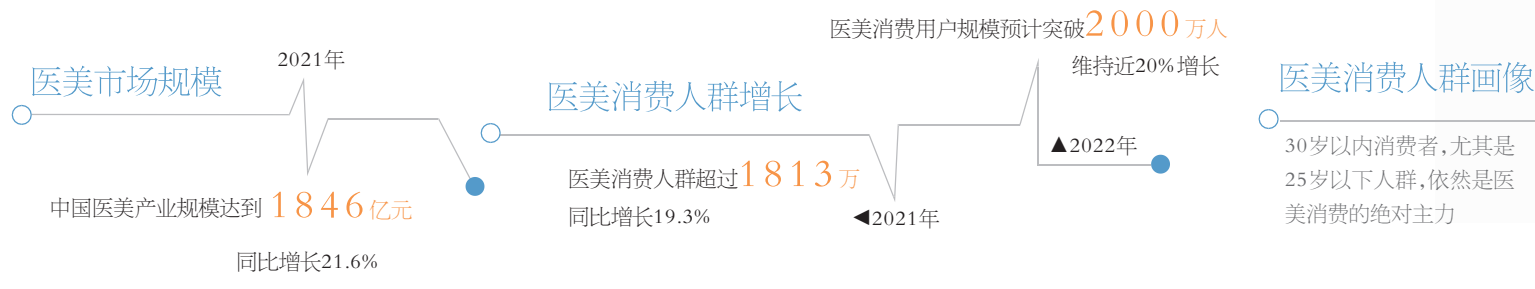


我是“00后”:5万开刀,一套外貌管理够不够

容貌焦虑,最容易看到、最容易评估,或许也最容易改变。在进入大学前,“00后”小雨用父母给的5000元做了埋线双眼皮手术,提起这次手术,小雨似乎并不满足:“我们班还有同学做隆鼻、打玻尿酸呢”。像小雨这样趁着暑期进行医美项目的“00后”并非个例,足够的恢复期、各大民营医美机构给出的大学生折扣都进一步催热了暑期市场。

不过,5000元可以覆盖埋线双眼皮手术的费用,仅仅是“小雨们”的第一步,过往那些看起来夸张、极端的案例,其实不过是这个社会整容大潮低龄化的冰山一角,现实中这样普遍的案例更多。在“变美”这条路上,他们困惑、猎奇、焦虑,又饱含期待。



“00后”加入医美大军

“想让自己更漂亮很正常呀。”当问到双眼皮手术的感受,小雨如此说道。

因看上去显眼小,小雨一直对自己的单眼皮不是很满意。在进入大学前,小雨动了割双眼皮的念头:趁着暑期有时间恢复,然后再以新面貌迎接大学生活。”小雨对父母说出上述想法。在同样做过双眼皮手术的小雨妈妈看来,目前双眼皮技术比较成熟,安全和价格都是可接受的,便痛快地为孩子掏了这笔钱。

“00后”正成为医美消费新势力。新氧数据研究院发布的《2021医美行业白皮书》显示,2019-2021年,25岁及以下人群是医美消费的绝对主力。另据《更美2021医美行业白皮书》;95后“00后”整体占据医美消费市场54%,其中“00后”占比已经达到19%。

回想起此次手术,小雨并不觉得是件很稀奇的事情:“双眼皮、清洁补水、玻尿酸还有隆鼻,我身边同学做的医美项目可多了。”这让小雨对医美项目接受度更高以外,也会让她感到焦虑。作为艺术考生,小雨身边有太多面容姣好的同学:“我们专业靠脸吃饭”,说到这里,小雨叹了口气,随后又说道:“只要不超出经济能力范围内就好”。

新氧数据研究院相关负责人对北京商报记者表示,国家政策的逐步完善、产业资本的持续入局,为医美产业的蓬勃发展营造了良好的产业环境,并逐步打破信息壁垒,增强对

医美的信任感。经过互联网文化的冲击与医美行业教育,人们对医美的接受程度已大幅提高。

医美咨询营销资深人士立夏表示,对于即将步入社会的大学生而言,他们对自我形象的要求可能已不再是学生气的要求,对容貌提升和抗衰老产生了新需求,或者是对容貌缺陷有进行修复的需求。因此,暑期成为“00后”们进行医美项目的一个时间选择。

5万元的经费够吗

像小雨这样的“00后”还有米亚:“现在很多人做医美除了自身原因外,外界也给予了一些影响,我是觉得我的眼睛没那么好看,亲戚朋友的一些观点也影响到我,加上漫天的医美广告,让我更焦虑了。”对于手术,米亚有着自己的期待:“如果项目成功,优势是大于劣势的,这没什么不好。”

不同于小雨仅有双眼皮调整的需求,米亚也想尝试玻尿酸和隆鼻手术。在得知各大民营医美机构针对准大学生推出了优惠活动,拿着家里给的5万元预算,米亚前去咨询了一番。

凭借学生证、准考证可打8.5折是大部分医美机构推出的促销方式,也有部分医美机构的促销花样更多。在华韩整形,求美者可以二选一,即选择8.5折的优惠或是高考分数折现,如该考生高考分数为500分,一分即10元,该考生可享受立减5000元的优惠。

想要完全享受到上述的优惠并不容易,一些爆款项目是不参与活动的,小雨做的埋线双眼皮手术就是爆款项目之一。不过,适合米亚的双眼皮手术也并非埋线。由于大小眼,其中一只眼睛的眼球没有完全暴露,米亚需要全切,再开一下眼角,提提眉。用美莱医美机构咨询师的话来讲,米亚的情况为“瞳孔暴露率低、提肌无力”,由于需要做的项目更多,手术综合下来的费用在1万多元左右。

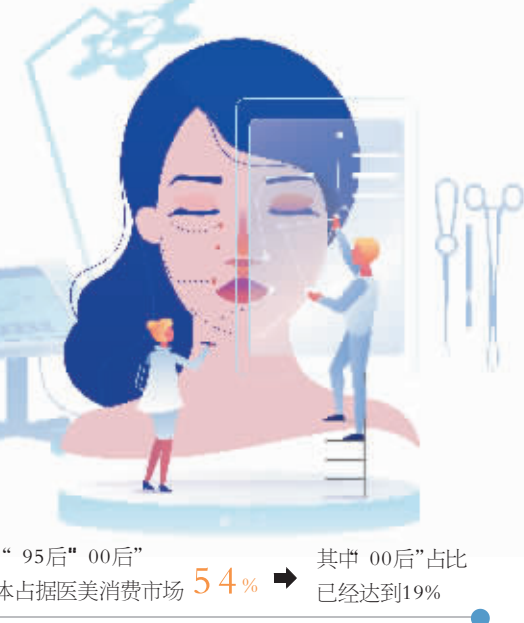
如果想要院长为自己操刀的话,还需要在1万元的价格基础上另加5999元。想达到闭眼无痕的效果,即闭上眼睛看不出做过双眼皮的痕迹,手术的费用将升至2万-3万元。

比起双眼皮手术,单次玻尿酸的价格不算贵。遇上折扣活动,一针低端品牌的玻尿酸基本在千元以内,但已经折扣过的项目无法参与暑期优惠活动。一针高端品牌的玻尿酸价格则在6000元及以上。

5万元的预算已经用去一半,再做隆鼻项目的话,米亚可能需要更多的钱。隆鼻手术分为耳软骨和肋软骨,手术的费用在2万-5万元不等。其中2万多元的手术是耳软骨加上一个假体,这是比较基础的一款。肋软骨加进口假体,再对鼻头进行延长抬高的话,手术的费用将更高。“材料以及技术难度的增加都会让项目的费用变高。”某医美机构咨询师说道。

容貌连锁反应

米亚觉得5万元数目不小,没想到用于这



一周内两次故障的神州专车怎么了

停更一年的神州专车官微,最近因App无法正常使用时连发多条致歉微博。继7月28日因光缆故障造成神州专车App短时无法使用后,8月3日神州专车官微再发公告称,由于光缆故障再次导致App无法使用。作为网约车平台,一周内两次宕机,引发众多用户不满。

曾经,凭借自营模式与先发优势,神州专车在主营中高端出行市场占据较大份额。然而,随着“神州系”爆雷以及曹操出行、T3出行等黑马入局,神州专车市场份额逐渐被蚕食,目前已跌出网约车平台订单合规率排行榜前十位。业内人士认为,神州专车在安抚用户、重拾消费信心的同时,更需面对如何重新追回份额的难题。

光缆两次干瘫App

神州专车8月3日发布公告称:“我司机房主干光缆出现故障,导致系统网络异常,故障将会持续一段时间,目前正在修复,预计今日中午前可以恢复”。

值得关注的是,这已是一周内神州专车App第二次出现故障。7月28日,多位网友发帖称:“神州专车App软件显示网络异常,请检查网络重试,无法叫车。同时,神州专车官网也无法打开,在网络正常情况下显示‘服务器内部错误’。”

对于故障原因,7月29日神州专车发布公告称,起因为酒仙桥部分路段施工导致两个IDC机房间的通信光缆被挖断,影响神州专车服务器正常连接,当时立即联

合相关机房部门全力抢修,但因故障点所处酒仙桥主要路段,车流较多,无法在晚高峰时段围挡下井维修,已在凌晨对损坏的光纤完成熔接修复,同时增加一条备用线路,防止类似事件再次发生。

然而,一周后,类似事件再次发生。神州专车方面在公告中表示,8月3日中午前App可以恢复功能。但北京商报记者发现,直到下午3点半以后,神州专车App功能才恢复正常。记者在神州专车微博评论区看到,有网友留言称:“为何神州专车出问题,刚刚才充值,就不能叫车了”“还没修好吗,都两点半了”“预约好的接机,差点耽误事”。

中国流通协会专家委员会成员颜景辉表示,短时间内App两次出现故障,给不少提前预约车辆的人造成不便,所以也引起用户不满,企业也应该尽量安抚这部分用户,以免影响企业的口碑。

竞争对手挤压空间

不仅用户不满,神州专车更要面对不断升温的竞争压力。

资料显示,神州专车为神州租车联合第三方公司优车科技推出的互联网出行平台,于2015年1月28日上线。与Uber、滴滴等主要由私家车接入的C2C(个人私家车服务个人消费者)模式不同,神州专车开创一种新出行模式:B2C(网约车服务企业),其所用车辆均来自于神州租车及其他第三方租赁公司,司机为雇佣的全职专

业司机,打出“安全”和标准化服务的差异策略,市场定位在高端商务出行人群。

凭借模式上的创新,神州专车也受到资本市场的青睐,2015年7月-2016年6月,神州专车完成4轮融资。2016年7月22日,神州专车主体公司——神州优车挂牌新三板,成为全球专车第一股。2018年上半年,神州专车营业收入22.39亿元,净利润为1.43亿元。

不过,随着市场竞争加剧,神州专车也被美团打车、曹操出行、高德打车、T3出行等竞争对手步步紧逼。而在聚合打车领域,华为推出“Petal出行”,腾讯依托微信生态入局网约车,此外高德、美团、百度入局聚合打车领域。

虽然市场扩容,但竞争对手却给神州专车留下机会。数据显示,去年12月订单量超过30万单的网约车平台共17家,其中订单合规率最高的为享道出行,最低的为花小猪出行。其中,订单合规率增长前三名的依次为T3出行、携邦出行、帮邦行;增长最后三名的依次为招招出行、及时用车、神州专车。今年6月,订单合规率前十位已不见神州专车的身影。业内人士认为,如今竞争对手的崛起迅速抢食网约车市场这块“大蛋糕”,曹操、T3等出行软件背后是有传统车企支持,而美团、腾讯也均是大型互联网企业,这些企业与平台入局后也在挤压神州专车的生存空间。针对如何应对市场变化,北京商报记者联系神州专车方面,但截至发稿未得到回复。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

回应华为 陈春花难消公众质疑

北京商报讯(记者 金朝力 王柱力)围绕着陈春花与华为的纠纷仍未完结。

8月3日,陈春花发布长文,回应与华为的关系,自身有无私作以及网民关心的自身学历问题,就在同一天,北大方面发布声明称收到陈春花的辞职申请,终止其聘用合同。抛开华为与陈春花的是是非非,可以明显看到,舆论场中“专家”的身份、言论愈发受到公众质疑。

今年7月6日,华为方面发布声明称其与陈春花教授并无关系,表示华为不了解她,她也不可能了解华为,当日陈春花方面针对此声明做出简要回应,称网上多篇炒作其与华为关系的文章并非其本人手笔,作为研究经营管理领域的学者,华为仅是其研究案例之一,对于不实信息,陈春花将诉诸法律手段维权。

不可否认的是,长期以来,陈春花教授在网络上的形象与华为深度捆绑,网上有不少文章称陈春花为“华为军师”“华为海军司令”,更有文章称任正非亲自开车接送陈春花教授,而陈春花如何为任正非指点迷津,如何为华为公司运筹帷幄等内容更是俯仰皆是,从当时的舆论风向看,既有部分网络用户认为陈春花长期“蹭热度”,也有不少用户指出双方皆是网络谣言的受害者。

自陈春花伴随着华为的一纸声明被推到台前,网民的目光就集中到了她的身上,除了其与华为真实的关系外,陈春花学历背景的真相与受聘北大的过程更被大众所关注,而陈春花也一一做出回应。

陈春花在声明中称,华为并不是其研究的重心所在,她真正研究的是“中国本土企业成长模式”,宝钢、海尔、华为、联想、TCL这5家知名本土企业均是陈春花的研究案例,对于这5家企业成长模式的总结,已被收录于陈春花所著的

《领先之道》中。

实际上,1964年出生的陈春花,在1992-1994年才开始企业管理领域的研究,她毕业于华南工学院无线电技术专业,此后留校教授马哲八年,她第一个与管理相关的专业是新加坡国立大学工商管理硕士。之后,陈春花称经复旦大学苏东水教授指点,她就读于爱尔兰欧洲大学DBA,而苏东水仅是其论文指导老师,并获得博士学位,当2003年“中外合作办学条例”出台后,陈春花才知道其博士学位未被国内认证。

尽管学位问题悬而未决,2016年,陈春花称自己还是应北大国发院姚院长邀请入职北大,期间严格经历了党政联席会讨论、学术委员会投票等程序。

然而,北京大学人事部同日就发布声明称:“我校国家发展研究院受到了陈春花老师的辞职申请”学校按程序终止其聘用合同”。

IPG中国首席经济学家柏文喜指出,目前市面上有大量的海外博士课程,以海外大学之名颁发学位证书,但实际上完全无需出国就读,不仅身在国内,其学习时间更是在周末由国内高校教师授课,这样的课程不可能拿到教育部留学服务中心的认证,这不是水分有多大的问题,实际上,这已经牵涉到学位真假的问题。

产业观察家洪仕斌认为,随着公众认知水平的提高,无论当事专家对此是否知情,这种行为均已很难收割受众,随着正规媒体报道增加,信息愈发透明,大部分受众已经明白,对于企业而言,决策是个系统化过程,所谓某某高人左右企业决策,甚至“一言兴邦、一言丧邦”,不过是杜撰出来的戏剧化情节,长期来看,加强投资者教育也是打击不良信息,促进市场公平、透明的重要环节。