

投稿類別：健康與護理類

篇名：

引起你的「髮」現

作者：

林霈蓉。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

張雲淑。國立花蓮高商。會計事務三年乙班

指導老師：

歐郁玟 老師

## 壹●前言

### 一、研究動機

對於現在的社會，燙染已不稀奇，隨處可見五顏六色的髮色，甚至是挑染、漸層染等髮色，本組想知道為甚麼有些人願意以較高的花費到髮廊給設計師染，有些人卻想自己買回染劑在家進行染髮。不管甚麼事物都會隨季節改變，而季節帶著潮流走，春夏有透明感的亞麻棕色，秋冬有落葉般的橘紅髮色，不同的季節適合的髮色也隨之不同，而消費著要跟隨潮流走還是依照自己的喜好，要怎樣的染髮？染髮完的髮質會受損很嚴重，而消費者是否會針對這點在染後加強護髮，還有是否會在染髮前做些功課。

### 二、研究目的

- 1.探討消費者對於染髮的需求與要求
- 2.分析現今的染髮趨勢
- 3.了解大多數人染髮的動機
- 4.染髮需注意之事項

### 三、研究方法

- (一) 文獻蒐集法：從網路上或書報雜誌中尋找出對我們有幫助的資料並加以彙整
- (二) 問卷調查法：在市區發放問卷並回收加以彙整

### 四、研究流程

本組的研究流程如下：



## 貳●正文

### 一、染髮

#### （一）染髮起源

「染髮」並非現在才有的技術，研究學者發現在羅馬及古埃及時期已具有染髮相同的技術。

- 1、古埃及時代的一位法老曾經派人到美洲尋找草藥，並且也發現了很多可以染色的材料，這也讓古埃及時代的人開始染髮及染指甲。
- 2、羅馬人將梳子泡在醋酸鉛中，再用泡過的梳子來梳頭髮，就可以讓發白的頭髮變黑。

#### （二）染劑種類

- 1、暫時性染髮：顧名思義就是短暫的染髮，只要洗一次就會掉了。
- 2、半持久性染髮：使用很方便又比持久性染髮較不容易過敏。
- 3、持久性染髮：持久性染髮相較於前兩項染髮有比較多顏色的選擇。
- 4、金屬性染髮：使用起來方便但是隔幾周就要再補染，而且會讓頭髮沒有光澤。
- 5、植物性染髮：此種染髮很安全但是依舊會傷害髮質，而且只有一種髮色-暗橘紅色。

#### （三）自然髮色

- 1、金色多為北歐民族或北美後裔。
- 2、黑色為亞洲大部分人的天然髮色。
- 3、褐色於南歐和東歐最為普遍。
- 4、紅色是極為罕見的髮色，分布於蘇格蘭、荷蘭等地。
- 5、灰白色，當人們變老的時候大多都會出現的髮色。

#### （四）熱門髮色

- 1、棕色：因東方人膚色普遍偏黃，配上棕色會顯得較白而不會更黑。
- 2、紅色：鮮艷又前衛的紅色是大家常染的顏色。
- 3、綠色&藍色：不管是亞麻灰綠、灰墨綠、藍綠，都是很有個性的顏色，

也是近幾年較為流行的顏色。

4、金色：有些西方人天生髮色就是金色，而金色配上偏白的膚色會顯得更白皙。

5、銀灰色：老奶奶灰也就是銀灰，但近年來從國外慢慢延燒到台灣來的個性髮色，是酷哥辣妹的首選。

#### （五）染髮後遺症

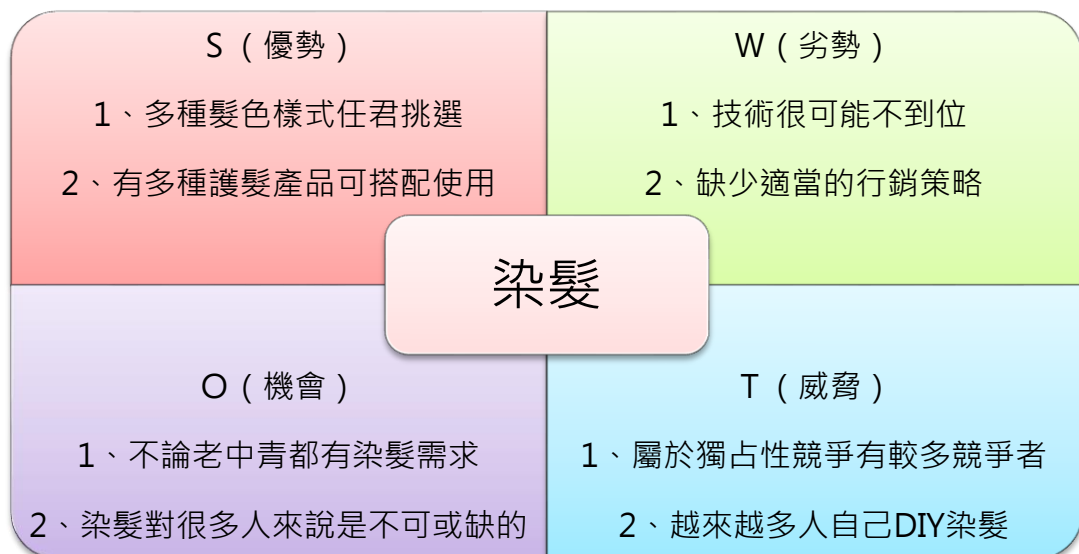
「染髮則是強制打開毛鱗片，讓色素進到頭髮中，所以要撫平毛躁，染後還要注意抗紫外線，避免顏色快速流失。」(蔡靜宜，2016)

- 1、染髮會損害髮質，輕微可能毛躁，嚴重則可能使頭髮易於斷裂。
- 2、染髮還會有致癌性，雖然沒有確切的數據顯示一定會致癌，但危險性極高，尤其對於長期永久性染髮的人。
- 3、染髮易造成過敏現象，染髮前要做好頭皮隔離及戴上手套，不要讓太多的皮膚接觸染劑。

## 二、SWOT 分析

以一家美髮店為例，進行 SWOT 分析如下表：

表一 SWOT 分析表



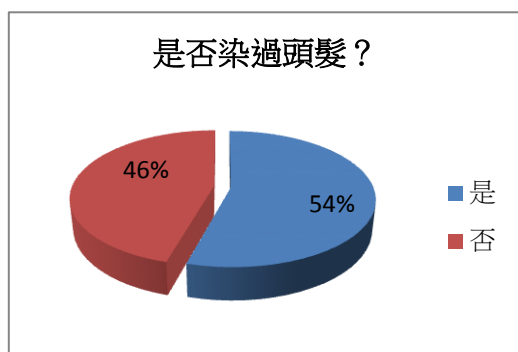
(資料來源：本小組自行彙整)

### 三、問卷調查結果

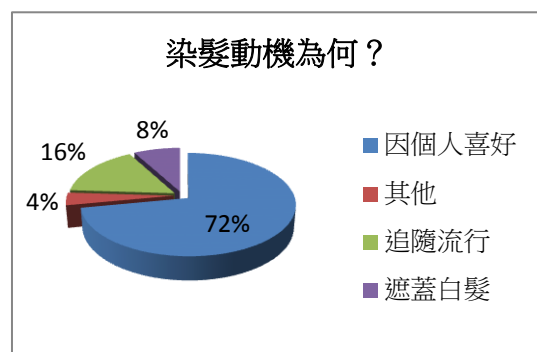
根據問卷題目逐一探討如下：

#### (一) 請問您是否染過頭髮？

在圖(一)中，有染過頭髮的占了 **54%**，沒有染過的占 **46%**。而在有染過頭髮的 **54%**中有 **72%**都是因個人喜好而染髮，占了一半以上，其次是追隨流行。



圖(一)

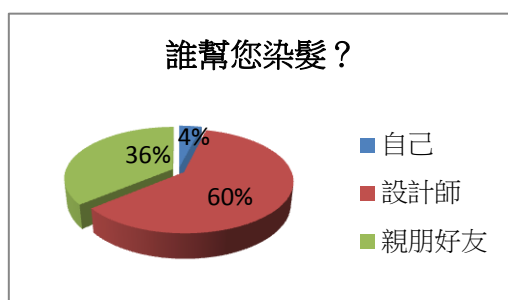


圖(二)

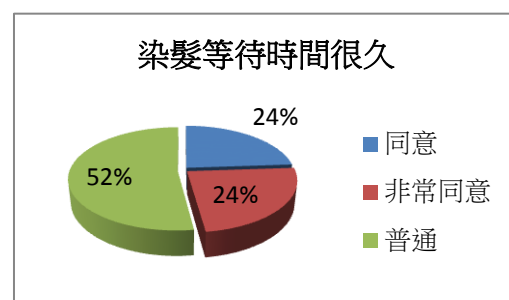
#### (二) 請問是誰幫您染髮？

在圖(三)中，有 **60%**是設計師染的，其次是親朋好友占 **36%**，最後是自己占 **4%**。

染髮總是需要有讓它上色的時間，其中有些髮色需要另外漂髮時間就會更長，那大眾對於等待的時間很長這點是否同意，由圖(四)得知半數都覺得普通，另外半數則是同意及非常同意各半。



圖(三)



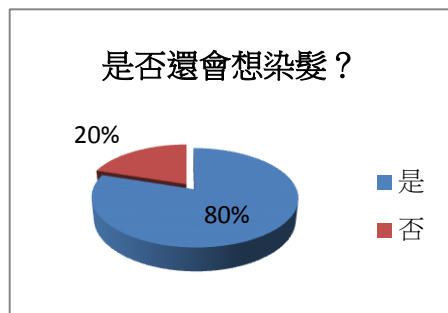
圖(四)

### （三）未來您是否還會想染髮？

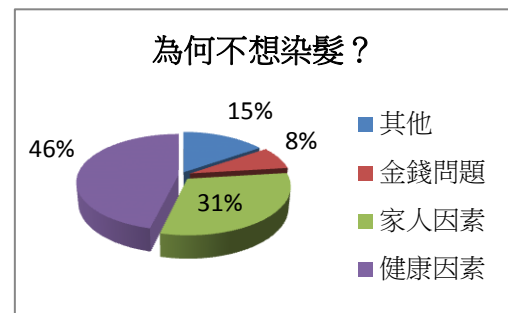
在圖(五)中，有高達 **80%** 的人會想再染髮。其中 **20%** 不想染髮的又有將近半數人是因為健康因素所以不想染髮。由此可推論：健康因素是影響他人為何不想染髮的重要因素。

而針對這 **80%** 中願意花費的金額做統計，其中願意花 **3001-6000** 元的人占最多數，占最少數的是 **6000** 元以上。

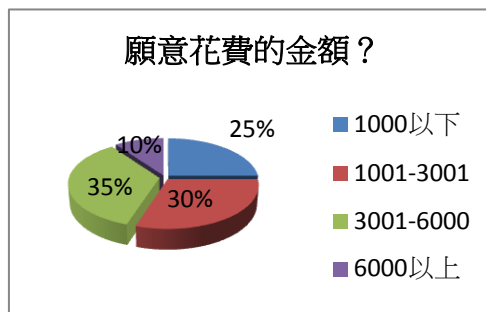
現在市面上若要做好一點的染髮服務價格大約在 **3001-6000** 之間，由此可推論：這 **80%** 的人會選擇在美髮店做染髮的服務。



圖(五)



圖(六)



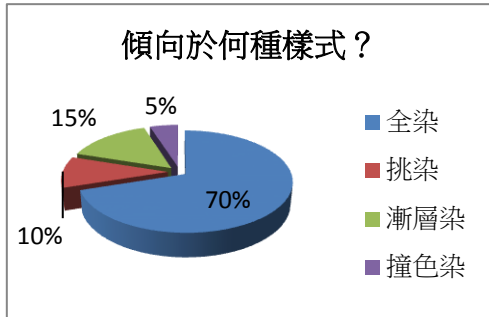
圖(七)

### （四）傾向於何種樣式？

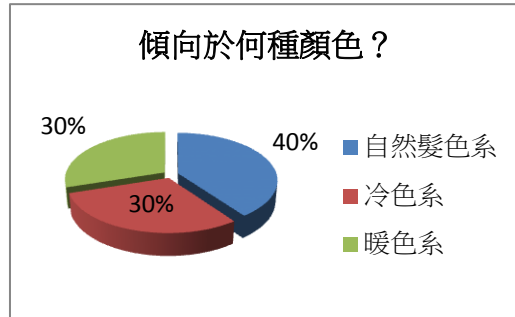
染髮有多種樣式，我們大致歸類出幾項：全染、挑染、漸層染及撞色染，由圖(八)得知有 **70%** 的人傾向於全染，而較前衛的撞色染則是最少人選擇的。

除了樣式是染髮要選擇的問題外還有顏色也是要抉擇的，顏色不只有我們平常看到的那些顏色，還可以利用很多不同顏色搭配出令人耳目一新的感覺，但是眾多顏色裡大多數人是偏向何種顏色呢？最廣義的歸類有三種：自然色系、冷色系和暖色系。

我們經由問卷的統計得知三種色系都很多人喜歡，但是自然色系卻略勝一籌，可見「自然」髮色還是較多人嚮往的。



圖(八)

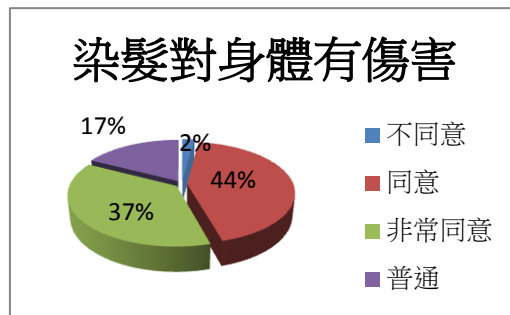


圖(九)

(五) 您覺得染髮對身體有傷害嗎？

「染髮族必須有的危險意識是，染髮劑對皮膚的刺激性、毒性與危及健康的後遺症，遠遠大於擦在臉上的化妝品。」(張麗卿·2010)

市面上盒裝的染髮劑亦或是美髮店使用的染髮劑多多少少都會影響頭皮健康，而我們針對大眾對於這個染髮傷害的感覺深淺做出一道題目：「您覺得染髮對身體有傷害嗎？」，經由這題目我們發現只有極少數人不同意，而同意和非常同意卻占了多數。

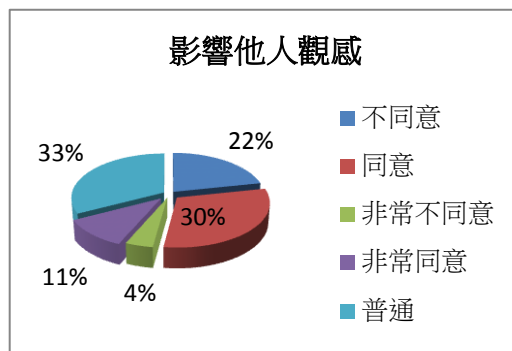


圖(十)

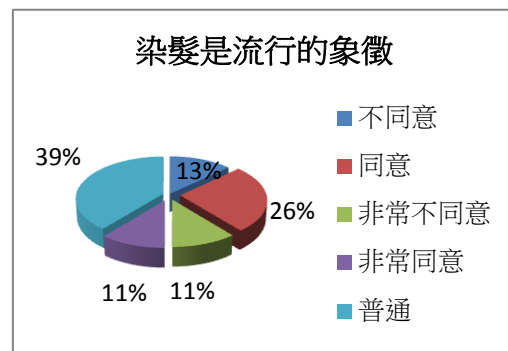
(六) 您覺得染髮會影響他人對你的觀感嗎？

當人們將自己固有的髮色加以改變時，除了自己以外還有他人看待自己的感覺也會隨之改變，有人覺得會影響他人觀感，但也有人覺得，問卷統計有高達 33%覺得普通，其次是 30%同意，可見還是除了持中立票的人之外還是很多人覺得會影響他人觀感的。

再來是大眾對於染髮是否為流行的象徵，有高達 39%的人覺得普通，而偏向同意還是占多數得，所以可以假設「染髮=流行」。



圖(十一)

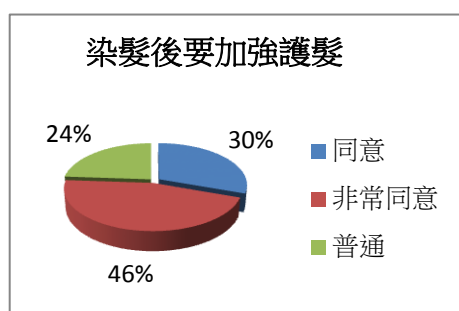


圖(十二)

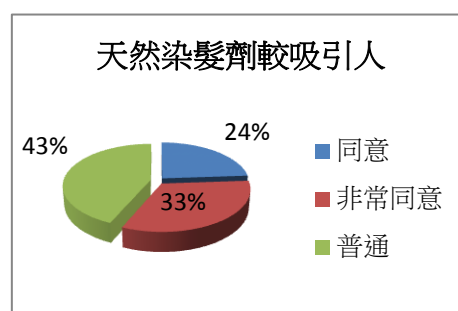
(七) 您覺得染髮後要加強護髮嗎？

髮質會因為染過頭髮而受損，有些人會因為髮質受損而加強護髮，有些人則不以為然，而經由問卷我們發現大眾逾半數覺得非常同意，可見髮質的好壞對大眾而言很重要。

為了染後髮質較不易受損現在越來越多業者提倡天然染髮劑，雖然天然染髮劑依然會影響到髮質，但相較於化學的染髮劑而言是較不影響的，那這「天然染髮劑」會不會比較吸引人呢？問卷調查結果發現，首先有 43% 的人覺得普通，其次是 33% 的人覺得非常同意，最後是 24% 的人覺得同意。此題目沒有人持不同意或非常不同意的票，由此可推論：天然染髮劑還是較化學染劑吃香。



圖(十三)



圖(十四)

參●結論

本組利用文獻探討和問卷調查來延伸 SWOT 及 4P 的分析，另外也融合了現況調查。



## 一、 結論

經由問卷及 **4P** 行銷策略分析與 **SWOT** 綜合，提出各項結論與建議如下：

### （一）產品策略

市面上的染髮劑種類並不多，但隨著時間推移有越來越多的品牌染髮劑上市，「若市面上買的到的染劑就不必到美髮店花較高價格消費」這是很多消費者會有的心態，但也有很多市面上買不到的，所以商家可以提供比其他商家更優良的服務品質及客製化來吸引消費者。

客製化：每個客人擁有量身訂做的服務，不僅可以讓客人滿意更可以讓人有耳目一新的感覺。

### （二）價格策略

大家都知道品牌、口碑較好的商家銷售價格會比一般的商品昂貴，這也是因為服務環境的不同，而每個商家的染髮劑成本也不盡相同，所以每個地方的價位也會有所不同。因環境服務成本而異，並無特定價格。

### （三）通路策略

親朋好友間會互相告知自己知道的好地方好東西，而染髮的商家的服務也會被傳出去，現在的資訊更新很快，商家也可以利用這點著手進而達到讓大家都知道的目的，而若大家都知道此商家的服務良好下次選擇的可能就會是它。透過口耳相傳，漸漸的進入人們追隨流行生活的一部份。

### （四）推廣策略

凡是有商業的地方就會有各種優惠，像是成為 **VIP** 就會打折，消費達到一定金額就會給予折價卷等，使用各種套組方案與優惠卷或是折價卷的方式給予優惠，這些都是用來推廣的好方法。

## 二、 建議

### （一）產品策略

有些人並沒有很多時間到店家去詢問關於消費上的問題，所以商家可以利用 **LINE** 或 **FB** 等平台來讓消費者可以事先詢問關於染髮的問題，促進消費者與商家之互動，同時可舉辦職員競賽來增添店家的特色髮型。

### （二）價格策略

事先詢問客人需求並告知大約價位，也可以舉辦消費集點活動進行打折，來增加回客率。

### （三）通路策略

在網路平台 **PO** 出成品供消費者參考，不僅可節省現場等候時間，也可讓消費者了解產品的特色與成果。

### （四）推廣策略

在店外張貼海報或是掛布條告知消費者優惠方案。

在網路平台張貼優惠方案及店家特色及人員簡介，讓消費者可先提前預約，增加消費人數。

肆●引註資料

<http://www.putao.com.tw/blogReply/14480>

染髮起源跟種類

<http://jingyan.baidu.com/article/3a2f7c2e45567926aed6117e.html>

染髮起源

<http://blog.xuite.net/crosslight.tw/twblog1/123164240>

染髮傷害

蔡靜宜(2016)。不做毛頭女孩。時報週刊，1979 期

張麗卿(2010)。DIY 染髮，要記住的 7 件事。康健雜誌，138 期