



DEED 爱家·爱生活

全城寻宝

Treasure Hunt 2016 of DEED

7月16/17日

家具/建材/高端定制

超级爆品 定点抢

7.16/17 每晚18:00
(须凭VIP邀请函参加)

MR51床垫
德国美得丽



工厂指导价
¥5560

商场买断价
¥199

数量 100件

进口橄榄油

进店送

(须凭VIP邀请函方可领取)



价值288元
特级初榨橄榄油
意大利原装进口
全程恒温柜储藏运输



全年家居夜场

营业时间

星期一至星期四 晚20:30
星期五至星期日 晚21:00

爱家·爱生活
高端家具体验馆集群

Add: 鄞州万达广场6号门东 Tel: 2888 1888

活动细则及产品信息详见店内海报, 如有疑问, 请以现场告示为准。

化妆品试用师:

靠脸吃饭也要凭实力

不能吃辣,不能熬夜 就业最大年龄不超过28周岁



职业解释: 一般是在一些品牌化妆品公司工作,对化妆品知识和使用经验相当丰富。根据服务对象的皮肤要求,为对方提供产品配方组合进行试用。获得对方认可后,最终成为对方的私人美容咨询师,以此来获得报酬。



成成(右)在向客户推荐化妆品。 记者 王元卓 摄

每天的工作就是“让自己变美”

成成来自陕西,瘦高的身材,眼睛水灵灵的,肤质天然白皙细腻。23岁的她目前是某国际品牌化妆品的试用师。

成成说,她在这份工作中找到了满足感。因为公司会在皮肤保养、衣着打扮、内在修养等各方面为她们提供正规

的培训,而每天都在做的事情就是让顾客也让自己变得美美的,这正好应了女孩爱美的天性。因此即便薪水不高,也觉得很快快乐。

一般大品牌的化妆品公司会对她们提供最新产品的免费试用机会,但是因使用人的年龄、

肤质不同,各种产品的使用效果是因人而异的,因此要靠试用师努力琢磨出个性化的产品组合配方。

一般化妆品试用师的底薪在2000元左右,只靠底薪几乎是干不下去的。但如果用心学习,再加上自己的体验经验,和顾

客建立起良性互动的,化妆品体验师也是能带来许多“粉丝”的消费。成成说,她的大部分薪水就来自于顾客使用其推荐配方的提成。

此外,化妆品试用师全年没有正常的节假日,大家休闲放假,她们往往是最忙的时候。

不喝酒不吃辣,管好脸最重要

化妆品试用师得体的打扮,精致的妆容往往能换来许多回头率。但是他们也有常人不知道的“痛”点——那就是不管多么累多么忙,首先得管好自己的这张脸,晚上必须给皮肤做好保养,上班时一定要

有精致的工作妆。他们一般不能熬夜、不能喝酒,不吃辛辣,不能

有一点放纵自己的时候,因为自己的脸就是公司的活招牌。“自己的皮肤都打理不好,顾客能把皮肤交给你打理吗?”对化妆品试用师来说,比如皮肤长痘,眼皮水肿,紫外线照射长斑,这些问题如果轮到了就是大事,必须马上阻击!如果不及时解决好的话,主管就建议你离岗暂休。这也是很残酷的。

因此,化妆品试用师一般是年轻人的职业,首先要求颜值高,身高、五官、肤质等方面都要进行严格的面试,就业的最大年龄不能超过28周岁。往往做到35岁周岁以后,她们就会向化妆品培训师、讲师和品牌主管等方向走。

而晋级到了化妆品培训师、讲师和品牌主管,年薪一般可以超过

20万元。但她们一年中有三分之一的时间奔波在出差的“路上”,也是十分辛苦的。

但资深的化妆品试用师,其职业也有相应的延展性。比如可以在规模大的化妆品公司充当文案经理,做一些化妆品试用师的培训工作,也可以做一些品牌的产品经理。

有70多岁老伯每年化妆品开销2万元

据成成介绍,在宁波市场上40多岁的女性是使用一线化妆品最集中的人群。这部分女性多半是有钱又有闲的主,在保养上舍得花钱,她们一年中保养类化妆品的支出多的要花费4万元左右;一般年轻白领一年的化妆品支出在1万元左右;而普通的工薪阶层人群,一般彩妆用得比较多,一年的消费量在6000元左右。

随着社会发展,美容化妆已不仅仅是女性的专利,越来越多的男性朋友也开始注意美容保养了。在成成的客户中,有一位“骨灰级”男粉丝,他是一位70多岁的老伯,老人非常注意保养,特别是眼睛部位,他长期使用眼霜,同时也使用一些补水和抗衰老的套装,使用化妆品有10多年了,现在他每两个月要来定购一次,全年在化妆品上的

固定开销就有2万元左右。

而且,目前男性重视皮肤保养,也是一种风尚。在成成的客户群里,20岁至40岁的男性占到20%左右。成成说,这些男性特别重视眼部保养,还有一些补水、滋润的面膜产品也是男性客户中的卖点。他们中不少是富二代,对皮肤保养有自己的经验和逻辑,来了就认准产品大批下单。化妆品试

用师有时候也为此纳闷,为什么他们不选择一些男性护肤产品,而选择一些女性用户专注的护肤系列呢?经过长时间的观察后成成发现,这类男性客户使用女性护肤品效果出人意料的好。一方面重视皮肤保养的男性比女性用护肤品更加精心,也更有规律;另一方面,在用量上他们也舍得花钱,因此效果往往不错。

除痘祛斑没有“一擦就灵”

出于职业敏感,成成经常会纠正身边人使用化妆品的认识误区。

两年前,成成在公交车上遇到一个女孩,对方20来岁,五官十分精致,可满脸是痘,而且两边的耳鬓处长着浓密的汗毛。成成判断女孩子一定用了许多去痘产品。经询问,女孩果然使用了“一擦就灵”之类的街头广告去痘产品。这些产品中不

少含有激素,痘痘没被去除,却使两鬓的汗毛变黑变浓了。

成成建议女孩去医院皮肤科治疗。半年后,女孩的皮肤恢复了正常。随后,成成又为她提供了抗过敏、提高肌肤抵抗能力的保养类化妆品,女孩子的皮肤一天比一天好,她们也因此成了好朋友。

成成说,她身边有不少朋友为雀斑苦恼,听信

一些“一擦就灵”的街头广告,往往适得其反。“不管是日晒斑、情绪斑、妊娠斑还是增龄斑,都需要从真皮层上进行源头控制,阻断传递,然后对角质层进行表层净理。其实各种斑是不可能根除的,但根据科学调理,是可以淡化的。”

另外,在年轻的消费人群中,还有一类“荧光脸”。它的产生往往是使用一些劣质的化妆品后而留

下的后遗症。在年轻的女孩子中有这样一种情况,就是护肤品很低廉,彩妆品却舍得花钱。“护肤品千万不能劣质廉价,妆容却可以素净。”成成说。

夏季炎炎烈日对爱美的女性带来不少困扰,成成提醒,如果怕长斑,千万别让皮肤裸晒,尤其是夏天,一定要做好防晒保护。

记者 王元卓