

# “美人制造”中，他们扮演了什么角色

“2万的鼻子÷36期=18元/天，8万的胸÷36期=74元/天，支持0首付分期，变美投资一下自己。”

半夜11时，“王哥”开始在朋友圈“营业”。

“王哥”是一名医美咨询师。一般，医美咨询师被定义为于美容整形机构中从事咨询工作的、在整形医生和求美者之间架起沟通桥梁的从业者。同样，在国内医疗美容机构人员组成中，医美咨询师是非常重要也是较为缺乏专业训练的人员。

杭州市民周女士不久前就在医美咨询师和医疗美容机构的设计下，陷入一场“拼房杀猪盘”骗局，被诱骗消费6万元。最终，在警方协调下，对方答应退还5.7万元。

“拼房杀猪盘”是什么？医美咨询师又扮演了什么角色？自2024年6月认识“王哥”后，记者开始了长达半年的卧底，探寻骗局背后的真相。



## 造梦还是圈钱

大部分医美咨询师的收入主要来自两方面，一是在美容医院当销售顾问获取固定工资，一是在企业官网、小程序、群聊等私域空间自行开拓客户，与不同机构合作收取提成。

“小振”几乎每晚泡在酒吧，“里面很多客人都都是我的潜在客户。”

更多医美咨询师则“驻扎”在社交平台上，通过分享医美知识，吸引潜在客户。

渠道不一样，话术却大同小异。“我们制造需求，挖掘女性脸上的问题进行推销，再制定医美手术建议方案，最后到合作的医院开单缴费，安排手术。”“小振”说，他们的工资体系都是统一的：按顾客消费金额分提成。“玲姐”之类的销售总监拿40%，美容医院拿40%，下游店家美容院、美甲店等拿10%，医美咨询师拿10%以及固定工资。

为赚更多钱，医美咨询师费尽心思和美容

医院谈判，以客源为筹码获取更高返点，而客户的健康却极少在他们的考虑范围内。“像玻尿酸打进人体是不能被百分百吸收的，时间一长皮肤就垮了。”医美咨询师“年年”告诉记者，即便如此，她仍会推荐客户打玻尿酸，因为成交率高。

鼓动顾客就像“造梦”。“年年”他们倾听客户的故事，同情她们的遭遇并将原因归结为“不够美”。如果客户因金额过高犹豫不决，他们便苦口婆心地劝：“先刷信用卡，美丽不能等。”为了让顾客更快付钱，一些美容医院还与金融机构合作，设立专门办公室供金融机构处理贷款事宜，提高完单率。杭州市富阳区一家足浴店的一名工作人员告诉记者，她身边就有人因贷款整形而背上债务。

“透支钱财做医美，说明她们有需求，不在我这里做也会去别的地方做，我为什么不赚这个钱？”“年年”淡然地说。

## 网中鱼变织网人

“玲姐团队财富交流群”定期开课，在其教学课件里，记者知道了“拼房杀猪盘”的真相——美容院与医疗美容机构合谋，以安排“托”与顾客拼一间房间的形式，设计剧本诱骗顾客到医疗美容机构消费。

“客户在一个房间做护肤项目时，美容院的工作人员会询问是否接受拼房。一旦客户同意，美容院提前安排的‘托’——一名漂亮女人就登场了，一场‘围猎’也开始了。”课件里说，其间漂亮女人会出门，工作人员假装窃窃私语，以“她怎么变漂亮了”“她做了什么项目”等话语吸引客户。等漂亮女人进来，工作人员再假装询问，漂亮女人则介绍医美项目情况，工作人员会“恰到好处”地表达需求，并游说客户一起做。如果客户有意向，工作人员就催促客户一起转钱并约好做医美的时间。

“玲姐”承诺，“托”转过去的钱事后都会返还，客户成单还能收到返利，每次有客户交钱，群里就有人发“喜讯”。记者待在群里的一个多月里，就看到群里共成交了三单，每单10万元。

“拼房杀猪盘”手段并不高级，可为何还有人深陷其中？跟着医美咨询师频繁进出医疗美容机构期

间，记者试图找寻答案。

每天，部分机构的手术一台接一台。躺在冰冷手术台上的女生，都在医美咨询师的口中，得到过属于自己的“美梦”，或许是合照中不再黯淡的存在，或许是情感中的优势地位。然而，手术结束后，她们更多面临的是无止境的修复。

今年35岁的“玉清”刚做完第8次修复手术。她给记者看了原先的照片，眼睛很大，鼻梁高挺。“还不够漂亮吗？”记者很疑惑。

“不够。”她直视记者说，“经历了一段失败的感情后，我陷入了自我怀疑，一定是我还不够漂亮。”在医美咨询师介绍下，她选择整形，却因为手术不成功开始修复鼻子，前后花费数十万元，鼻子却越来越假，皮肤组织还受到了伤害。

可“玉清”仍深陷修复之路，甚至为了有更多钱进行修复，成为医美咨询师的新下线，“介绍别人做3万元的鼻子，我能拿回扣三四千元。”

“美梦”背后，伤害不容小觑。在浙江省人民医院整形外科副主任孙焱看来，一些医美机构缺乏相关技术，为了完成经济指标加大药物剂量，导致不当后果，“我们接诊的患者中，有一半是来做修复手术的。”而消费者不顾一切投身医美，与营销手段不无关系。

这两天，“小振”又发出招聘启事，还劝说记者要把握机会。可记者的脑海里，却只有“玉清”坐在对面，坚定地说：“不够。”

据潮新闻

## 潜伏“入局”

搭上“王哥”并非易事。

经朋友介绍，记者借口“想成为医美咨询师”，加上了医美咨询师“小振”的微信。两周后，他推荐了“季姐”，“你去找她，看她缺不缺人。”

在一家美容机构会见室，记者见到了“季姐”。“现在的美容机构，都得靠医美咨询师及其下线把人吸引来，你想做这行算你聪明！”“季姐”说，做得好的医美咨询师年薪有200万元。她指了指刚进门的“王哥”，“他一个月光注射都能做三四十万元。”见记者一脸惊讶，“王哥”递上了“邀请函”：“来感受下我们的年会，你就明白了。”

此后，记者赶到江苏无锡与“王哥”会合。他带着记者等人走进一家酒店的会议厅，可容纳600人的大厅坐得满满当当。

所谓的“年会”，更像是一场大型洗脑会。一名打扮时髦的阿姨上台发言：“大家看我是不是只有50多岁，其实我已经74岁了。因为带客户做项目时，我自己也能免费做。你们猜我今年赚了多少钱？200多万！”大厅气氛瞬间达到高潮，许多人疯狂鼓掌。

年会结束后，记者被拉进一个“玲姐团队财富交流群”，开始“学徒”生涯。这个群里，“玲姐”是销售总监，医美咨询师“王哥”是她的下家，而记者和另外几名美容院的工作人员则是“王哥”的下家。

