

美容師Alice指社企主要推廣「手做」美容，但亦設基本美容儀器，如導入用的超聲波機。——黃頌偉攝



來港兩個多月的學徒Lily，邊受薪，邊學習，邊實習。

星島日報

地區報

新界西區

日期：07/03/14-13/03/14

廣告熱綫：3181 3000

分類廣告熱綫：2798 2388

良心美容院 培訓基層助創業

謝絕硬銷文化

「世上沒醜女人，只有懶女人。」女士對美容院可謂又愛又恨，鑑於不少人曾在連番誘導下，買入數萬元的套票或產品，變成負債纍纍。美容社企「悅己坊」有見及此，提供按次收費療程，對抗套票或硬銷產品文化，他們又培訓基層、新來港婦女做美容師，助她們入行或日後創業，開展美麗人生。 記者：楊婷茵



浸信會愛羣社會服務處培訓及就業服務服務主管羅景森（圖）說：「悅己坊」○八年成立時，原是荃灣頤荃長者健康服務中心的義工項目，義務美容師只收取數十元成本價，就為長者提供美容療程。後來不少地區婦女到中心光顧，美容師更免費教授徒，「其中一位南亞裔婦女，學了一年多，就自己出去開美容院。」

在民政事務總署「夥伴倡自強」計畫下，「悅己坊」去年七月由社會服務項目，正式轉

為社企，在愛羣位於荃灣和長沙灣的中心開業，免付月租，只需支付燈油火蠟，在租金方面已省掉約四分之三支出，現時每月約數萬元營業額，客源主要是「OL」，預計今年內能自負盈虧，未來或會擴展到其他中心。

低價為長者提供服務

他指社企現時已先後培訓八名美容學徒，主要聘請基層和新來港婦女，「每天約工作三小時，彈性工時讓她們照顧家

中小孩、長者。」學徒Lily來港兩個多月，在深圳時已想學美容，但入學費用不是數千元，就是要買一大堆護膚品，令她卻步。在香港只要完成培訓課程，就能取回學費。她常觀察美容師Alice如何與客溝通，順道了解本地文化。

Alice入行四行，在社企已工作四個月，「當初沒想過美容行業也能助弱勢社群，這裏較有意義，亦沒坊間商業化，不用逼人買東西，人事關係亦較簡單。」美容儀器推陳出新，

社企只有最基本的儀器，包括蒸汽機、超聲波機和高頻機，其餘皆用人手。她解釋，「手做」和「機做」感覺全然不同，後者效果較顯著。

社企長沙灣的中心一周營業五天半，一百方呎空間設兩個牀位，療程由三百至五百五十元不等，最受中年女士歡迎的是「幹細胞逆轉肌齡黃金護理」，每個皆設肩頸按摩環節，更設長者優惠。

消費者須考慮實際需要

處處陷阱

在坊間美容院，不少女士曾抵不住美容顧問的游說技巧，花數萬元買下一大堆療程，有的甚至「碌爆卡」。有顧客即使成功「逃脫」，仍要看「臭臉」，更有人因不肯多花錢買療程，預約時間遇上困難。

Alice認為，美容顧問角色只是給予建議，有的是真心對症下藥，有的為達標而硬銷，但顧客絕對有決定

權，並要先冷靜思考自己能力及需要。她給女士幾點建議，「問自己幾條問題：自己是否真的需要療程？是否真的要收緊經濟上能否負擔？能否抽空在時間內完成療程？」

有些人本來已很瘦，但被說身形「不夠靚」或要「提升」，就要思考其是否適合自己，另亦要留意套票的時效，如果短時間內做不完療程，或要加錢延長時效。



荃灣長者中心內二百方呎活動室，逢周四變作美容空間。