的人，在寝室除了吃喝玩没干什么大事，而人家在寝室都能做起生意，也说明了一个问题，那就是商机无处不在，只要你善于发现并且敢于尝试。

商报观察员 / 贵华整理