



# 理发店陷入生存危机

## 去年超30万家闭店 年轻人抛弃“洗剪吹”

近年来,中国理发行业正经历一场前所未有的危机。当电商冲击让无数实体店叫苦不迭时,理发店这个本应“稳如泰山”的行业,却也陷入了倒闭漩涡。据不完全统计,2024年全国倒闭的理发店超过30万家,2025年一线城市闭店率高达18.73%,三四线城市更达26.3%。难以想象,曾经理发店门口排着长队的景象,如今却被“旺铺转让”的告示所替代。这个曾被热捧的行业,究竟怎么了?答案不在外部,而在行业自身的深层次矛盾。



### 疯狂扩张下的同质化困局

2018~2020年,全国每年平均新开理发店17.6万家。这种爆发式增长并非基于市场需求的真实扩张,而是创业者对“低门槛”的误判。许多人认为“学会剪发就能开店”,导致全国理发店数量从2018年的114.4万家增至2023年的超150万家,服务项目、装修风格却高度雷同。

同质化直接引发价格战。基础剪发价格从十年前的10元涨到30元,但实际利润却被压缩。济南某街角理发店老板坦言:“以前一天理15个头能保本,现在20元一次,除去成本连房租都不够。”更致命的是,快剪店、植物染发、家用卷发棒等跨界竞争者分食市场,让传统理发店沦为“四面楚歌”的小虾米。

### 数字化转型滞后: 错失互联网红利

在电商冲击下,理发店本可凭借“体验不可替代”的优势存活,却因数字化能力缺失错失机遇。截至2025年,智能预约系统渗透率仅78%,AR/VR虚拟发型设计工具在高端门店覆盖率超45%,但中小理发店仍依赖传统运营模式。某连锁品牌因引入智能预约系统,单店坪效提升30%~40%,而街边小店因不会利用微信社群引流,客流严重依赖自然流量。

### 三重压力下的盈利困局

**1. 租金压顶** 商业地段租金在经济震荡后逆势上涨。北京国贸商圈100平方米的理发店月租金高达8~12万元,三线城市普通商业街也需3万元起步。部分店铺租金占总成本的30%~50%,迫使商家提高服务价格,却陷入“涨价-客流减少-亏损”的恶性循环。

**2. 人力成本失控** 技师工资水涨船高,一线城市资深发型师月薪可达2万元,且薪资结构多为“底薪+高额提成”(提成占比超80%)。为维持收入,理发师不得不疯狂推销会员卡,导致“理发十分钟,推销半小时”的行业乱象。更严重的是,人才流失加剧用工成本,2025年行业专业人才供需缺口预计达67万人。

**3. 耗材与运营成本攀升** 受通胀影响,洗发水、染膏等日常耗材价格持续上涨。高

端理发店使用的戴森吹风机、进口染发剂等设备投入动辄数十万元,且需定期更新。此外,为迎合消费升级,部分店铺盲目模仿网红店重金装修,但技术与服务跟不上,最终在高成本和客源不稳中难以为继。

倒闭潮背后是三重绞杀:疯狂上涨的成本、严重饱和的市场、日益理性的消费者。上海静安区商场里50平方米的理发店,月租金高达4万元~6万元,是社区店铺的三倍。而杭州某1.5万人的社区竟挤着23家理发店,实际服务半径从应有的3000人覆盖圈萎缩到可怜的500米。与此同时,2025年家用理发器销量暴增210%,43%的Z世代男性选择自主打理寸头或光头,女性假发片使用率升至29%。当消费者开始用剃刀和假发片投票时,整个行业的根基已在崩塌。

### 行业监管缺位: 无序竞争的温床

当前,国内缺乏统一的理发师资格认证制度,从业人员技术良莠不齐。国家仅将理发店纳入《食品卫生法》管理,导致消费者维权困难,2024年全国理发店投诉解决率仅55.94%。此外,预付卡监管几乎空白,商家“圈钱跑路”成本极低,进一步加剧行业信任危机。

### 破局之路: 回归服务本质与技术创新

当行业陷入困境之时,总有一些清流走在前列,为大家试着蹚出一条路来。

前段时间大火的小华理发师给大家打了个样。湖南怀化的小华理发店,曾因“听得懂顾客的话”而走红网络。全国慕名去她店里打卡的人排成长队,等待体验这个“最懂顾客心”理发师提供的真诚服务。她还因此7天内为怀化市吸引了超过20万客流量,带动怀化市场消费额达到1.2亿元。

面对这从天而降的流量,小华始终保持清醒的头脑。她拒绝了与MCN机构签约的机会,开始思考如何精进理发技术,等待流量退去后真实世界的归来。至今,她依然保持着男士30元,女士45元的价格,即使到中央电视台给春晚演员理发也是收同样的价格。在她看来,赢得好口碑、保留住流量的秘密仅仅是:“明白你需要什么,告诉你我能做什么。”

所有商业的终点都是信任。当理发店用办卡陷阱和天价账单透支信用时,行业的崩塌就已经注定。或许这场危机正是重生的契机,剪掉暴利泡沫,才能长出真正健康的产业生态。

### 信任崩塌:服务价值与消费预期的错位

**1. 高价低质的行业顽疾** 理发价格两极分化严重,从10元快剪到1520元高端服务并存,但高价未必匹配高品质。济南万象城某理发店总监剪发180元,而普通设计师仅90元,实际技术差距却微乎其微。更有甚者,部分店铺通过“药水分级”“烫染套餐捆绑”等手段抬价,杭州某店曾向未成年人收取4000元烫发费,涉嫌欺诈。

**2. 套路营销透支信任** “充3000送2000”“总监级服务”等话术泛滥,却掩盖不了技术的粗糙。某培训机构推出“7天速成班”,结业学员月均服务客户超200人,但杭州市场

监管部门抽查发现,43%的“总监级”发型师实际从业不足2年。更恶劣的是,预付卡跑路事件频发,2024年全国因理发店跑路导致的纠纷超2万起,涉及金额超10亿元。

**3. 消费者用脚投票** 当高价服务无法兑现承诺,消费者开始转向平价快剪。株洲某16元快剪店因“不推销、只剪发”,顾客排队络绎不绝,而周边连锁美发店却门可罗雀。数据显示,2024年快剪模式以单次服务成本15~25元的优势占据35%市场份额,而定制化服务客单价突破800元,但年增长率仅18.9%,反映出消费分层加剧。