



多个“演员”多重环节有针对性地打造“剧本”

## 医美“美托”诱导消费者购买高价项目

□ 本报记者 孙天骄

“我把她当闺蜜，什么事情都与她分享，她却把我当猪养，养肥了就一刀宰。”来自云南省昆明市的小瑜（化名）说。

小瑜今年30多岁，她口中的“闺蜜”是认识了近5年的一家美容院老板娘陈晨（化名）。2025年8月，她在陈晨和另一名自称“资深医美人士”的影响下，在昆明一家医美机构“稀里糊涂地”花费数万元购买了医美项目，并在店员的诱导和操作下，背上了“美容贷”。

不明资质的注射物、被亲近之人“套路”的背叛感、莫名其妙的高利率贷款，讨说法却遭遇话术搪塞，这些经历和感受让小瑜焦虑至今。

小瑜的经历背后是医美“美托”经常上演的“剧本”。据了解，医美机构分为直客机构和渠道机构，一些渠道机构是医美“美托”的幕后推手，统一培训“美托”，在与美容院工作人员的配合下，“美托”巧妙抛出医美项目，诱导消费者购买体验卡；一旦消费者被带到医美机构，工作人员就会趁机推销其他高价项目。

## 各种话术轮番洗脑

小瑜与陈晨相识近5年，两人同住一条街，平时几乎无话不谈。2025年8月的一天，陈晨带着另一家美容院的老板娘和一位被称为“大姐”的人来到小瑜家。几人围坐喝茶时，“大姐”突然夸赞一家医美机构的医美项目效果显著，说着，还从手机里找出了前后对比的照片，对两人说：“我40多岁了，之前脸部皮肤很松弛，在这家机构做美容效果很明显，花了10多万元。最近有活动，一张体验卡只要2998元，你们可以去试试。”

陈晨立刻表现出非常想要这张卡的姿态，并极力劝说小瑜：“没多少钱，可以试一下。”小瑜不认识“大姐”，但出于对“闺蜜”的信任，还是支付2998元从“大姐”处购买了一张美容项目体验卡。不久，医美机构客服来电告知她，卡已激活且“不退不换”。“大姐”则以“家里有事”为由离开。

陈晨和小瑜随后赶到位于昆明市西山区的医美机构“赫拉××”。进门后，工作人员热情接待了二人，随后以“大厅多”为由，将她们带入一个相对私密的房间，房间里还有一个人，工作人员称其是“来做项目的客人”。

小瑜和陈晨坐定后，另一名“客人”突然“自来熟”地坐到小瑜身边，夸赞小瑜的气质好、皮肤好。在对方的热情攻势和陈晨恰到好处的插话下，小瑜的防备心理逐渐松动。不久，客服将那名“客人”叫走，称“轮到您做项目了”，随后安排小瑜面诊。

面诊时，陈晨与面诊师一唱一和，使出“风水玄学”话术：“你太阳穴凹陷，影响夫妻感情，存不住钱；鼻子山根低，阻断事业发展；下巴太短，影响寿命；大小脸看着刻薄，有克夫相……”

面诊师推荐小瑜做填充太阳穴、鼻山根项目，两项报价高达8万元，后“优惠”至4.6万元。小瑜明确表示拒绝，提出只是想尝试2998元体验卡的项目，况且自己手头资金不足，并不打算提前消费。随后，工作人员立刻接过话茬，表示机构有贷款平台，还告诉她：“现在有钱人做脸部美容都贷款，每个月还一点，没有利息。”你的钱可以去做其他的投资，贷款多划算！”“现在年轻人谁不用信用卡、不贷款”。

看出了小瑜的犹豫不决，陈晨当场刷了卡：“我做，我有钱也贷款，每个月还一点没有压力。”

从到达医美机构那一刻开始，在将近6小时的时间里，小瑜被各种推销人员配合的话术轮番洗脑，逐渐失去了判断力。见她态度松动，工作人员立刻拿出小瑜的手机，全程代她操作贷款，在此期间，既未告知贷款合同的细节，也未说明具体的年化利率。在操作过程中，工作人员让小瑜对着手



机念指定文字并进行刷脸认证，小瑜全程都处在“蒙圈”状态。

## 刻意制造容貌焦虑

小瑜直到事后才发现，贷款金额为44660元，年化率达到23.99%，而贷款平台上并不显示贷款金额。小瑜在事后索要贷款合同时，对方拖延半个月才勉强提供。合同显示为“××消费金融”，合同上虽有签字，但小瑜称从未见过这份合同。

其后，在她和陈晨一起到该机构做项目时，小瑜提出要看医生的资质和美容材料，对方则含糊其词道：“你放心，医生技术很好，材料是最好的骨胶原。”但自始至终，对方未出示任何相关资质证明。

小瑜看到的只有一堆不明针剂、注射用的针头粗长，注射过程令她疼痛难忍。敷麻药时，工作人员称陈晨“脸部过敏不能敷麻药”，让小瑜独自敷麻药，然后和陈晨一起消失不见。小瑜洗脸时想和旁边的顾客交流，却被工作人员制止。做项目的全程都有工作人员在一旁盯着，就连去洗手间也被跟随。“好像在防备我们私下交流。”她说。

等到项目结束后，陈晨已不见踪影。小瑜独自回家后察觉情况不对，当晚左思右想彻夜未眠。第二天，她向贷款客服提出要提前还清贷款，却被客服告知“无法提前还款，只能分期偿还”。至今，小瑜每月仍需偿还贷款。

和小瑜在同一家医美机构消费的高露（化名）遭遇了几乎一样的套路。

高露在云南当地一家美容院做美容项目4年多，将美容店的老板娘视作闺蜜，平时无论是29元的护手霜，还是1000多元的护肤品套装，只要老板娘推出活动，她都全力支持。

2025年11月，在一次美容过程中，另一名“顾客”进店，看到高露后便在她身边坐下，不断夸赞“赫拉××”的美容项目好，还推荐300元的“打板卡”。老

板娘听后，拉着高露的手反复劝说：“买一张‘打板卡’，到时候我们一起去体验。”见“闺蜜”张口了，高露抹开面子，花费3300元买了张“打板卡”。

几天后，老板娘邀约高露前往医美机构体验。高露到达后，又遇到了另一人不断对她进行洗脑。随后，机构工作人员“孙总监”进行面诊，刻意制造容貌焦虑。此时，老板娘顺势表示自己也要做面部项目，还热情邀请高露一起。工作人员立刻推荐原价19万余元，折后9.8万元的项目，还承诺赠送价值近4万元的鼻部项目。

在一系列诱导下，高露全款支付65800元（与老板娘“团购”有折扣），另付500元体检费。可是，价值近4万元的鼻部项目，仅用针剂注射并捏两下就完成了，且使用的材料来路不明。更让她惶恐的是，随后出现了胸部硬块增多的症状。

## 须获患者知情同意

小瑜和高露的遭遇并非个例。记者在一个受害者联络群中发现，有30多名消费者经历了高度相似的医美“美托”套路，先是被美容院、美甲店、美睫店的老板娘、工作人员（“美托”核心角色）以“优惠卡”“体验价”为诱饵，通过“演员”配合演戏，制造容貌焦虑、熟人背书等方式诱导消费。等到项目结束后，陈晨已不见踪影。小瑜独自回家后察觉情况不对，当晚左思右想彻夜未眠。第二天，她向贷款客服提出要提前还清贷款，却被客服告知“无法提前还款，只能分期偿还”。至今，小瑜每月仍需偿还贷款。

和小瑜在同一家医美机构消费的高露（化名）遭遇了几乎一样的套路。

高露在上海一家美甲美睫店消费了五六年，在店内技师关系十分熟络。2025年5月，章月到店做美睫时，店长与一位“顾客”在旁边大声交谈，特意邀请她一起聊。“顾客”称自己皮肤变好是因为在受访者中，靠起诉要回全款的章月（化名）算是为数不多的“幸运儿”。

章月在上海一家美甲美睫店消费了五六年，在店内技师关系十分熟络。2025年5月，章月到店做美睫时，店长与一位“顾客”在旁边大声交谈，特意邀请她一起聊。“顾客”称自己皮肤变好是因为在受访者中，靠起诉要回全款的章月（化名）算是为数不多的“幸运儿”。

在受访者中，靠起诉要回全款的章月（化名）算是为数不多的“幸运儿”。

章月在上海一家美甲美睫店消费了五六年，在店内技师关系十分熟络。2025年5月，章月到店做美睫时，店长与一位“顾客”在旁边大声交谈，特意邀请她一起聊。“顾客”称自己皮肤变好是因为在受访者中，靠起诉要回全款的章月（化名）算是为数不多的“幸运儿”。

在受访者中，靠起诉要回全款的章月（化名）算是