

## 套路第一环

## 美容院拼房设局——想变美?保守秘密

记者采访到一名求美被骗的陈女士。她经常光顾单位附近的美容院。有一天她去做美容时,为她服务的技师佳佳有些不好意思地说,因为客人太多,房间不够用,能不能临时安排一个自己的“老客户”跟陈女士拼房。陈女士没有多想就同意了。随后,一位衣着华丽的女士在佳佳的热情招呼下走进房间,开始了她们的“表演”。

在接受记者采访时,消费者陈女士还原了医美“拼房剧本杀”连环套的全过程。

她说:“当时给我服务的美容师叫佳佳。她说很久都没见侯姐了,今天见到她,感觉她大变样了,她肯定做了什么项目。佳佳一直追问侯姐,侯姐就不愿意告诉她做了什么项目。”在技师佳佳的不停央求之下,“侯姐”终于半推半就地透露了自己变美的经历:她嫂子介绍她在北京一家“只服务高端客户”的医美机构做了项目,这种机构一般人根本进不去。听了侯姐的话,佳佳显出一脸羡慕,不断央求“侯姐”一定要带她去见见世面,还自作主张地拉上了陈女士。陈女士被二人“一唱一和”的表演迷惑了,稀里糊涂地就加了“侯姐”的微信,并交了3000元定金。就这样,她和佳佳都获得了去北京做医美项目的“难得机会”,还被要求一定要保守这个秘密。

陈女士说:“侯姐就当着我的面给她的嫂子打电话,电话里的声音特别大。她嫂子说这事不让她跟别人说,怎么还是告诉别人了。但后来她嫂子又说同意了,让我交钱,到时候我跟佳佳一块儿去,有个伴儿。”

## 套路第二环

## 候诊区上演“大戏”——假装聊天,再度洗脑

到了约定的出发日期,计划却突然生变。佳佳说,“侯姐”把她们要去的机构从北京调整到了天津,原因是相同的项目在天津做价格要优惠得多。陈女士并没有因此产生怀疑,她和佳佳一起前往天津的一家医美机构。等待面诊时,一名打扮光鲜的女士坐到她身边,和医美机构的美容师聊起天来,并似乎在不经意间流露出对这家机构的信任和认可。

陈女士回忆,“这个‘贵妇’说她在这儿做了一些填充项目,花了几十万元,做了好几年了,感觉这家机构的医生比较专业,都是院长亲自给她做的,效果也挺好的。”

## 套路第三环

## “面诊师”出场设局——虚高报价,诱导网贷

听上去效果挺好,可花费也不少。陈女士在犹豫不决之际就被安排进入了面诊室。面诊医生直奔主题,佳佳也和面诊师打起了配合。面诊师表示,陈女士有太阳穴凹陷的问题。佳佳立刻说,这会影响陈女士的事业和金钱运。紧接着,面诊师向她推荐了好几个项目,报价16万元——这么高的报价,令陈女士很惊讶。

佳佳却摆出“为了美可以不惜一切代价”的姿态,在一旁极力周旋。最终,对方同意直接打五折。陈女士明确表示,她没有这么多钱,面诊师又建议陈女士贷款,并立刻叫来一个“财务人员”。“当时这个‘财务人员’就在我手机上查看我能贷多少钱,刚好能贷7万块钱。然后他们就让我刷卡了,刷了7万块钱。”陈女士说。交钱后,陈女士被敷了麻药等待手术,可拿到手术知情同意书后,她还没来得及仔细看,就被催促着签字。签完字,知情同意书马上就被拿走了。

## 套路第四环

## 复诊时反复推销——大力打折,掏空钱包

术后的每次复诊,陈女士都会被推销新的项目。最终,她一共在这家医美机构花了89000多元。陈女士说:“他们完全没有给我任何书面的东西,导致我过了半年都不知道自已做了什么项目。”

花了大价钱,折腾了大半年,陈女士做完项目后的效果却并不明显。直到她在社交平台上看到网友分享的“医美拼房套路”帖子才恍然大悟,原来自己也“中招”了。



当美容院和医美机构变成围猎顾客的“剧场”,消费者满怀期待的变美之旅往往就沦为一场梦魇——您听说过“医美剧本杀”吗?医美机构安插“美托儿”与顾客拼房美容,层层套路围猎消费者,所谓“价格优惠”的医美项目转眼间变成“天价陷阱”。这类骗局危害性极大,隐蔽性极强。

# 『医美剧本杀』背后隐藏哪些猫腻

被『美托』围猎,女子半年搭进近九万元

## □揭秘

## 从美容师到“贵妇”,全是演员

在一些社交平台上,分享自己被“医美拼房剧本杀”连环套诱导消费的求美者不在少数。在维权过程中,其时常遭遇举证困难、维权成本高等问题。

医美“拼房剧本杀”通常是由哪类医美机构策划上演的?伊芙丽格医疗美容创始人、北京首批美容皮肤科主诊医师吴凌燕说,业内把医美机构分为直客机构和渠道机构,一些渠道机构正是“医美剧本杀”骗局的幕后推手。这类渠道机构主要依靠与渠道商合作来获取客源,由于要给渠道商分不少利润,向消费者收费时,也会把这部分钱算进去。

另一名资深业内人士透露,医美“拼房剧本杀”之所以如此具有迷惑性,是因为消费者在这些医美机构遇到的所谓“顾客”,一

半以上都是演员:“在这里出现的每一个人都是精心安排的,而且每一个人都有提成。那些‘托儿’由医美机构统一培训,培训完以后就开始演戏,给一些顾客洗脑后,又去另外一家机构接着演。”

这名业内人士介绍,在医美界,去美容院忽悠顾客的“托儿”通常被称为“卡姐”。陈女士遭遇的“医美拼房连环套”中,“侯姐”的身份就是“卡姐”:“我身边起码有几十个人做‘卡姐’,充当富婆。她们原来也是开美容院的,美容院不好开,而当‘卡姐’一个月可以赚两三万元。”

记者调查发现,在“卡姐”和美容院的背后,则是一些类似“皮包公司”的机构,它们在美容院和医美机构之间牵线搭桥,制造“医美拼房剧本杀”骗局,操作手法如出一辙。

## □提醒

## 落入“医美剧本杀”陷阱,消费者该咋办

依据相关法律法规,在医美“拼房剧本杀”营销骗局链条中,各方的行为该如何定性?

北京中闻律师事务所律师李斌指出:“美容院扮演了中介、托儿的角色,‘卡姐’也对消费者进行了欺诈误导,实际上最终要承担责任的主体肯定是医美服务机构,它是合同当事人,消费者按要求支付了医美服务的费用,医美机构就应当对消费者

承担合同上的责任。”

消费者发现自己可能已经落入了“医美拼房剧本杀”陷阱,应该怎么办?

李斌对此提示:“即使前面的骗局消费者看不出来,掉进了陷阱,最终付款的时候,一定要求对方出具一份合同。收款账户一定要和提供医美服务的这家机构名称是相同的。在这个过程当中要拍照,留存合同复印件,双方签字盖章,人手一份。”



## □评论

## 医美宰客还有多少套路

一家医美机构如果直接推销高价项目,爱美人士未必买账。如果医美“患者”、偶遇的“路人”都对医美机构赞不绝口,爱美人士会不会动心?

陈女士之所以掉进坑里,是因为这场“剧本杀”从头到尾都是为她量身定制。制造“拼房”美容,把陈女士带进剧本;技师和“老客户”在攀谈中透露医美信息,是有意激发陈女士好奇心;“贵妇”现身说法,是为了降低陈女士的防备心;面诊师有意虚高报价再打折,是要让陈女士感到划算。“导演”深谙消费者可能存在的质疑,通过一个个演员、一幕幕剧情、一句句台词,精准对接消费者心理,一步步诱导其走向设好的圈套。

医美剧本杀是医美行业种种套路的缩影。医美机构分为直客机构和渠道机构,一些渠道机构正是“医美剧本杀”的幕后推手,通过中介、代理商等合作方引流获客,并支付高额渠道费用作为激励。多年来,渠道机构频频出现连环套。比如,统一培训“美托”并安插在美容院等地;在与美容院工作人员一唱一和中,“美托”巧妙

抛出医美项目,诱导消费者购买体验卡;一旦消费者被带到医美机构,工作人员就会趁机推销其他高价项目。渠道机构向消费者收费时,会把分给渠道商的高昂抽成算进去。

用“美托”忽悠消费者,与其说是营销,不如说是诈骗。据报道,陈女士在医美机构花了近9万元,折腾了大半年,美容效果并不明显。消费者浪费了感情,耗费了时间精力,还白白花冤枉钱。其实,连环套套伤了消费者,何尝不是套住了医美行业的未来。当“剧本杀”真相大白,谁还会为渠道机构买单?

2023年5月,市场监督管理总局等11部门

联合印发《关于进一步加强医疗美容行业监

管工作的指导意见》,明确提出依法加大对“医托”“药托”的处置力度,查处商业贿赂,严厉打击违法开展诊疗咨询、就医引导的行为。时至今日,“美托”依然活跃,表明监管部门还需加大监管力度,充分掌握医美机构的套路,为医美机构量身定制“手术方案”。

“剧本杀”之外,医美行业宰客还有多少套路?美丽经济,可不能处处是“美丽陷阱”。

本版稿件据央广网、北京晚报