

A 美丽背后的艰辛 起步于80平方米小店

2000年以前,刘力萌在单位医疗室工作,后来,由于单位经济效益不太好,她在大庆路只有80平米的美容SPA会所做起了美容。

从2000年到2010年,刘力萌不断地出去学习,到省会城市、国外,看到外地的美容行业特别规范、上档次,她感触颇多,觉得医疗美容肯定是一个大趋势,内地必定要和外面接轨,自己的美容院也要慢慢往医疗美容发展。

“上学的时候没用功,进入美容行业,才开始意识到学习的重要性,看到的東西多了,就有了改变和进步的想法。”2006年,刘力萌第一次去韩国,在韩国进修了半年,把微整形带入信阳。

如今,刘力萌每年依旧会出国一两次,学习新技术,平时的学习更是不间断。为了挤出时间到南京培训学习,有一次,刘力萌在没赶上车,换乘没有卧铺的情况下,坐了一夜的硬座到南京,赶早上8点钟的培训学习。

在她看来,医疗美容是一个非常具有飞跃性的行业,不管是材料还是技术,变化都非常的快,从沿海到内地,需求也在不断增加,“要想做高精尖的东西,就要不断学习,提升自我技术。”

在刘力萌的办公室书柜存放了很多本学习笔记,她拿出最近从南京学习的笔记,一个16开的厚笔记本,从前翻到后,每一页都记的认真,标注的详细。

“老师讲的核心内容我这里都有,他们说的经典的话,我也有备注。”刘力萌指着笔记上的一句话“医生的情商不高就是一种硬伤”给记者看。

作为一个医生,不仅要医术好,还要情商高,能和患者很好的沟通。“要把顾客的外表变美,也要把他们的心理疏导健康。”

信阳美容行业的市场比较乱,不少美容院没有医疗资质,却在做美容手术。2007年开始,刘力萌开始计划着成立一家正规合法的企业,因为早晚有一天美容行业的市场需要规范。

2010年,刘力萌终于成立了信阳第一家整形美容专科医院,医院的配置、手术室,人员都坚持高标准,高要求。

B 规范、安全,让顾客美丽蜕变

“爱美不安全,何谈美丽”,在刘力萌看来,美容不是一个疾病性的客户群体,而是健康人群中一些人的特殊需求。实行规范化的管理是为保障医院的安全,也是为了让顾客更健康。

在顾客进行整形美容前,刘力萌会先建议她们做术前体检。对于体检不合格的客户,会让她们调理,身体指数达到标准,医院才给做手术。简单的术前体检,不论是对医院还是对患者本人,都能避免很多风险。

现在,刘力萌正在着手按照二级医院的标准把医院做得更规范,更专业,让更多的求美者不出信阳就能得到更好的服务,同时也承担起宣传和引导美容市场,让医疗美容行业更规范,让顾客更理性消费。



扫码关注更多 信阳创业人物



C 贴心服务 量身打造专属的美

美容是“服务至上”的一个行业,客户至上,没有好的服务就不会有顾客的认可。

刘力萌主要是进行面部五官顶级设计,在接收每个客户前,她都会和客户建立良好的信任,充分了解客户面部特征和存在的问题,并在交谈中深入了解对方的需求和性格,不断的改进方案,调整细节,尽量用最小的创伤让顾客达到最完美的效果。

“做完手术之后,比如微创手术,顾客从手

术室出来不能低头,我们工作人员会帮顾客穿好鞋。”刘力萌说,顾客的需要,很贴心的服务,精湛的技术,这些都是她坚持做的。也正因为这样,很多在店里变美的顾客,也都把刘力萌当成了朋友。

三年前,刘力萌接待过一个来自农村的吃低保的顾客,这个50多岁的大哥,穿着件破棉袄,腰里系着腰带,很沧桑。带着他妹妹来做鼻子,他妹妹当时都快四十岁了,还没找男朋友,

这个大哥想给她妹妹变漂亮点,找个婆家。刘力萌看到这个人比较困难,就以优惠的价格给他妹妹做了手术。

几个月之后,这位大哥又来了,找到了刘力萌,也想给自己做个隆鼻手术。他告诉刘力萌,“妹妹做了鼻子之后变得很自信,婆家也快说好了,我也想改变。”

当时,想着手术有风险,而且这位大哥经济状况也不太好,做一个手术的钱,差不多需要花掉他一年的生活

费,刘力萌劝说他,“如果咱条件可以的话,医生肯定帮你做,可是你的条件,就算做了鼻子,也改变不了什么。”最后,在刘力萌的劝说下,这位大哥没有做手术。

“如果现在遇到的话,我肯定会帮这位大哥把手术做了,不收他一分钱。”刘力萌想起这件事还会有一些遗憾,不知道自己当时为什么没帮他一把完成心愿,但有这个想法的时候,电话早就联系不上了。

D 继续沉淀,专注信阳医疗美容的口碑和品牌

刘力萌在美容行业已经做了16年,在她看来,做一件事就要坚持,认准了这个目标就要走下去。医疗美容

不是做投资,而是一个技术的沉淀,一个长期积累的过程,技术和团队的积累。

医疗美容是一个朝

阳行业,现在,人的衣食住行都基本解决,开始往精神方面提升,美容和健康永远都是很有潜力的话题。刘力萌的家

人从一开始就非常支持她从事美容行业,而她准备把医疗美容作为一项终身事业来做,专注品牌,做大做精。