

看看咱济南人有多么好面子吧

颜值高的人每月往脸上糊500元

在拼“颜值”的今天,大家究竟有多好面子,在“面子工程”上又投资了多少?济南市消协联合全国20家消费维权单位进行的长达一个月的“护肤品消费行为调查”显示:近五成的消费者平均每月在护肤品上的花费在100元-500元之间,中档化妆品的消费需求占市场主流。近八成的消费者担心从网站上买到假冒伪劣护肤品。

本报见习记者 张玉岩 通讯员 杜陶羽

女神靠涂抹

男神拼“自然”

爱美之心人皆有之,不过根据调查结果,年龄在18岁-40岁的消费者,对护肤品的关注度较高。在拼“颜值”的当下,这些消费者又愿意花多少钱在“面子工程”上?统计显示,有46.96%的消费者平均每月购买护肤品的支出为100元-500元,有38.19%的消费者平均每月支出在100元以下,11.10%的消费者平均每月支出为500元-1000元,仅有3.75%的消费者每月支出在1000元以上。

从数据上可以看出,每月在护肤品上投入超过500元的消费者仅占14.85%。这说明,消费者对于中档化妆品的消费需求占据了市场主流。

尽管护肤品被认为是女性的专属,但是越来越多的男性也开始关注起自己的“脸面”来。不过数据告诉我们,男性远没有女性那样爱惜自己的容颜,仅有35.65%的男性使用男士专用护肤品,有86.15%的消费者认为男士护肤品种类有待进一步丰富。

虽然消费者舍得在“面子”上花钱,不过大多数的消费者钱还是没有花在刀刃上。调查结果显示,近八成的消费者并不十分

了解自己的肤质状况,47.86%的消费者表示不知道肤质也是可以专业检测的。

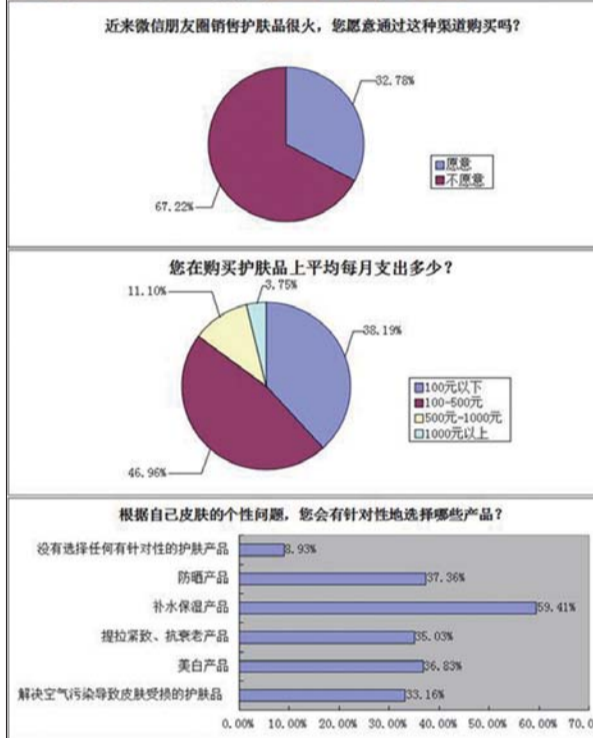
最爱是补水

洗面奶天天见

大多数消费者表示会根据季节、皮肤状况等因素调整护肤品,还会在同一天使用多种护肤品。调查显示,75.62%的消费者会根据年龄变化选择不同功能的护肤品;71.79%的消费者会根据季节变换更换使用护肤品种类;60.24%的消费者会根据面部的不同部位选择相应的护肤品。

针对“根据自己皮肤的个性问题,您会有针对性地选择哪些产品”的调查,结果显示补水产品最受青睐,选择人数占到了59.41%;选择防晒、美白、提拉紧致、抗衰老产品的人数也都占到了35%左右。有33.16%的消费者表示会选择“解决空气污染导致皮肤受损的护肤品”。

每天使用频率最高的化妆品非洗面奶莫属了,有75.18%的消费者经常使用;其次是乳液、爽肤水,有57.25%的消费者经常使用;再次是面霜,有48.35%的消费者经常使用;护手霜、面膜分别有45.05%、43.11%的消费者经常使用。



购买渠道

信赖产品口碑 不大相信微商

选护肤品,家人或朋友是消费者最为信赖的人群,朋友的推荐往往比广告更能让消费者动心。专业皮肤科医师则成为消费者第二信赖的人群。

通过调查结果分析发现,无论是在了解护肤品资讯的渠道上,还是在推荐人群或机构的信赖程度上,“家人或朋友的推荐”都被众多消费者纳入考量指标,足以看出产品口碑潜在的巨大影响力。美容网站编辑、微博微信上的美容专家达人、演艺明星的信赖度普遍较低,美容大奖的信赖度则垫底。

调查显示,消费者购买护肤品的渠道呈现多元化趋势,除了商场、超市、化妆品专卖店仍是消费者最常使用的护肤品购买渠道以外,42.83%的消费者还会经常通过网购来选择护肤品。

随着“微商”的兴起,微信朋友圈销售护肤品也被传得十分火爆,但事实并非如此。67.22%的消费者表示“不愿意通过微信朋友圈购买”,仅有7.68%的消费者经常通过微信购买护肤品。从调查情况来看,消费者对于微信这一渠道显然还是不够放心。

同时,电视购物这一渠道也不让人放心,仅有4.30%的消费者经常通过电视购物购买护肤品。对于消费者日渐接受的网购,仍有74.82%的消费者担心买到假冒伪劣的护肤品,这成为网购消费者最大的担心;对此,85.15%的消费者认为网购护肤品应该支持“七日无理由退货”。

“老师好”教育辅导O2O平台 济南站教师分享盛典隆重举行



6月26日,“老师好”教育辅导O2O平台济南站教师分享盛典隆重举行,现场优秀辅导老师就如何帮助学生抓住重难点,如何帮助学生掌握学习方法,如何与家长沟通等问题进行了经验分享。据了解,“老师好”O2O教育辅导是当前国家“互联网+”行动计划下“互联网+教育”的新模式,也是中国最大的O2O教育辅导平台。团队汇集了学大教育、联想、中软国际、百度等各界精英,团队成员拥有十余年教育、IT、移动互联网行业背景,极具资源优势。

“老师好”教育辅导O2O平台济南站负责人介绍,“老师好”品牌由‘师帅美’改名而来,于2015年1月1日正式入驻济南,平台首创线上线下相结合的教育服务模式,完全将权利归还给老师和学生。平台为学生和老师提供了方便快捷的约课模式,师生可以在课后进行互评、教学相长并共同进步,成为济南教辅行业的先例。

据了解,学生和家长下载“老师好”

手机APP客户端后,点击“找好老师”,选择科目,然后根据自身情况,筛选最适合自己的名师,接到订单的老师致电家长,针对孩子情况制定个性化辅导方案,然后预约上门辅导,一方面省去了学生去辅导班的路途奔波,保证了安全,另一方面,老师上门辅导可以与家长面对面沟通,用最高效最轻松的方式,帮助学生实现学习成绩提升的目标。

这一模式既保证了传统线下一对一教育的高教学质量,更为学生和家节省了大笔教育支出。“老师好”O2O教辅品牌通过移动“互联网+”模式省去了老师与学生之间的中间环节,降低了运营成本,将课时费收入几乎全部支付给授课老师,充分调动了辅导老师的积极性。同时,还推出了“保障计划”、“提升计划”、“公益计划”、“专属节日”等老师关爱计划。通过对老师的关爱和针对性培训,不断提升老师们的专业素养与能力,更好地服务学生和家。



28日开始双向通行的纬十二路经一路至张庄路段东半幅。本报记者 王皇 摄

纬十二路经一路至张庄路段东半幅 今早可以跑汽车啦

本报6月27日讯(记者 王皇) 27日,记者从纬十二路项目部获悉,原预计5月底放开通行的纬十二路经一路至张庄路东半幅将在明早8点左右放开通行。放开通行路面宽15米,可供车辆双向通行。

据记者了解,原封路而禁止车辆由南往北通行,东半幅放开后,车辆由南往北可走纬十二路直达张庄路和济齐路,不再需要通过纬六路绕行。东半幅路

面宽15米,相当于双向四车道宽度。不过,目前机动车和行人需暂时混行。

东半幅从去年10月中旬开始封闭,原计划在去年底放开,后又延期至今年5月底,最终得以在6月28日放开通行。据介绍,考虑到铁路桥下易积水,东半幅铁路桥下是混凝土路面,其他路段则为沥青路面,最后一层沥青将与西半幅一同施工。接下来,该路段将对西半幅封闭施工。