

银发族渐成美容美体消费新力量

□本报记者 张满 刘世超 刘蓓

近年来,随着人们生活水平的整体提高,老年人的审美也在逐渐提高。大众印象中,老年人佝偻着腰背,为孩子、孙子忙前忙后的样子,在当代的现实生活中越来越少。

此外,她们有一定的积蓄,随着消费理念的慢慢转变,消费能力异军突起。她们不再拘泥于传统的退休生活,越来越多的银发族把自己收拾得利利索索,画着精致的淡妆,走进美容美体机构,享受面部护理和身体调理带来的全新体验。调查发现,60岁、70岁以上的老年人渐成美容美体行业的消费新力量。



1

化妆品柜台： 银发阿姨拿货能力强

今年32岁的小芳从事化妆品销售13年了,目前在市区双丰商城一楼一个知名化妆品品牌柜台工作。5月26日下午,小芳所在的化妆品柜台不断有顾客来咨询、购买商品,其中既有20多岁的年轻女孩,也有年龄大些的阿姨,她们根据自己的年龄段、皮肤状况选择适合的产品。

据小芳介绍,近几年来,来化妆品柜台买东西的阿姨越来越多,大概能占到客户群的10%至15%,阿姨们的消费能力一般比较强。“我们公司每年年底会举办VIP客户答谢年会,邀请的都是一年来消费靠前的客户。在2020年的年会上,15位VIP客户中有4位年龄在50岁以上,占到VIP客户的26.6%。她们的经济基础比较好,并且消费理念很成熟,也有更多的时间护理肌肤,在我们的客户群中占比越来越大。”小芳说。

家住市区建设路西段的张阿姨是小芳的忠实客户,一般四五个就来买一次产品,“我虽然退休了,但是平时的肌肤护理不能放松。我觉得这个品牌很适合自己,就一直在这儿买。”张阿姨认为,无论任何年龄的女人不能邋邋遢遢的,自己形象好了,老公孩子看着心情也会好,最重要的是,形象好、显年轻会让自己在生活中更加自信。

因为是老顾客,小芳对张阿姨的情况比较了解:“她一次性就会拿八九百元的产品。”

2

美容中心： 精致阿姨爱美爱健康

韩女士是市区和顺路西段一家美容养生会所的负责人,她告诉记者,现在条件好了,老年人的审美观念、消费理念也发生了变化。她们来店里做美容不仅是为了美,更多的是为了有一个健康的身体,此外也是享受生活、爱护自己的表现。

韩女士从事美容行业已经12年,六七年前她租下这套房子,自己当老板,店里的业务主要有身体调理和面部护理两大类。“我们店的顾客目前有百余人,都是老客户介绍新客户,靠口碑积攒的。顾客多是工薪阶层的中年人。60岁以上的顾客也有,她们多是来调理身体的。”韩女士说,随着年龄增长,会出现腰酸背疼等情况,经常调理身体,可以缓解身体的衰老程度。身体健康了,才能享受夕阳红。

65岁的任阿姨是该美容养生会

所年纪最大的顾客。任阿姨年轻时就经常出入美容院,退休后仍坚持每月做一两次美容。除了身体调理,她也很重视面部护理。“只看皮肤,感觉她才三四十岁,绝对想不到她已经65岁了。”韩女士说,任阿姨是她店里的老顾客,五六年来一直在这里做美容,家人也很支持。“她选了面部护理和身体调理两个套餐,按一个月来两次计算,半年大概消费3000元。”

开店时间长了,韩女士和不少顾客成了朋友。一些老年人即便没有预约项目,也喜欢抽空来店里找她聊天。“感觉顾客身上都有很多正能量,每次聊天都觉得她们的生活幸福感满满。”韩女士在聊天中获知,任阿姨平常不仅爱唱歌,还喜欢旅游。“等我老了,我也要向任阿姨学习,把自己的生活打理得丰富又精致。”韩女士说。

3

美体中心： 退休阿姨成忠实粉丝

72岁的史阿姨家住市区矿工路西段,4年前,她所住的家属楼旁开了一家美体店,退休后经常光顾老年养生产品店的史阿姨一开始以为这也是一家养生产品店,体验一次后成了这家店的忠实粉丝。现在,她每天早上5点起床,就到美体店做身体热敷,傍晚有空还会再来一次做美体塑形。

“我在这儿办了年卡,已经连续来4年了,天天来‘打卡’。我感觉整个人精神状态越来越好,体形也变美了,越来越有自信,甚至比刚退休的时候状态还好。”史阿姨

虽然满头白发,但声音响亮,从内到外透着自信。

这家美体店的老板小典说,店里除了史阿姨外,60岁以上的顾客还有七八个,其中有一位阿姨已经80多岁。老年人的时间比较充足,平时来的次数比年轻人还要多。

在美体店的墙上,挂着一面史阿姨送来的锦旗,史阿姨说:“来店做身体护理后,自己不仅瘦了,以前身上的各种小毛病也没了。平时来这里还能跟大家聊聊天、说说话,心情很舒畅,比闷在家里舒服多了。”

4

夕阳无限好 也要防陷阱

如今,越来越多的银发族迈出家门,悠闲惬意地去美容美体店,买品牌护肤品打理自己,一方面是具备一定的经济能力,另一方面家人的理解和支持也很重要。小典说:“史阿姨的孩子很支持她来做身体护理,看到史阿姨的变化后,她的女儿也成了我们店的客户,母女俩经常一起来做美体。”

然而,面对琳琅满目的美容美体项目,老年人应该怎样选择呢?当“洗脑式”推销来临时,老年人又该如何守住钱包?市消费者协会副秘书长沈新春表示,老年人属于特殊消费群体,由于他们防范意识较弱,维权能力较低,于是成了一些不法商家忽悠、欺骗的对象。为保护老年人的合法权益,提醒老年消费者一定要理性消费,谨防消费陷阱。在选择美容院的时候,别一味图便宜,要选择有资质、口碑好的美容机构。

选择项目时,韩女士建议,老年人最好不要涉及微整形项目,谨慎做决定。“有些微整项目需要打麻药、动刀子。老年人伤口愈合得慢,麻药也会产生一些副作用,如果身体吃不消就得不偿失了。”做选择前,建议老年人最好征求下家人的意见,到正规医院做个评估,然后再根据自身情况定夺。

越来越多的老年人走进美容院已经引起了社会学家的关注,有关社会学家表示,当今社会,孤独感是困扰老年人的一大问题,老年人走进美容院,在享受美容服务的过程中和服务人员拉家常,可以很好地纾解内心的孤独感和焦虑感,有益于身心健康。从社会角度来看,老年人的审美观念和消费理念也都发生了变化,这个现象应该肯定和赞赏。

据了解,我国目前共有2.6亿老年人口,国家已经连续10年增加退休金,老年人的消费能力大大加强。我们在引导和扩大老年人消费市场的同时,也应提醒老年人保持理性的判断,避免陷入不良商家的消费陷阱,让老年人在安全、良性的消费环境下变美、变健康。