

# 陆嘉集团：

# 打造健康美丽一體化運營服務體系



陆嘉集團總裁陳天送 (Brian)

修身堂，作為大眾熟知的美容纖體品牌，在全國擁有逾6000家直營店、加盟店；JK奇積，作為扎根廣州的美發品牌，在各高檔商圈都有其身影；賽貝斯、微科國際、乾坤佰草……也許，很少人能將這些在廣州、粵港兩地、乃至全國都聞名的康美品牌與一個名叫陸嘉的集團聯系在一起。而事實上，這個陸嘉集團就是這些知名品牌的“統帥”。

掌握眾多知名康美品牌、會員早已實現10萬+的陸嘉，到底有哪些魔力？近日，記者（以下簡稱“記”）專訪了該集團總裁陳天送（以下簡稱“Brian”），揭開陸嘉的神秘面紗……



▲【陸嘉集團旗下品牌】

記：在粵港兩地、乃至整個華南地區，修身堂、JK奇積都享有一定的知名度，而作為它們幕後“統帥”的陸嘉集團却很低調，請您簡略介紹一下陸嘉集團。

Brian：陸嘉是陸加壹集團旗下的子集團，建基於2006年，以“讓天下女人健康、美麗、自信”為使命，致力於為女性健康美麗保駕護航。

美麗和健康是陸嘉的主營業務。美麗版塊主要有修身堂和JK奇積美發、賽貝斯彩妝美甲等。目前修身堂在廣州擁有17家直營店，在全國有6000多家加盟店；JK奇

積迄今為止在廣州發展了13家連鎖門店。健康版塊主要有乾坤佰草、乾坤香養、微科國際、晒養延年等。最近，我們還聯手著名植發品牌貞韓，在廣州開了一家貞韓植發醫院。

記：國內不乏專門從事美業的集團，而陸嘉是健康、美麗齊頭並進，您認為健康和美麗有什麼關聯？陸嘉旗下的健康、美麗產業實現了怎樣的融合？

Brian：美麗是外在的，健康是內在的。十幾年前，客戶更多聚焦在外在的問題上。如今，客戶的觀念發生了改變，意

## 着力為女性健康美麗保駕護航

識到美麗和健康是密不可分的。

目前，陸嘉和知名生物科技企業承葛生物就腸道菌群項目達成合作，從腸道入手解決客戶的內在健康美麗問題；同時，還將與德國最先進的血液淨化機構進行合作，拓展大健康版塊；開設植發整形醫院、中醫門診，解決客戶普遍存在的亞健康、三高、肥胖等問題，從而對健康美麗管理實現全覆蓋，打造健康美麗全產業鏈閉環。



修身堂精心呵護客戶的健康美麗

身堂、JK奇積、賽貝斯、乾坤佰草等門店消費，都可以享受到一系列的健康美麗服務。同時，憑卡到店消費，還能享受優惠折扣。

## 服務力是競爭力的決定性因素

記：據了解，修身堂、JK奇積、賽貝斯等品牌得到了粉絲的高度認可，在增強客戶黏度方面，陸嘉有哪些舉措呢？

Brian：陸嘉發展至今，一直堅持深耕服務力，因為服務力是競爭力的決定性

因素。我們要求員工主動回應客戶的每一個要求，從細節服務客戶；此外，陸嘉還會定期舉行家宴、旅遊活動、答謝會等一系列的回饋客戶活動，並在每一位客戶生日的時候送上我們的心意禮物。

記：陸嘉旗下擁有眾多品牌門店，各門店會員之間是否已經實現了“一卡通”？

Brian：一卡在手，全品牌通用。客戶只要開通了“一卡通”，到陸嘉旗下修



▲【陸嘉每年都會為客戶舉辦答謝會、生日會、療愈營、家宴等活動，今年還聯手IFSM舉辦時尚星媛訓練營。】

## 打破傳統營銷壁壘進軍高檔商圈



▲【廣州貞韓植發醫院前臺】

▶【修身堂門店】

記：陸嘉旗下的修身堂已率先開啓線上線下相結合的運營模式，具體有哪些方法？您如何看待網絡實體結合的運營模式？

Brian：目前，修身堂已進入全網營銷狀態，合作的平臺有大眾點評、美團、口碑、天貓旗艦店等。在去年的618和雙11中，修

身堂天貓旗艦店營業額進入全國前三。

對於陸嘉而言，網絡是打開客戶對陸嘉品牌認知的一扇窗。未來，陸嘉計劃在修身堂公眾號、陸嘉企業微信等平臺開展直播活動，邀請皮膚、腸道、養生、體態等專業的專家免費給客戶授課分享，目的就是為了讓更多人樹立對健康美麗正確認知。

記：近兩年，修身堂也在不斷進軍高檔商圈，與知名企業（品牌）聯手打造“頂級版”修身堂，能否介紹下這方面的情况？

Brian：目前修身堂已經進駐廣州天德、高德、ICC、佛山嘉洲、佛山吉利等高端商場，未來計劃在K11、天盈、天環、萬菱匯等一線商圈扎根。不管是選址還是選品上，我們始終堅持更優更好。一直以來，我們與意大利的DiBi和西班牙的悅碧施品牌保持合作。

雙方的強強合作保證了我們在廣州具備使用這兩個國際品牌的唯一性。國際高端品牌的加持，不僅能夠增強客戶對修身堂的信心，還大大提升了修身堂的知名度和影響力。



▲【乾坤香養】

## 着眼細微多措并舉塑造知名康美品牌

記：現今的健康美業，可以用“亂象叢生”來形容，您如何看待這些亂象？陸嘉除了不斷提升品牌的知名度、美譽度外，還在哪些方面做了提升？

Brian：互聯網時代信息透明公開，選擇知名企業品牌，對客戶來說就是一種保障。陸嘉除了不斷提升知名度、美譽度外，還在門面形象、人員要求以及品相上做了升級。

在門店裝修上，統一採用先鋒系統和木林森空氣健康儀；針對不同項目以及客戶的需求提供不一樣的亮度燈光；統一選用了硅藻泥牆面，從細節中保障客戶的健康。

在人員要求上，我們規定所有在店員工穿平底鞋，以免高跟鞋走路的聲音引起客戶的不適。在品相上，堅持選用國際高端品牌。陸嘉人一直認為：要想走得遠、走得快，必須踏踏實實地走好每一步，把

“服務做到極致”才是關鍵。

記：2021年臨近尾聲，接下來陸嘉會有哪些發展規劃和目標？

Brian：未來幾年，陸嘉主要着手三大版塊：第一、持續打造專業化服務團隊。陸嘉如今已成立了具備國家鑒定資質的培訓學校，員工持證上崗；與更多的高端品牌進行合作；圍繞滿足客戶的五感六覺，店鋪煥新升級。第二、實現平臺化。結合互聯網+優勢，實現鏈接優質人才、優質資源、優質團隊的效果。第三、深耕服務力。健康美麗是服務行業，服務力就是競爭力。

接下來，陸嘉計劃每年以3-5家門店的速度進行擴張，一線員工持證上崗；其次，在廣州和佛山的一線商圈，實現店鋪全面覆蓋；最後，實現線上管理，線上預約、線上服務、線上消費、線上教育的一體化健康美麗運營服務體系。



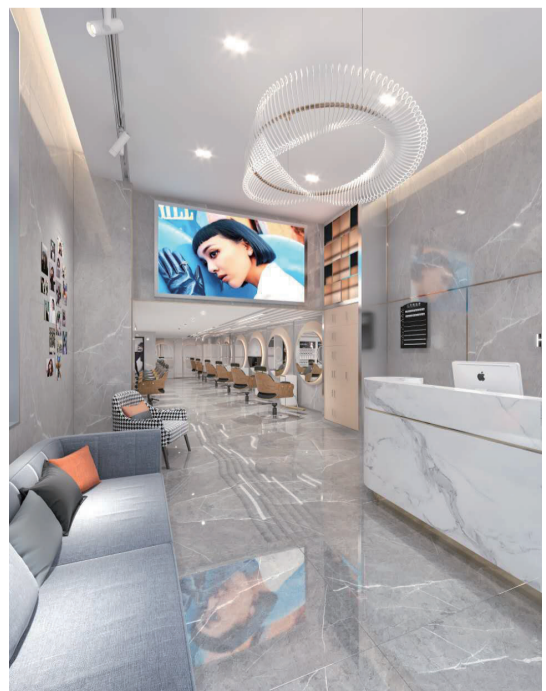
▲【在陸嘉，一卡在手，全品牌通用。】

## 陆嘉名片

1000餘人。旗下有修身堂、JK奇積、貞韓植發、賽貝斯、微科國際、乾坤佰草、乾坤香養、養延年、壹創餐飲等品牌。

陸嘉依托線上互聯網實現“一鍵下單”，結合線下實體連鎖店鋪運營，為客戶提供健康與美麗的綜合性商業平臺。

2021年全秋，陸嘉正式牽手承葛生物，涉足微生物領域，為客戶提供腸道菌群基因的檢測、報告解讀以及匹配治療等一站式服務。



▲【JK奇積門店】