



家门口的理发店过三个月就装修换脸 每一家都鼓动你办卡充钱

杭州美发界资深人士谈“圈钱走人”： 有的是快速融资赚快钱 有的是实在开不下去

记者 金洁洁

前天,一位网友在 19 楼论坛发的帖子传得很火——

滨江区瑞立中央花城一家理发店,屡次更名,所谓换老板了,从“品轩发艺”到“鼎轩美容美发”,再到“杜x美容造型养身SPA”,以 3.8 折为诱饵,或更高折扣,让客户重复购买储值消费卡,所谓的 VIP 贵宾卡。更名或换老板后,若不进行续费,就以老卡过期不提供服务为由,强行让客户继续充值。

去年上半年,因指定了发型师,在其鼓动下,在“品轩发艺”购了 2000 元的 3.8 折扣 VIP 卡。还没有到三个月,此理发店进行重新装修,本人卡内仍有余额 1400 元,其间未有任何通知,告知理发店转让。重新开业的店名为“鼎轩美容美发”,拿着“品轩发艺”VIP 卡去消费,被告知“鼎轩美容美发”接手了,要继续使用,必须重新充值。为了继续 3.8 折的折扣,又充 1200 元,把“品轩”的贵宾卡换成了“鼎轩”的卡。

可不承想,又过了短短三个月,此理发店又故伎重演,再次装修了,换了门头为“杜x美容造型养身SPA”粉墨登场。昨天去理发,被告知若不充钱,“鼎轩”的卡不能在“杜x”继续使用。管事的人称:“鼎轩”和“杜x”不是一个老板,“鼎轩”计费系统要关闭了,“杜x”将不再继续使用“鼎轩”的卡,要么继续充值、要么作废。花城周边有的客户已经储值余额近万元,少的也有几百元,都面临着要么继续充值,要么作废的结局。现在想想,这家店不停更名,就是为了圈钱和骗钱?

卡里 3600 元要花 17 年才能用完

记者联系上发帖人陈先生,他说自己是杭州人,住瑞立中央花城 3 年了,和儿子经常去小区楼下这家理发店,半个月或一个月去一次,他理个平头,找最普通的理发师,原价六七十块,办张 3.8 折的卡,折后 17 块,图个方便和便宜。

陈先生说,印象中这家叫“品轩”的理发店已经开了好几年了,去年春天第一次办卡,充了 2000 块,当时老婆也去做了个头发。

去年夏天,理发店突然把名字改成“鼎轩”,这时他卡里还剩 1400 块钱,新店让他用了一两次,再去,就说要充值才能用,他觉得新理发师手艺还不错,就又充了 1200 块钱,这下卡里就有 2600 块钱,继续享受 3.8 折。

夏天一过,陈先生发现,理发店又在装修了,名字也从“鼎轩”变成了“杜x”,去年年底开张。

“去杜x理发,也是第一次去告诉我还能用老卡,再去就又叫我充值,说最起码充一千,不然卡就不能用了。”

陈先生算了笔账,如果再充 1000 块,卡里就有 3600 块了,他每月理一次,要 17 年才能花完这些钱,关键是,他再也不相信办卡了。

“变得也太快了,简直就是为了圈钱,我想提醒其他人,办卡充钱一定要慎重。”

很多网友有同样遭遇

陈先生的经历引起网友强烈反响,很多人说自己也遇到过这种变脸很快的理发店。

网友“陈靖仁”:我在拱墅区钱江旁边办的卡一模一样的遭遇,门面挺大,被推销,充 1000 送 1000 打 8 折,去年说是升级装修,从“诗情画意”改到“艺轩”,现在又改到“x季”,也是被告知老板换了,不充值不能消费,不带这样一模一样的。

“jjjiwaiwai321”:很多的,九堡这边也有

一家,隔一两个月换个招牌,最不能容忍的是,连里面装修也不换一下,就是换个牌子。

“咚咚咚小姐”:在城西 ZY 小区那边,一条街莫名其妙地开了三四家店,刚开始以为是竞争,各家的活动都搞得很热闹,各种手段“吸粉、办卡”,然后又莫名其妙地一夜之间,几家店陆续关掉,之前办的卡直接报废,稍微“良心”一点的,改了招牌换了门脸,仍然承认你的这张卡,但是要“充值激活”,又是一个坑!“良心”不好点的,这张卡直接报废! 这样的事情真的不要太多!!!

“adjk123”:希尔盖——巴伦之恋——尚上x。

记者上门体验

昨天下午两点半,我来到这家理发店,店门口摆着塑料拱形花门和一些假花,以宝蓝色基调为主。

我比较谨慎,进门就问:光洗个头,多少钱? 一个像是主管的男人说:20 块。

那好,来一个干洗。一姑娘帮我洗头,问我住哪里,我说,路过的,不住这里。此时我已看到镜子前摆放的办卡信息牌:充 2000 块,打 5 折,充 3000 块,打 3.8 折,充 5000 块,打 3 折,最高是充 2 万块,打 2.8 折。

冲洗头发时,姑娘开始向我推荐做发膜什么的,等于给头发做一次营养,原价 168 块,今天特价只要 38 块钱,我婉拒了。

我仰天躺在躺椅上,看到洗头发处的墙壁上还打着“鼎轩”美容美体的价目表。

帮我吹头发的是一位 1993 年生的小伙子,高高瘦瘦的,说 14 岁就从事美发行业,到现在为止 9 年啦,他一摸我的头发说,这也太枯燥了。因为我一个月前漂染过一次,亚麻色。他说你这样很容易掉发,推荐我一款倒膜膏(一大瓶膏+6 支薰衣草香的精油,短发

能用 15 次)原价 680 元,现搞特价,最后一瓶,只卖 280 元,他的 200 名会员很多人都在用,像我这么干又没弹性的头发,用了两次以上就会有改善……

整个吹头发过程,他一直在向我推销这个宝贝。

等我递上 100 块时,小伙子指了指前台上方挂着的价目单:你是属于总监洗吹,80 块,此时收银员已将 20 块钱找我,我表示质疑,之前不是说 20 块么? 小伙子说,哦,事先没跟你说明,那算了,然后就收回 20 块,找了我 80 块。

我问小伙子,以前的卡为啥不能用了? 他说,以前卡里的钱在前一个老板那,我们是从前老板那里收购来的,我们哪有这么好帮别人免费剪头发?

我再问一个掌管钱财的店员,他说,之前的卡跟他们不搭界,他们的店是新开的。

我又问,老卡为什么充值后才能消费? 他说,毕竟是做生意嘛,为留住老客户,充不充看个人意愿的。

从杜x出来,我向滨江区市场监督管理局(西兴所)了解情况,工作人员帮我查到,杜x是今年 1 月登记的,之前一家叫鼎轩的发廊已经注销了,从法定经营户看,这两家不是同一个人,但两者有什么关系,工作人员说,这就无法核实清楚了。

新的杜x和老的鼎轩是什么关系?

2015 年 12 月,一家省级电视台曝光过这家店,《杭州一小伙去烫发,信用卡刷了 7000》,顾客在这家“杜x”美发店,烫发消费 6564 元,店家说如果充 7000 元就只用付 465 元。市场监管部门来之后没有找到营业执照,经过协商,理发店退回 6500 元。我在新闻中看到,当时店家打了个横幅“庆祝杜x和鼎轩强强联手,推出洗剪吹 1 块=1 块”。

杭州美发界资深业内人士怎么看“圈钱走人”?

记者 罗传达

昨天,快报记者采访了杭州 3 位美发界业内人士,他们都有十年以上开店经历,从学徒一路做到店老板。(这三位美发店老板都说,一些美发店“圈钱走人”的现象他们是知道的,情况可以讲,但考虑到都是同行,最好不要用真实姓名,所以用 ABC 来代替。)

这是一种快速融资模式

A 老板(从业 20 多年,开店 15 年,目前有 5 家美发连锁店)

就我了解,杭州有些人可以 15 天开出 30 家店,靠的就是办卡,可能一家店圈个两百万就马上关掉。

怎么做到的? 你一进店,理发小妹就过来给你捶肩按摩,说大哥办个卡吧,你不办,又来个小妹,两人一起把你按摩得舒舒服服的,你还是不办,最后来了个穿丝袜的经理,你办了。对这些小妹来说,完成不了任务可能要穿短裤跑步,压力很大的。所以你平时去理发店剪头发,是不是很难得碰到很清静的?

这其实是一种快速融资模式,当这个小区该充值的都充了,没新鲜血液了,几个股东把钱一分,门店就关了。

我觉得这么做严重影响到了行业信誉。

这些人是赚快钱的

B 老板(从业 19 年,开店 10 年):

折扣太低的就要小心,不要贪小便宜,正常的店六七折已经不得了了,再低根本没钱赚。他们赚的是快钱。

我们一般不主动要求消费者办卡,消费者自己要办我们就办,办卡对我们来说没啥利润的,我们都靠老顾客,不是赚快钱的,他们是赚快钱的。

怎么辨别他们? 呵呵,我好多同行的朋友都说,那些天天跳舞喊口号的,进去就要小心一点了。他们办卡是一种任务,有的一张卡好几万呢,环环相扣,带着你走。他们一个月办卡就能有一百多万,我们要赚好久的。

我的店旁边就有一家这样的店,去年到现在换了 3 个老板,就是办卡,钱套进了就换团队。

跑路的更多是实在开不下去

C 老板(从业 13 年,开店 10 年以上)

开一家理发店,门槛蛮高的。房租、好的装修、高薪请有能力的人,光这三块,100 万元只是最基础的投资,可能还不够。

我们这个行业很苦的,我一天工作 14 小时以上,我们休息的时候街上人都没有,别人休息是我们最忙的时候。

据我了解,很多人是以为开店就能赚钱,有的才干了半年就出去做老板,有的自己没什么本事,也跑过去做老板,他们就像未成年人生小孩,能生但没有能力养,撑不下去只能跑路。这一跑,他自己也是很大损失,原来跟他的一帮人也不会再相信他。

捞一笔就走的,有,但我觉得不是占主要的,大部分是开店以后发现没这个能力,只能走人。