

不是理发店去不起 而是快剪店更有性价比

要想春节过得“美”，“过年三件套”搞起来，不过，不少人走进理发店发现，剪发价格又涨了。

“最近一次剪发花了99元，就这还是优惠价。”在北京生活的小玉表示，“之前剪的时候远没有那么贵。”

面对着飙升的理发价格，有人疑惑，洗剪吹从什么时候起，由一二十块变成大几十，甚至上百块的？



网络图片

A 小玉还记得上次去这家店剪发的时候，价格还是59元，“但这次一看，已经没有59元那一档了，最低99元起。”

近乎翻倍的价格让小玉有点惊讶，但考虑到对这家店较为熟悉，还是选择了在这里剪发。

“毕竟找到一家合适的理发店不容易，已经在理发店上‘踩雷’太多了。”小玉告诉记者。

如果你没在理发方面“吃过亏”，那你可能就是“天选之人”，对于很多人来说，理发店是一个很难笑着走出来的地方。

明明要的是锁骨发，剪完变成“齐肩发”，想要修下八字刘海，结果成了“川字刘海”。如果还为此花了高价，瞬间感觉自己是“冤大头”。

在杭州生活的莉莉（化名）就有这样的经历。她原本是一家理发店的忠实客户，这几年她熟悉的理发师收费一路上涨，从180元涨到380元，“基本上每一到两年就会涨100元，店里其他理发师的价格也经常以一百元的幅度上涨，每年仅剪发就要花费上千元。”终于在一次花高价却剪发失败后，她愤而换了另一家理发店。

理发价格变贵，并不是少数人的感受。在某生活服务平台上，记者随机搜索北京多个理发店，剪发团购价集中在30元以上，部分理发店的单次剪刘海价格在50元以上，单次洗剪吹价格在100元以上。

此前，由中国商业联合会等联合发布的《2020中国生活美容行业发展报告》显示，2018年以来美发的客单价略有提高，2020年女性平均客单价为137元/单，男性平均客单价为95元/单。

另据市场机构统计，2021年，新一线和二线城市的美容美发门店平均客单价价格较高，分别为263.1元/位和260元/位。

洗剪吹价格正在翻倍

B 小玉还记得上次去这家店剪发的时候，价格还是59元，“但这次一看，已经没有59元那一档了，最低99元起。”

近乎翻倍的价格让小玉有点惊讶，但考虑到对这家店较为熟悉，还是选择了在这里剪发。

“毕竟找到一家合适的理发店不容易，已经在理发店上‘踩雷’太多了。”小玉告诉记者。

如果你没在理发方面“吃过亏”，那你可能就是“天选之人”，对于很多人来说，理发店是一个很难笑着走出来的地方。

明明要的是锁骨发，剪完变成“齐肩发”，想要修下八字刘海，结果成了“川字刘海”。如果还为此花了高价，瞬间感觉自己是“冤大头”。

在杭州生活的莉莉（化名）就有这样的经历。她原本是一家理发店的忠实客户，这几年她熟悉的理发师收费一路上涨，从180元涨到380元，“基本上每一到两年就会涨100元，店里其他理发师的价格也经常以一百元的幅度上涨，每年仅剪发就要花费上千元。”终于在一次花高价却剪发失败后，她愤而换了另一家理发店。

理发价格变贵，并不是少数人的感受。在某生活服务平台上，记者随机搜索北京多个理发店，剪发团购价集中在30元以上，部分理发店的单次剪刘海价格在50元以上，单次洗剪吹价格在100元以上。

此前，由中国商业联合会等联合发布的《2020中国生活美容行业发展报告》显示，2018年以来美发的客单价略有提高，2020年女性平均客单价为137元/单，男性平均客单价为95元/单。

另据市场机构统计，2021年，新一线和二线城市的美容美发门店平均客单价价格较高，分别为263.1元/位和260元/位。

B

美发业如此“暴利”？

上百元的洗剪吹，上千元的染烫护理，让人不禁疑惑，美发业为何如此“暴利”？综合业内观点看，美发收费贵，主要还是因为房租、人力等成本高。

之前在上海某连锁理发店工作过的小李（化名），因不想承受太大压力，便回到自己家乡开了一家理发店。

据他透露，房租、水电、药水材料再加上吃饭等，每天支出在110元左右，除去成本的话，一天可以净赚200到400元。“这样的收入和我在大城市挣得差不多。”

小李也提到，如果在一线城市，房租以及人力成本会高出很多。“我的一个朋友，在上海静安区开理发店，仅房租每月就要3万块。再加上大的理发店会有前台、助理等员工，收费不高很难覆盖成本。”

这些年一线城市房租上涨，加大了理发店的经营压力，因为房租水电费用付不起而选择关店的理发店并不少见。同时，理发店数量持续增加，天眼查宏观分析数据显示，我国目前已有超195万家“理发”等相关企业，这也促使行业内竞争加剧，提升了获客难度。

因此理发店一方面热衷推销办卡、做项目，另一方面则默默提高理发价位。

如果你长期跟随同一个“Tony”，还可能和莉莉一样，眼看着“Tony”的身家“水涨船高”，最终负担不起。

在理发店内部，有一套属于自己的“晋升机制”，从小助理到技术总监再到创意店长，既需要熬资历，还需要经常培训。这些“Tony”也热衷于提升头衔，因为在理发行业，理发师一般以底薪和提成结算工资，而提成又与头衔挂钩。

于是，我们经常看到有网友评论，“我认识的‘Tony’老师从10年前的50元涨到现在的480元”“我跟的‘Tony’从280元飙升到680元。”

如果你去的是理发界的“网红店”，ins风的装修，精致的小食，贴心的服务，以及线上的“高曝光率”，请记住“羊毛出在羊身上”。

C

放弃高价理发，不少人涌向快剪店

面对不断上涨的理发价格，消费者也不是“待宰的羔羊”。

在放弃了收费380元的理发店后，莉莉选择了一家只要68元的理发店。“剪完感觉跟380元的也差不多，退一万步说，即使剪坏了，我也会原谅他。”

而更多人则涌入了只需要10元、15元的快剪店。不推销、只剪发、几分钟快速理完，超高性价比的剪发方式，吸引不少男士前去体验。“不是理发店去不起，而是快剪店更有性价比”成为男士间心照不宣的秘密。

北京海淀区一家快剪店老板告诉记者，现在店里客人蛮多的，尤其是年前这段时间，过来剪发都需要排队。据他透露，每天大概能接待两百多人。

有业内人士指出，中国美业一直存在一个方向性问题，在以销售为主导的模式上狂奔，却与消费者的真正需求背道而驰。

快剪店的兴起，或正是人们对于传统理发店热衷推销、随意定价的“对抗”。

在业内看来，从前，传统美业店靠信息不对称来赚钱，但互联网让市场透明化，去掉套路、多专注服务，才能在数字时代赢得顾客。

毕竟如今城市里，几乎每隔几百米都能看到一家理发店，消费者面对多样的选择，还是能“用脚投票”的。

（据中新社电）