

颜值经济的到来加上“一次水光针等于4000张补水保湿面膜”等广告大面积地铺开宣传让水光针、玻尿酸等医疗美容项目迅速走红。北京商报记者调查发现，为吸引消费者获取利润，部分医疗美容机构推出低价优惠套餐。其中，北京凯润婷医疗美容春节前后推出优惠套餐，包含玻尿酸、水光针和美白针等多个项目在内的套餐仅为198元。据一位长期工作在美容医疗行业的医生表示，目前经过国家认证的注射用水光针只有几种，出厂价均在千元以上。分析认为，以玻尿酸、水光针为代表的医疗美容产品由市场定价，国家政策不干涉，这已经成为行业默认的规矩。低价套餐的背后一方面是医疗美容机构低价招揽消费者，另一方面恐是价格陷阱。

低价诱饵

支付较低的价钱可以享受到多种医疗美容服务，低价医疗美容套餐的推出吸引了众多消费者的购买，但北京商报记者通过近一段时间的走访调查发现，所谓的低价套餐并非如此简单，里面存有不少猫腻。

根据北京凯润婷医疗美容优惠套餐显示，优惠套餐共分为98元、138元以及198元三个档位。北京商报记者购买的198元套餐中包含玻尿酸、水光针、除皱针、光子嫩肤、超声刀、白瓷娃娃、美白针、牛奶光以及冰点脱毛9个项目。查看9个医美项目清单可以发现，套餐中包括的玻尿酸为0.5ml的国产品牌爱芙莱，除皱针和超声刀均为单部位体验。消费者往往会在只有单边效果，整体效果不佳的情况下，在医美机构工作人员的推荐下进行二次消费。

在走访过程中，一位同样购买套餐的消费者向北京商报记者表示，平时注射的1ml玻尿酸容量就较少，效果也并不明显，如今套餐里的0.5ml玻尿酸更难有效果。“玻尿酸本来就填得少，再吸收吸收就没有了，相当于白做项目。”上述消费者说道。上述消费者的说法在北京凯润婷医疗美容工作人员处得到证实。根据工作人员表示，0.5ml容量的玻尿酸只有一点效果，成分主要是麻药，打完就蒸发掉了。

事实上，不仅是玻尿酸项目藏有“猫腻”，套餐中的除皱项目也存在一些问题。据一位长期在凯润婷医疗美容进行医美项目的消费者介绍，优惠套餐中的除皱项目为单部位除皱，比如注射左太阳穴或右太阳穴；颈部被划为了8个部分，进行颈部的除皱，就是1/8的效果。在这种情况下，消费者通常会为了整体效果，抱着已经来了的心态，另外支付费用进行全套项目体验。在走访过程中，一位来自北京的陈女士想进行眼部除皱，但由于套餐中的项目仅为单部位除皱，因此只能再支付299元进行双眼部除皱。

除上述情况外，套餐项目体验过程中向消费者推荐美容产品也常有发生。据消费者

李女士介绍，注射完水光针后，医师会极力推荐面膜等美容产品。“在医师不断推荐下，考虑到面膜属于日常消费品，就花费198元购买了北京凯润婷医疗美容销售的面膜。”

除此之外，医师对消费时限的说法不一也成为消费隐患。据北京凯润婷医疗美容的医师介绍，该套餐在下单后有半年的有效期;而据一位消费者透露，9个项目中的个别项目仅有3个月有效期。业内分析认为，民营整形医院往往会推出低价优惠活动来吸引消费者，但整形美容市场产品较为混乱，消费者在选择医院和产品的时候要慎重。

乱象丛生

颜值经济让医美行业拥有了更广阔的市场。其中，以水光针、玻尿酸和美白针为代表的微整形项目更是受到众多消费者喜爱。据《新氧2017医美行业白皮书》数据显示，2016-2017年全球医疗美容的消费人次增长约为7%，而中国消费人次增长约为42%。以目前综合类医疗美容医院消费项目比例来说，非手术和手术消费比例为9：1。其中，非手术项目中过半为注射项目。

巨大的市场前景让众多商家看到商机，纷纷推出水光针、玻尿酸和美白针等产品。商家过多导致市场竞争激烈，为吸引消费者，部分商家便推出低价优惠活动。不过，这种低价套餐往往只是吸引消费者到店消费的一种手段，美容效果并不突出。北京凯润婷医疗美容的一医师向北京商报记者表示，198元的套餐包含如此多项目，主要是因为套餐产品和其他产品的针对性不一样，套餐只是体验项目，消费者需要有长期效果的话还是要购买疗程项目。

新消费

微信号：Newconsumer

由《中国经营报》快消连锁版组打造

挖掘消费行业新趋势、新机会与新模式

打造快消业与连锁业上下游良性联动的新型生态圈