# 医疗美容:新消费盛宴下的逐利狂欢

□陆敏

長任编辑 徐荔 E-mail:fzb\_zhoukanbu@163.com

又是一年暑期整形季。女大学生小陈为了去当兼职网络主播,选择了脸部自体脂肪注射,想打造额头饱满、面部丰盈的网红脸,结果注 射之后,满脸堆积的脂肪让这个原本清秀的姑娘看上去像个"油腻"的中年妇女。痛不欲生的她四处求救,因为修复难度大,无人敢接。最 后经朋友推荐来到北京中国医学科学院整形外科医院,找到了该院形体雕塑与脂肪移植中心主任李发成教授。仅仅在额头上,李发成就为她 吸出了 9ml 的脂肪。

圆鼓鼓的充气脸、大开的眼角、陡峭的鼻梁、尖细的下巴……近年来,网络上充斥着这样的面孔,人们称之为网红脸。"这些脸,除了 畸形审美带来的所谓潮流,也有不少是被'忽悠'后'制造'出来的",李发成说,"本来只想做个双眼皮,结果又开了眼角,本来只想垫 个鼻梁,却做了个鼻综合。这样的例子不胜枚举。过度商业化的恶果,已经违背了医疗的初心。"

#### 爆发式增长:全球医美第二大国

东北姑娘王琪钰在老家从一 家妇科专科医院美容科开始接触 医美行业,之后来京闯荡十多 年,从咨询师做起,如今已是民 营医美机构北京唯颜医美的合伙 人兼副院长。她先后在医美行业 的莆田系医院和当年因打造中国 第一"人诰美女"郝璐璐轰动全 国的伊美尔医美集团任职直至如 今自己创业,几乎见证了整个医 美的发展史。

"那时候, (营销)就是在 报纸上登广告,然后等客人电话 咨询和上门咨询。东北人爱美,也 猛,经常电话里就说,哎,你那什 么什么项目多少钱啊, 能不能便 宜点啊,好,来做!"王琪钰当时所 在的专科医院是福建莆田人开 的,"莆田人胆子大脑子活,有强 大的市场嗅觉,舍得投入,敢用新 技术新产品,营销方式更灵活。虽 然莆田系后来受到各种各样的诟 病,但它在全国的开拓对医美市 场的培育和壮大有很大功劳,"她 说。即便到今天,莆田系依然是医 美产业的主导力量。

2002年,北京伊美尔医疗 美容集团因成功打造中国第一 "人造美女"郝璐璐而横空出世, 其"制造"过程通过媒体围追释 放出强大的传播效应,几乎进行 了一场全民整形教育——原来还 可以通过手术"制造"美丽。由 此, 医疗美容概念开始进入更多 普通人的生活,也助推了医美行 业的新一轮大发展。就在伊美尔

最火爆的那几年,王琪钰从东北 跳槽到北京加入了这家企业集 团。虽然还是干咨询,但方式已 然不同。"不再登报纸广告了, 主要通过网络投放, 电话咨询的 也少多了,以前的电话咨询师都 改叫网电咨询师了, 主要在百度 上面发布医院和项目信息。"当 时的医美机构纷纷在网络加大投 入争夺客源, "我们测算过,一 个用户在网上点开一下机构信 息,差不多就花掉了机构 30 块 钱的投入。"

2009年前后,玻尿酸、肉 毒素开始进入国内市场, 光电技 术和设备也在不断更新迭代。打 几针就没皱纹了,填充一下鼻梁 就高了, 仪器按摩一下面容就紧 致提升了……针剂注射和光电这 两项技术被业界称为"20年来 最重要的"的医美技术进步,使 得"变美"这个原本奢侈的愿望 变得简单、便捷、可实现。由 此,微整形粉墨登场,求美人群 爆发式增长,而后,医美平台加 入带来更大流量,一些非法机 构、非法人员、非法产品也暗中 觊觎,一场医美的饕餮盛宴自此 拉开。

更美 APP 发布的《2017 中 国医美行业白皮书》显示,随着 中国医美发展进入"快车道", 2017 年中国医美总量达 1020 万 例,中国已超过巴西,正式成为 仅次于美国的全球医美第二大

## "三非整形": "黑"你没商量

医美行业增速惊人, 而现实 情况是,医生资源有限,医美牌 照审核严格,药品器材昂贵。在 利益驱使下,无医疗经营许可证 的"黑市"和培训几天就上岗的 "黑医"纷纷出炉,并由此"成 就"了一批"黑培训"机构,这 些"黑"机构三四天就能培养出 一个个"毁人不倦"的"美容战 士"来。一位参加过"培训"的 美容院姑娘告诉记者,培训班上 学医出身的不到 10%,剩下全是 非医者,包括纹绣师、美容师、 理发店的大工还有售货员等。

"是否穿透皮肤是临床上区 分生活美容和医学美容的金标 准,一旦进入皮肤,就属于医学 范畴了,必须具备医生执业资格 才能从事相关事宜。"中华医学 会整形外科分会青年委员、北医 三院整形外科博士薛红宇大夫 说,一个合格的整形医生专业知 识要学5年,临床要学2年,经 验累积至少3年,而在黑培训机 构里,这些并无医学基础理论和 临床经验的学员们用盐水注射鸡

腿打针练手,练上三天就出师成

了"医生",四处给人微整形。

医美APP新氧发布的 《2017年医美行业白皮书》揭 示,90%毁容源自"三非",即 非正规机构、非专业医生、非 CFDA 认证产品。医美黑市的重 灾区在肉毒素、玻尿酸、超声刀 和热玛吉,这些项目中充斥着假 药、水货和山寨设备。一些完全 没有经过国家认证的非法药物比 如溶脂针、童颜针、人胎素等, 通过各种非法渠道甚至是以假药 的形式进入市场。"拿溶脂针来 说,到目前为止,市场上的溶脂 针没有一支是合法的。"薛红宇 说,然而,总有患者因打溶脂针 造成脸部凹陷,来找他引流修

而由于玻尿酸注射不当造成 的血管栓塞案例更是屡屡出现。 "10 例栓塞中, 9 例都是玻尿酸 注射造成的。"薛红宇说,比例 之高,令人触目惊心。"因为非 医注射者不懂解剖学,不了解血 管的走向,一旦打到血管里,就 会进入血液形成栓塞,导致溃 烂、偏瘫、失明等重大伤害。"



### 生造概念噱头:炒作成行业"明规则"

打开某家医美机构对旗下医生 的介绍,世界吸脂冠军、面部魔法 师、亚洲面部抗衰第一人……头衔 之多、名目之花哨,令人目不暇接。

"这都吹上天了,还是我吗?" 医学博士雷华第一次在机构的网站 上看到对她的"隆重"介绍时,吓 得不轻。而网站的工作人员却高兴 地说, "太好了, 你来了, 我们终 于有了个真博士,不用瞎编了。"

夸大包装和炒作成了行业"明 规则",不光是医生,概念更是满天 飞。医美新名词新概念五花八门层 出不穷,即便是专业医生也难以辨 别。身为中华医学会整形外科分会 脂肪移植学组组长的李发成教授一 次看到某机构宣传他们"独创"的 "土麦森吸脂技术",以为是什么新

科技,到专业网站搜索也没找到, 经人提醒才发现原来就是英文 "tumescent"的中文音译, "tumescent"其实就是肿胀麻醉术,是吸脂 手术的第一步即注射肿胀液。"起 个洋名儿,最好谁都不懂,为的就 是蒙你没商量。"李发成无奈地说。

巨大的利益之下,一些厂家和 进口代理机构也加入了炒作的狂欢。

## 包装营销套路深:忽悠"整形改变命运"

整整一层楼都是一排排电脑 桌,每个电脑桌前都坐着一位咨询 师,这"壮观"的场面令一位整形 医生目瞪口呆, "上上下下都被业 绩绑架了!这哪里还是医院?"

莆田系在医美发展史上的一大 "创举"就是率先在医院设立了咨询 师和运营人员岗位,并将商业公司 普遍采用的客户资源管理系统应用 于医美领域,把医疗当作商业来经 营。在"业绩"大棒指挥下,医生也不 自觉变成了咨询师的"同谋",于是, "本来只想做个双眼皮,结果又开了 眼角;本来只想垫个鼻梁,却做了个 鼻综合"的现象比比皆是,还有匪夷 所思的所谓风水整形、开运整形也

借势流行开来。"过去我们说,知识改 变命运,现在整形机构宣传说,整形 改变命运!"这位医生苦笑着说。

相信"整形改变命运"的姑娘小 李梦想着通过整容变成网红主播挣 大钱,与高薪招聘女主播的北京璀璨 盛世文化公司签下合同后,公司承诺 "免费整容",要把她包装成网红,但 需要她自己贷款。一番折腾后,小李 非但没有挣大钱,还背上了沉重的债 务,最后被迫到 KTV 兼职挣钱。原 来,该公司与经营不善的某医美诊所 相互勾结设局,诱骗女主播办理分期 贷款,然后五五分成整容款项。今年 五月,北京警方打掉了这个诈骗犯罪 团伙,但对小李而言,这场噩梦带来 的阴影始终难以抹去。

"这不是个例,去年就有好几 个上门找我们。"王琪钰说,因为感 觉来路不明,她拒绝了"合作"

在医美界,公认"套路"最深 的莫过于生活美容机构当"托儿" 为医美机构拉客,双方合伙制造天 价、瓜分暴利,这种非正常的经营模 式,业内称之为"渠道经营"。从美容 美发美甲店到网红微商,只要能拉 人,都可以成为渠道商,向医美医院 输送客源,这些医院即被称为"渠道 医院"。"渠道医院最大的特点一是 贵,二是只接待渠道客人,处处让你 感觉到自己最尊贵,然后利用信息不 对等制造天价。"薛红宇说。

息不对称",但是对于要在脸上"真

刀真枪"整形的用户来说,单纯的

线上服务还是远远不够。"医美专

业性很强,我们是做实体的,还是

希望不光做好信息服务、重视资本

运作, 更要回归到为顾客实实在在

是产业资源整合,要想在竞争中获

## 医美 APP 时代:或重塑产业格局和行业生态

"在行业发展中, 医美平台的 出现是个重要的分水岭,"经历了 近 20 年行业沉浮的王琪钰说, "这意味着医美行业全面进入了 APP 时代,也带来了产业格局和行 业生态的一系列变化"。

2014年前后,美黛拉、悦美、 更美、新氧等一大批医美电商平台 集中出现,态势迅猛。作为互联网 医美的流量人口和交易平台, 一方 面,它们以比搜索引擎低十几倍的 佣金吸引医美机构进驻,另一方 面,它们强调自己的垂直搜索特 性,以推介更可靠更便宜的医美服

务来吸引求美者。

在不少求美者眼里, 医美电商 平台就是个"整形淘宝"——医美 机构明码标价,消费者可以"货比 三家", 进而避免挨宰受骗, 机构则 大大降低了获客成本。而经过三四 年的野蛮生长, 医美平台已经开始 进入残酷的淘汰期,统计显示,到 2017年市场上只剩下五六家医美 APP, 超过 20 家医美 APP 以关闭或 转型的方式出局,其中不乏多家已 获得千万级融资的互联网医美平台。

虽然多家医美平台都强调自己

的互联网基因,号称"擅长打破信

得优势,必须深耕产业链。从交易 闭环到产业闭环, 谁能玩得更转, 谁才能走得更远。"一位医美资深人 士说。

地做好服务上。"王琪钰说。

(来源:《经济参考报》)

"医美 APP 未来的竞争关键将

刊聚燃线: 59741361



●高亮度、低耗能、光效稳定 ●減少耗电80%, 亮度提高25%