

Adórr 亞朵概念館 a door for your heart 轉身蛻變

趙梨香 雕塑完美曲線 反轉肌膚年齡

美是從內而外身、心、靈的平衡契合，亞朵概念館提供個別客製化的整體規劃，從心出發，兼顧身與美的量身打造動人曲線及零妝感自然透亮的美麗佳人。
文、攝影／洪詩茵 部分圖片／亞朵概念館提供



◆ 保濕小撇步：

將保濕精華液與保濕霜混合調勻，可作為晚安面膜使用，保濕效果絕佳。只要確實做好保濕，就可以由內而外容光煥發。

「亞朵概念館矢志為客戶雕塑夢想曲線、完美膚質，蛻變為美麗亮眼的女人，做自己人生中的女主角。」

為夢想而執著

亞朵概念館創辦人趙梨香，並非美容科班出身，小時候就想自由地做想做

的事，她自小喜歡組合、拼湊石頭，延伸到學生時期喜歡拆解電器再重組，長大後延伸到工作上可以重塑曲線。趙梨香坦言，因為喜歡美的事物，從學生時期，她就知道原來美是她想要的，因此開始接觸美容業，就此開始她的美容生涯之旅，她知道學習一定要扎根，一步一腳印，就從端面盆水的小助理做起，開始賺錢以能多方學習美容相關，更免費擔任美容助理工作，畢業後就到菲夢絲國際美容機構上班，學習型體規劃的美容專業。

在菲夢絲任職期間，僅僅三個月，趙梨香就從助理升級美容師，期間一再通過內部考核升級，僅二十一歲就深受菲夢絲重用，常常往來公司各分店教授型體規劃。為何選擇離開？趙梨香坦言，菲夢絲提供的美容服務是公司的運作方式，採一貫化的模組，這樣的模式無法成就她想給予消費者完整的專業規劃，「適合每一個人美的方式不盡相同，我希望給予消費者更完美的服務，依據每位女性的特性，為她們量身打造專屬於個人的美容方案。」

以效果贏得信任

因為自己的堅持與夢想，加上先生工作上的需求，趙梨香選擇在高雄旗山開業，她坦言，這是個大膽的決定，身邊預言失敗的聲音不絕於耳，到了高雄，客戶人脈等於歸零，整整花了兩年時間才慢慢走出虧損的逆境，「最初，我只能透過發傳單讓當地民眾認識亞朵概念館。此外，因為當地為客家族群，當時旗山只有我一家是外地人開的店，很多



◆美白小撇步：

將保濕精華液、保濕霜與美白霜（熊果素較佳）混合調勻，再將其敷於臉上即可。防晒比美白重要，且美白之前，一定要確保肌膚的含水性足夠，因肌膚太乾也會引起麥拉寧色素旺盛。

居民都說客家話，在語言不通的情況下，希望融入族群的阻力加劇，許多客人體驗過後，發現我不是本地人，就會選擇離開，幸運地，經過了努力，用效果在當地交出了成績。」

在種種的挑戰及不利條件下，趙梨香以「效果」為亞朵開闢一條康莊大道，她直言，美容沙龍店的臉部保養療程，只做一次很難看到效果，但亞朵透過活細胞整合的護理療程，不需透過儀器，為客戶進行客製化的深層建構，一次就讓客戶看到「效果」。除此之外，在「型體規劃（曲線雕塑）」方面，本身是選美佳麗及模特兒型體規劃指導員的趙梨香，堅持為每位女性打造最適合她們的曲線，不僅透過掃描機一段段觀察客戶的曲線，甚至用尺去測量線條，以精雕的方式為客戶量身打造最適合她們的身段曲線。就是這樣的效果與量身訂作的用心，讓趙梨香漸漸贏得客戶的信任與支持，只要來過亞朵的客戶幾乎都成為常客，甚至還會當起現身說法的代言人，幫亞朵介紹客人，口碑的傳達力間接成就了她的美容事業的拼圖。

亞朵店內的每樣保養品都是趙梨香親自挑選，且堅持試用每樣保養品後，再

決定是否引進，為了全然的試用保養品效果，甚至故意吃油炸、麻辣類食品後再使用保養品，進而了解效果，並協助客戶配搭保養品。除此之外，趙梨香也不接受客戶直接購買保養品的要求，她指出，每個人的皮膚問題不盡相同，而每樣保養品內的細部成分都可能對客戶造成影響，所以她堅持客戶一定要到店內進行皮膚分析，才能為客戶量身擬定最合適的保養品規劃，只要保養品成分有一樣不適合客戶，就將之剔除，就是這樣嚴謹的態度，讓趙梨香贏得客戶的信任。

培訓專業人才 延續美的事業

在高雄旗山站穩腳步之後，四年前，趙梨香選擇於屏東開立亞朵的第二店，二店據點是趙梨香與老公到屏東市用餐時，無意中買下。緊接著，趙梨香就開始著手慢慢規劃，二店的一磚一瓦一桌一椅全都是她親自設計、製作、採買，可說最接近她心目中的夢想店。屏東店的開始，也曾經歷旗山店一模一樣的處境，但透過老客戶的轉介紹及體驗的成效，很快就做出成績，也累積許多忠實客戶群。



展望未來，趙梨香擬定接班人計劃，以店長為目標培訓專業美容師。她坦言，為怕造成專業斷層，一直都有在培訓美容師，有系統及有效率地一步步去執行接班的訓練，目前已有三位芳療師通過考核，因為專業非一朝一夕可以養成，未來的考核他們能否通過還是未知數，她會盡力協助，因為她自己也是經過多年，才淬煉出現今的專業。因此，趙梨香不求快速，一步一腳印，穩健地開拓美的事業，期許未來為更多女人找到美麗與自信。