

吴峙玄：医美行业诚信美商共享千亿蛋糕

■ 梅雪风



爱美之心，人皆有之。

近年来，美容消费成为一个消费热点。调查显示，2015 年中国美容养生行业企业数万家，美容院门店大约 300 多万家，上游美容护肤品品牌商超过 1 万家，美业在中国拥有万亿级市场。大量的数据呈现出乐观的发展趋势，使“互联网+美业”未来的繁荣越来越清晰可见。

天隽海生物科技有限公司创始人吴峙玄在医美领域深耕多年后发现，随着移动互联网普及和互联网+趋势凸显，解决美业发展短板的条件正在成熟。“互联网的透明化和互联性，正好可以解决传统美业的信息不对称和过于分散的问题，天隽海美业 APP 商城也应运而生。”吴峙玄自信地说。

开创免费美容时代 三个月内建立 8000 家门店

吴峙玄是典型的 80 后男孩，安静时满脑子是天马行空的遐想。他深知，美业是 O2O 中起步较早的一个领域，备受创业者青睐与资本追捧。随着“互联网+”的不断深入发展，近年来“互联网+美业”呈现出惊人的井喷式发展态势。同时，美业 O2O 的集中爆发与烧钱补贴，也引来不少质疑，一度让美业发展陷入困境。

天隽海 APP 商城则不然，吴峙玄不光从爱美的消费群体作为切入点，更整合分散的美容门店资源，开创免费美容时代。

天隽海的前身是香港天海营销策划有限公司，专注美业的营销策划和运营管理。随着市场不断开拓，后又成立香港鑫森科技生物有限公司。可以说，在美业江湖里，吴峙玄是资深前辈。

2014 年，身处“互联网+”时代的创新风暴，吴峙玄携手知名公司创立中国天隽海集团。秉持规模价值、生态共赢的理念，保持创新突破、转型升级的市场敏锐，经过三年布局，天隽海在深刻理解医美行业现状与用户需求的基础上，完成了医美 O2O 的华丽转身。“我们让那些想做微整形的人找到了专业平台，不仅为低小散的美容机构建立行业标准，还降低了他们的运营成本 and 医疗风险。”

从天隽海商城正式上线后的三个月内，迅速在全国与 8000 家医美、美容机构合作，为其提供包括营销、信息管理、产品供应、人员培训等在内的支持。此外还与韩国、西班牙、美国、德国、我国台湾等国内外数十家医美机构和专家团队达成战略合作。在吴峙玄的商业版图里，天隽海将在 2019 年实现上市计划。

“供应链平台资源整合模式是对传统美业时代最根本的颠覆，是新商业创新最重要的工作，整个美容产业的全链路终将被彻底重构，美容行业将迎来新变革。”他自信地说。



树立行业标准 建起诚信美商绿色联盟

吴峙玄的商业愿景并非天荒夜谈，而是把事业做成如他名字的意义。“我们的目标是去除医美背负的骂名，让社会重视医美的行业标准和价值。”吴峙玄自信而沉稳地告诉记者。

深耕美业的十多年里，医美创业者扎堆掘金，同质化竞争激烈，烧钱补贴又难以建立竞争壁垒。因此他认为，美业需要创新求变，摆脱低价吸引的服务模式，提升服务质量，开发高端客户群体，探索新的商业模式，才能形成自己的核心竞争力。

“在整个美业领域里，我们追求的是二八法则中 20% 的高端客户群体，他们是具有医美消费的高端群体。”吴峙玄如是说。

他也告诉记者，一项美容服务背后，美业工作者所付出的努力常人无法理解。“最简单的身体护理来说，消费者享受了一小时的按摩服务，可工作者的手指往往都有不同程度的变形和病变等。有时消费者还会主观臆断否认服务的质量。”

为此，天隽海建立诚信美商绿色联盟，重塑美业形象。号召天隽海 APP 商城会员单位主动遵守诚信经营的盟约。“标准化需要行业从业者共同遵守，目前 8000 家门店参与的绿色联盟可以辐射到未来的 20 万家门店，从而辐射全国美业领域。”由此不难理解，天隽海商城 APP 未上线就被估值上千万的根源。

在旁人看来，吴峙玄把商业模式设计的堪称完美。天隽海以科美中心为孵化基地，引入 8000 家美容门店的数十万客源，

拉动天隽海 APP 商城上百万的流量。今后，APP 商城不光是流量入口，更是医美产品商的首选渠道。

当然，在商业模式备受瞩目之时，吴峙玄选择了稳步求进。“我们没有像其他商城那样靠烧钱引流，而是把服务和品质做到精致，从 8000 家门店客源中产生裂变，最终实现亿万市场蛋糕。”在他看来，只有与顾客建立连接，持续满足顾客个性化的需求，提供个性化服务，这才是实现医美+美业的未来商业形态的可能性。

内心善念 绿色联盟筑起美丽天使

每一个创业者心中都有一颗慈善的种子，吴峙玄也不例外。在他办公桌上，放着

一盒特殊的面膜。这盒 DayZeRings 品牌旗下蜂毒 Carved 生物面膜是吴峙玄特意为天隽海集团的慈善公益播下一颗种子，今后将成长为公益大树。

原来，吴峙玄提出，只要是看到过这一品牌的人，天隽海将免费送给对方，连快递费用都有天隽海承担。并且，凡是每打开一盒面膜，天隽海将捐出 1 元钱作为公益基金。“我们将带着这些基金直接捐给山区贫困人群，让医美新时代作出更多的社会贡献。”

9 月 19 日下午，杭州柏铂花园酒店 5 楼人潮涌动。天隽海集团“诚信美商·绿色联盟”的颁奖典礼如期举行，这也是天隽海集团“绿色联盟公益组织”正式成立的重要日子。当天，60 多家美容院的负责人前来参会，共同开始了美业筑梦之旅。

如今，天隽海的科美中心正在原有基础上再扩增升级，8000 家门店已经辐射全国医美行业，江浙沪地区成为核心之重。而作为次商时代的开创者，吴峙玄尚在探索中，但是因对美业的深入研究，天隽海正以领航之势地向美业新时代。

医美从业者风云崛起

有数据显示，2016 年，我国整容人口规模已达到 850 万人，中国医疗美容消费市场迅速扩大。2017 年，中国医疗美容市场规模将达到 738 亿元，增长率为 23%，预计 2019 年将首次突破千亿元，未来几年也将保持 20% 以上的增速。

据吴峙玄介绍，我国医疗美容行业已发展成为涵盖医疗整形、医疗美容、注射美容等领域，同时涉及到包括外科、骨科、妇科、口腔等学科在内的许多专业。这些领域和专业与医疗整形美容相关的器械、产品、药品的研发、生产、销售为一体，形成了一个庞大的综合产业链。

2017 年 10 月 23 日，天隽海携手肌奥品牌方在杭州开展了 O2O 次商时代千人峰会，说起这场会议，去了现场的小天不仅被高端、大气、震撼的视听效果震撼，还被各种精彩的表演和讲师们的演讲所深深吸引。

天隽海金牌讲师马老师凭在美业有近二十年的经验，讲述了互联网改变了我们的衣食住行，美业也不能幸免于难，传统的美业已经成为过去，若不抓住新的美业模式，创业之路终将成为泡影！

经过整个分享，客户们了解美业现状和未来后，都积极表示自己选对了行业，也深知选择大于努力，并且从内心认可天隽海的商业模式，现场随即开始了签单狂潮，据工作人员统计，当天的签单率高达 95%！一个时代成就了一批人，同时也淘汰了一批人，美业的商业模式正在变革，共享经济、分享经济将重新构建美业的生态，人越懂得合作越容易成功，抱团取暖，合作共赢！