

名媛会所 美丽在此静静绽放



探秘“梅菲尔”

□ 李菲

一年会员费约 50 万的会所提供什么样的顶级服务?不久前,一家顶级女子会所梅菲尔女子养生驻颜私人会所所在南京落成,带来完全私人化的服务,它一天只为 4 位顾客服务,8 位专家服务一人,一人独享 400 多平方米空间,国际一线限量用品……

南京市宁波商会常务副会长、梅菲尔(中国)投资管理有限公司总裁王朝晖表示,梅菲尔在南京的出现,将为在商海中打拼的女性企业家及更多上流女士提供一个养生、保健、驻颜、修身、养心于一体的独享私人领地,更重要的是梅菲尔的历史沉淀和文化精髓在中国养生驻颜领域移植生根,品牌伫立。

这里不是美容院

第一次到梅菲尔时,可能要费一番周折。没有霓虹灯,没有鲜艳的招牌,梅菲尔女子养生驻颜私人会所就这么隐藏在草场门桥的一个大院内。如果只是过路的行人,根本无法想到,这里会有这样一个高端的女子会所。

进入会所,会所内奢华的纯欧式风格会令人一下子沉静下来。会所分为左右的两个区域,各 400 多平方米。据梅菲尔女子养生驻颜私人会所总经理屠莉说,400 多平方米的超五星级水景房空间只为一个人专享,也就是说,会所同时只接待两位顾客,一天接待 4 位顾客。全年仅接待 24 位客人。

梅菲尔女子养生驻颜私人会所前期投入就已经达到了 1500 万。会所专门邀请了台湾的设计师进行室内设计,木石风水相互融合的中国古典建筑风格,会所还制定 27 条硬性标准,如自然风过滤系统、离子水净化系统、水培植物循环系统,使会所内部始终保持在 25 摄氏度、45% 的空气湿度之中,自然风系统和水培植物相循环,始终令会所内部保持高负离子含量的空气……

据梅菲尔女子养生驻颜私人会所品牌部梁经理介绍,会所的落成成为高端女性提供了一个全新的养生驻颜私人领地,但它绝对不是一个美容院,它首先是为了养生,也包括美容、调养心灵等,由养生、美容、医学、心理、护理、水疗等 8 位专家构建的豪华专家团队,为一位女性量身定制养生驻颜计划,“我们包括美容技师,都是学医出身”。

50 万换来哪些服务

成为梅菲尔的会员后,是完全个性化的服务,首先由专家进行全方位的检查,包括身体结构、皮肤问题、心理情况等等。然后制定个性化的方案,年卡会员可享受每周一次 4 小时的服务,万一会员因为出差等原因可能错过某一周的服务,梅菲尔会提供一个旅行包送到会员家里或办公室,旅行包里包括产品、饮食方案、养生方案等。

50 万还能享受到哪些服务呢?梁经理举了几个小例子,首先,化妆品是全套的阿玛尼,就连美容工具也是,还有美国进口的洗化用品,来自法国的香薰、护理用品、按摩精油。就连餐具也是伊丽莎女王所使用的品牌,甚至连杯子、茶叶也都是提供给每个会员,会员专属,杯子

是意大利品牌的。

“我们的水也很特别。比如用于沐浴的水都是弱酸性的,PH 值跟皮肤一样,非常干净,不会有二次污染,是通过特别的设备分离出的。沐浴的浴缸也价值昂贵,选用名贵玉材,由意大利顶级设计师倾情设计,37 名工艺师 60 天纯手工打造,玉浴缸更易消除疲劳、缓解压力、促进血液循环。我们会所有两个。”梁经理补充道。

梅菲尔的服务员都是菲佣,几个小时的整套服务中,客服管家贴身跟随。

会员人数已超出预期

这样的一个私人会所不是想进就能进的。跟很多顶级的奢侈品牌一样,梅菲尔也会考虑会员与其他的匹配度。“首先,潜在的会员要接受我们的理念,了解并接受我们的服务系统,并且先体验,了解梅菲尔,再确定是不是要成为会员。如果不能接受我们的理念也成不了我们的会员。”屠莉很自信地表示,一旦认可了梅菲尔的服务,那她将会成为梅菲尔终身的会员。

屠莉坦陈,在会所开业最初,她做好了两年没有客人的准备。毕竟这样的顶级私人会所,价格不是普通消费者一时就能接受和认可的。但是从 3 月份开业以来,不少客人的认可使得屠莉的担忧不复存在。“现在每天预约的客人很多,有的是想参加我们的‘午后简约’的项目体验,月卡、季卡的办理现在也比较火热。”屠莉透露,开业两个多月,“梅菲尔”的正式会员就已经发展到了 6 名,这比当初的预计要好许多。

梁经理表示,梅菲尔的系统是经过 10 年精心研制出的,南京是梅菲尔在国内第一站。选择南京,因为南京人对美容养生有比较高端的需求,对奢侈品有独到的见解,在南京生根发展,将来向周边城市扩张的速度也会比较快。

梅菲尔,这个尽显英伦名媛品质生活的女子养生驻颜贵族服务品牌引入南京,成就了南京低调奢华的名媛会所,量身定制,全情塑造身、心、灵完美结合的养生驻颜手法和服务,一切都为了实现真实美丽,健康平衡。南京名媛享受最顶级养生驻颜服务的私人会所已在身边。



链接 | Lian Jie

“梅菲尔”名字由来

梅菲尔,是伦敦最著名的贵族街区,名称由来可溯至 17 世纪,源于古老的五月节(may fair),伦敦王公贵族们庆祝五月节的场所。而今,梅菲尔,以邦德街为中心,历史悠久,造型优美的皇家拱廊,传统的英式建筑衬托出各种奢华精致的品牌,精美的橱窗设计尽显优雅,引领潮流的气息。

随着商界中“她”能量的逐步聚集,女性企业家及更多上流女士的需要已经变得越来越重要。站在喧嚣的城市当中,女人对于生活和美丽的追求,不仅更有能力也更有深度,高品质与顶级服务成为必须,内外兼修兰心蕙质成为目标。如果说高端商务会所是给成功的男人们建造了一间事业会客厅的话,高端美容会所(会馆)与独具贵族气质的女人们不期而遇,则演绎出了都市名媛的美丽故事。



莲会馆 窈窕淑女诞生地

□ 丁小燕 王帆宇

如果你喜欢享受 SPA,享受户外的阳光、微风与花香,那么隐秘于都市中的窈窕淑女莲会馆将是你不可错过的怡神养心首选之地。2010 年窈窕淑女美业集团的得意之作——福州乌山莲会馆,深得讲究生活品质的爱美女人的青睐,许多名媛慕名而来。

环境浪漫而不失雅致

探访窈窕淑女福州乌山莲 SPA 会馆,笔者情难自禁地陶醉于其间。曲径通幽,耳边响起唐朝诗人王维充满意境的佳句:“绿竹含新粉,红莲落故衣。”据说,浪漫而不失雅致的莲 SPA 会馆,是中国首家庭院 SPA 抗衰老生会馆,身居闹市而又得山水之怡、林泉之趣。

单门独栋的院落,粉墙黛瓦棧道格栅的东南亚建筑情结,随处可见的莲饰品,雅致唯美,让人禅意顿生。在绿意盎然的春色里宠爱自己,泡在漂满玫瑰花瓣的浴池里,轻垂眼帘,在片片花瓣的簇拥下慢慢放松身体。耳畔聆听高山流水的音律,让思绪在宁静中飘浮于半空,静静地享受一份异域 SPA 的浪漫尊享。

氛围轻松随心所欲

“莲”究竟有什么诱人的独到之处?深谙美容之道的窈窕淑女美业集团认为,完善的护理程序和器械设备是前提,幽雅放松的环境也同样必不可少。

莲会馆的全称应唤作“莲 SPA 会馆”,系一处以莲花饰物精心雕琢而成的 SPA 抗衰老生会馆。单门独栋的中国式院落充满古朴韵味,自打你踏入大门的刹那开始,随处可见各式各样的莲花,这些统统是窈窕淑女美业集团女主人精心构思的,意在运用出淤泥而不染的莲花,构筑具有中国经典意境的 SPA 会所,静静地养颜,静静地养生,静静地养心,为高端 SPA 美容会员提供可满足全方位需求的休憩场所。

说到这里自由放松程度,可以用“随心所欲”来形容。莲 SPA 会馆拥有 15 个房间,间间独立,内设化妆间和泡澡设备,疲惫之时来这里泡个牛奶花瓣浴,思绪大可在周遭的乌山、乌塔、白马河与三坊七巷之间逡巡。

细节服务尽享乐趣

除了在抗衰老驻颜方面拥有独家秘籍,莲会馆还设有户外 SPA、咖啡茶艺、营养素食等主题项目。到过莲会馆的人大多对户外 SPA 啧啧称赞,趁着风和日丽的日子,在明媚的阳光和丛林中呼吸新鲜空气,可尽享 SPA 自由自在的无限乐趣。

这里的咖啡休闲区除了一般的休憩功能,还以会员价开放商务洽谈等服务。

莲会馆厅内专属的户外停车

场上,你会发现一辆靓丽玲珑的奔驰 Smart,它随时为馆内最高端的会员准备着,提供免费接送的服务。

盛夏,正是来莲 SPA 最好的时节。



么玉石

链接 | Lian Jie

么玉石谈美业发展

“窈窕淑女”,好一个雅致的名字!“关关雎鸠,在河之洲。窈窕淑女,君子好逑。”窈窕淑女美业取名自《诗经·关雎》。那传承千年的“执著追求面容姣好、品德高尚的女子”的爱情故事,为制造美丽的美容院增添了许多诗意。

事实上,窈窕淑女的名字后面还有个秘密。

窈窕淑女美业董事长叫么玉石,么姓读 yao,“窈”和“么”既有谐音之美,又蕴含着么玉石造百年企业的宏伟志向。么玉石多年来积极推进美容事业的蓬勃发展,他既是中国美发美容协会副会长,也是福建美发美容协会副会长。同时,他还是中国 SPA 水疗协会荣誉会长。

“窈窕淑女”美业的背后,还有另一半“君子好逑”的品牌内涵,么玉石以“健康管理”的理念,不断地为追求美的男女消费者提供养生养颜的理想场所。

对窈窕淑女美业来说,莲 SPA 会馆的诞生具有里程碑的意义。历时 12 月的精雕细琢后,她于 2010 年初竣工并对外开业,2010 年窈窕淑女也开始其品牌新征程。

“起步初期,当时很多美容院为了追求高利润,选用低价或者特效产品来为消费者进行美容护理。但是,窈窕淑女选择了启用了高品质的保养型品牌化妆品,并提出‘健康肌肤,重在保养’的概念。窈窕淑女今天的经营成绩,证明当年我的选择是对的,不仅有了现在的规模——24 家美容生活馆和 5 家大型 SPA 会所,而且越来越多的追求品质的消费者成为窈窕淑女的会员。”么玉石对未来充满信心。



厦门蝶芝恋 VIP 滨北会所开幕

6 月 14 日,厦门蝶芝恋美容 SPA 养生会所为蝶芝恋 VIP 滨北会所的开幕举办新闻发布会。此次开幕见面会会在厦门泛太平洋大酒店举



行,由厦门著名主持人柯兰主持。

活动结束后,出席活动的多位领导与蝶芝恋美容

SPA 养生会所总经理邱婧娟女士为蝶芝恋 VIP 滨北会所剪彩。200 多名参加活动的嘉宾一同参观了该会所,在热闹非凡的宴会中体验蝶芝恋 VIP 滨北会所的异域风情和会所高端服务的艺术性。

蝶芝恋滨北会所筹办期间,得到了各级领导和有关部门的关心与大力支持,其品牌创建于 1994 年,从一家小美容院发展到美容、养生、SPA 为一体的连锁机构。踏实稳健的作风、精益求精的专业态度,换来各界的赞誉。此次美容 SPA 养生会所经营面积近千平方米。典雅而奢华的异国风情殿堂无处不演绎着时尚与尊贵。专业的经营项目,个性化、针对性、全方位一站式服务,打造了代表厦门市形象的全新都市魅智女性平台。成为蝶芝恋会员是一种身份的象征。

上图为邱婧娟女士。

(郭秋玉)



“金质”女性“面子”支撑行业发展

“来这里的很多都是熟客,现在女人越来越舍得为自己花钱。”成都某养生瑜伽美颜会所负责人明女士告诉笔者,上周日该会所推出了优惠活动,就有一位女顾客一次性掏出 18 万元购买了一张原价 28 万元的终身卡。

“这位顾客每年都会在美容养生方面花上三四万元,在办卡之前,她专程抽出时间在会所里进行了全方位的体验。”明女士说,眼下成都的美容院、瑜伽馆、养生会馆并不少,而自己的养生瑜伽美颜会所最吸引这位女士的就是将这三大大项目集中于一体,在这里花上一个下午,顾客可以在会所里与印度正宗大师一起做瑜伽,也可以在高阶营养师和专业健康指数检测仪的指导下,找到最适合自己体质的个性化膳食调理方案,对自己身体进行全面的调理。为了吸引顾客,该会所还经常邀请一些专家进行美容养生方面的讲座,效果非常不错。今年三八节期间,该会所就邀请了经验丰富的美容和光疗专家讲授美容知识,受到学员追捧,不少女士花上几千元甚至上万元办卡。

天生爱消费的女人在花钱方面向来不手软,而随着女性经济地位的独立,在养生美容方面更舍得对自己进行投资。“很多女性在 30 岁以后就意识到自己应该进行保养了。”明女士说,其实从 25 岁开始,女人的皮肤、身体状况就开始缓慢走下坡路,但这个时候保养的意识还不是很强,而迈过 30 岁这个坎,好好保养自己必须提上日程。每年给自己一个美容养生红包很有必要。

由于这一需求逐日递增,成都的每条大街上几乎都开出了各种各样的美容院、瑜伽馆、健身房以及养生会馆。女人们的这一兴趣也让经济学家们很关注,何帆、巴曙松、钟伟、赵晓 4 位经济学家就曾联手发布过《中国经济年度报告》,女人对美容的爱好不仅能为 GDP 做贡献,更是支撑起了一个朝气蓬勃的行业。

(何林)