美妆go用户需求

1. **实体美妆店开业需要聘用优秀的导购，不仅对自己的产品有详细的了解，还要对消费者的肤质和要求快速的掌握，并为消费者推荐最优的选择与搭配。**
2. 实体店对导购要求较高，故成本也会随之增加；
3. 实体店客流量较小，导致资源的浪费。
4. **消费者逛美妆店铺，部分仅仅是为了闲逛，也有部分消费者会比较喜欢自己挑选美妆产品，在这种情况下，如果有导购跟随，会让消费者产生负担，不会随心地挑选美妆产品。**
5. 消费者更加喜欢自助且又能帮到自己的美妆实体店；
6. 过多的导购不仅增加成本，还会降低利益。
7. **部分消费者不了解自己的肤质，对自己的皮肤问题不是很了解，需要被提供更加全面的帮助，而有些美妆店铺仅仅是为了盈利，并没有站在消费者的角度，导致部分消费者会在网上学习经验，在网上购买评论更好的产品，使得实体店利益受损。**
8. 部分实体店里的导购没有足够的经验，对消费者的肤质与要求不能及时的掌握；
9. 部分消费者比较喜欢自己挑选，对导购有抵触心理。