

通城“男士理发店”渐渐火出圈

“任你一刀一剪，修剪我的容颜”



曾经因为烫染需求不如女性而不受美发行业青睐的男性消费者，如今变成“香饽饽”，通城涌现了不少专门服务男士的理发店。昨天下午，本报记者就此展开专访。

会长说：细分服务满足个性需求

“随着人们生活水平的提高，对美的要求也越来越高。所以，必然就出现了在美容美发这个行业适应市场化的客户群细分。也就是说，现在不再是像过去那种只要消费者走进一家店，既有男士也有女士，既有美容，也有其他的一些服务项目。在如今的美发行业，我们针对不同的消费群体做出不同的细分，让顾客在这种个性化服务的感受当中，来满足自身的消费需求。”昨天下午，南通市美容美发业商会会长王万民向记者介绍。

王万民说，概括起来就是“三个细化”，即：不同客群进行了细化，服务内容进行了细化，消费者需求进行了细化。

王万民介绍，目前，我市现有的男士理发店规模大小不一、服务内容“同中有异”。除了路边店外，还有一些分布在居民楼、超市当中，包括在一些商业综合体内部都有这些提供精细化服务的店面存在；通常情况下，这些提供精细化特色服务的店面并不需要豪华的门店，也不需要多大的经营面积，更多的是靠造型师提供的一流技术，以良好的服务来满足有个性化需求的客户群体。

确实，通城新风尚下的男士理发店的兴起，放在整个国内来看，其实是酝酿已久的新趋势。一名业

内人士告诉记者，事实上，在2016年前后，消费界出现明显的“消费升级”，产品和服务都开始关注消费者的体验，变得更加精致化。在此背景下，2019年，广州国际美博会第一次开设了“男士理论论坛”，以此为发轫，标志着男士理容理发进入了一个细分的新赛道。

“相对而言，男士理发店现金流较好，只要技术、服务稳定，不难招徕回头客，无须付出额外的努力吸引客户。”一家男士理发店的店长告诉记者，“从一定程度上来看，男士客户的黏性也更高，不会轻易换理发店。刚刚开店时，男士理发店需要一些营销方式来拓展客户，但是一旦积累起一批客户，那么客流量就会趋于稳定。另外，男士理发的频率也比女士高。”

采访中记者了解到，南通市美容美发业商会一直在关注、扶持男士理发店细分领域的健康和良性发展。王万民说：“我们首先在行业治理上不断加强宣传，对于做得比较好的品牌店，我们借鉴其做法加以复制和科学引导。同时，我们也倡导更多的消费者能够走进在南通有品牌影响力的这些店家，去亲身打卡体验、去现场品评优劣。”

本报记者周朝晖 奚柯柯

男士们说：进男士店的体验很独特

“通过小红的介绍，我第一次到某男士发型设计店理发。坦率地说，还是第一次听说南通有专门针对男士的理发店，因此感到很新奇。”昨天下午，在市区一所职业学校上学的小赵同学，说起自己在男士理发店理发的实际体验，认为很独特，效果也很不错。

小赵同学说，他的头发质地比较细软，导致头顶部分的头发有些塌，跟店里的发型师 Tony 沟通之后，发型师根据他的条件剪了一个适合他的发型；剪完后再打理好，不仅头顶的头发一点儿都不塌了，而且后脑勺也显得很饱满。通过这次实际体验，他感觉发型师的手艺确实棒棒的，技术非常专业，服务态度也非常好。离

开理发店时，发型师还送给他一个发泥，让他回家后自己动手打理。

“说实在的，男士理发店的环境也相当不错，很干净、很整洁，让人感觉很舒服。下次我会推荐我的同学一起去理发的。”小赵同学表示。

“当我走进这家男士理发店，首先被它优雅而舒适的环境所吸引。今天选择了一个‘微分碎盖’烫发服务。发型师技术精湛、手艺很高，最后展现出来的效果让我很满意。而且，我注意到发型师很细心，人长得帅，服务也很专业，再加上价格实惠、性价比高，体验感真的很棒。”同样，这是市民许先生对男士理发店的评价。

“一名认识了很多年的发

型师，推荐我到男士理发店试一试，于是我就赶了过去。店堂里的布置有特色、有品位，令人眼前一亮。在理发的过程中，发型师根据我的脸型、发质，先结合我的要求帮我修剪头发做造型，接着又做了烫发，整体效果出来后我非常满意。我想，我也会推荐朋友到这家美发店去试一试的。”陈先生说，这种体验确实很独特。

记者调查表明，曾经因为烫染需求不如女性而不受美发行业青睐的男性消费者，如今突然变成“香饽饽”。通城日渐增多的专门服务男性的理发店，即是一个明证；同时，越来越多的男性消费者走进男士理发店，体验相关服务。

店主说：男士店从外地火进南通

“确实，如今在南通已有不少专门针对男性消费者的男士理发店。在我看来，这是市场高度细分的结果，也是更好地满足消费者现实消费需求的必然结果。”昨天下午，在位于我市崇川区北大街万象润街12幢的某男士发型设计店内，正在替一名男士修剪头发的发型师，一边忙碌着，一边向实地探访的记者介绍他的看法。

发型师告诉记者，他这家店是今年年后才开的。记者注意到，30平方米的店内，灰色大理石的地面光亮洁净，墙壁上的装饰别出心裁，特别是正对大门的一堵内墙上，“女发不擅长、男发没对手”的店家自我设定的大幅“挑战书”，让人忍俊不禁，也向来宾们展示着他的底气和水平。

记者看到，坐在理发椅上的一名年轻帅哥的时髦发型，在发型师的精心打理下已基本成型。

“我是在年后才开的这家专门针对男士的理发店。”发型师告诉记者，“这种店在上海、苏州、无锡、常州，包括浙江的宁波等地，开得特别火！进入南通后，也很快赢得了一批粉丝的青睐。基本上每天的每个时段都有预约，人多时现场还需要排队等候。正常情况下，一次理发所需的时间在45分钟左右，操作过程中会运用多种工具配合。”

记者在现场采访中了解到，这家店在美团上有团购活动，基础价格为每客48元；如果购买会员卡的话，129元可以享受3次理发造型服务。相对而言，客户群偏向年轻

人，因此，他们还推出了有300多种“潮色”的染发套餐，很有人气。

在万象城站前西街华润9幢，同样有一家针对男性的美发馆，记者进入后眼前一亮：店内处处充斥着由国内“TWO-FACE双面理发馆”引领起来的美式浪潮，不只有皮椅、啤酒和咖啡，在装饰上还有“海盗”主题，海盗船、骷髅头等元素随处可见。更令人意外的是，屋内还有一张台球桌可供消费者在此娱乐。

“视觉上的审美风格只是吸引男性顾客的一个要素，更重要的则是手艺上的审美风格。”一名造型师向记者介绍，“我们的发型师在技术和细节上的门槛不低，正常的大众化一点的发型收费78元，精剪和渐变造型收费118元。”



CFP供图