

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

图书基本信息

书名：<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

13位ISBN编号：9789571351537

10位ISBN编号：9571351539

出版时间：2010-2

出版时间：週邊

作者：牛尔

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<牛爾18年 - 我的美麗之路>>

前言

二 六年九月十八日下午，我與大塊文化的郝明義先生，約在遠企的咖啡廳喝下午茶，談到有關出書的計畫。

我與郝先生第一次見面，雖然他比老牛的人生歷練多出許多，卻完全沒有面對小輩的老成與不耐，還跟我分享了許多有趣的小故事。

最後，郝先生鼓勵我寫一本完全不同於以往的著作，以自身在美容圈的經歷，來跟讀者分享。

時光變換，已是三年，老牛之後又歷經許多人事，然而與郝先生相處的吉光片羽，卻歷歷在目。至今，這本書終於完成，幾經波折後雖未能與大塊文化合作出版，然而郝先生的看重，也是我之所以完成這本書的重要關鍵。

這本書，算是我從事美容工作以來的一個濃縮版本，希望藉由我的自身經歷，讓所有對美容行業有著興趣和信念的人，能從這些真實的個人體驗中，分享我的成長，也期望為大家帶來一些前進的動力。

在書中，我定出了18章主題性的內容，以對照過去18年來的一些點滴。

你可以將這本書，純粹當作一本故事書來閱讀；書裡的18個章節，也可以單獨閱讀，當成18則美容行業的真實案例，也許對這個圈子感到好奇的人，可以從中窺知一二。

或許，你也可以將這本書，純粹當成是老牛的個人經驗分享，如果有同樣從事美容工作的朋友，藉由這本書，或可看到一些不同的面向。

再者，您還是可以將這本書，當作是一本「美容書」。

書中的18個章節，就好比18堂美容課，這幾年美容界持續強調心靈美容的重要性，老牛也期望在心靈部分，給愛美的讀者一些啟發。

又或者，好奇老牛是怎麼從美容行業的小業務，到後來可以研發品牌，甚至打造一年創下十二億業績的台灣第一網路美妝品牌，而同樣具有創業夢想、或仍是朝九晚五打拚上班族的您，老牛也期望這本書，讓您看到一些個人的學習經驗。

有人說，化妝品事業是一個夢工業，的確，當年我是因為有夢而進入這個行業，從中，因著機遇和渴望，讓我一路扮演著追夢人、造夢者、解夢人……等不同角色。

在我得以扮演這些角色之前，其實，我歷經了許多夢醒時分、以及把夢想化為真實的艱辛淬鍊。

它可能是痛苦的、難熬的，也可能是充實的、美好的；就在這些有笑有淚的過程中，因為從事或修習美容時的各種難關和考驗，一一歷練過來，我才能夠蛻變成今天的自己。

造夢容易，圓夢卻難。

沒有挫折、考驗與艱辛，就沒有實踐、努力與甜果……回顧過去的經歷，老牛就跟許多人一樣，一步一腳印地從頭出發，在不同的人生歷程和夢想中走上一回；然而，在築夢的終究，是夢了無痕？

還是夢想成真？

可能是許許多人，最感到徬徨與無助的！

回想自己從學校畢業後，走過遭受家人朋友質疑的心路歷程，從一個為了推銷化妝品在大雨中渾身濕透哆嗦、覺得顏面盡失的小業務，到陸續擔任美容講師、行銷公關、彩妝師、美容書作者、專欄作家、從事品牌研發等……細數過來，已有18年。

過程中有些時候，我的心情有如走在暗夜幽谷，不知前面是一片坦途，還是萬丈深淵，無數個想要放棄的念頭紛然而至……而究竟，我還是堅持了下來，逼著自己非得摸索走出一條路不可。

而這本書中所提出的人名、事件，都是真有其人、其事，這些人物也都是老牛非常佩服、崇拜的對象。

18年來，謝謝有這些朋友、長輩的一路相持，老牛這本書，其實有很多也是在寫他們的故事。

此外，也很高興能把這本對我而言意義重大的作品，繼續交由長期以來合作愉快的時報出版公司編輯、發行。

基於以往的經驗與默契，以及我們雙方對品質的追求與堅持，相信讀者也能在這本書中，完整地感受到我們想傳遞的真誠心意和想法。

近年老牛喜歡旅行，這本書大部分都是我在紐西蘭旅居期間所撰寫。

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

「仁者樂山，智者樂水」，又有謂「行萬里路，讀萬卷書」。
寫書時，這裡正值春天，萬物復甦，風景怡人，空氣清新，我才有更加清醒的頭腦，將過去的經歷，像是坐上時光機般，清清楚楚地呈現給您。

我不知道自己是否已經完成夢想，就像此刻，老牛心中還有著許許多多尚未完成的夢仍待實現。然而，卻也因為有了過去這些歷練，我才發現，真正應該在乎的，不是夢想能不能實現，而是自己還有沒有勇氣去追逐！

感恩的是，此刻的我更能活在當下，享受這個築夢過程的辛酸、苦樂，而並非夢想實現的結果，C'est la vie！

最後，老牛謝謝您閱讀此書，也期待有您的分享與回饋，這本18年，其實未完…… 牛爾

<<牛爾18年 - 我的美麗之路>>

內容概要

從醫學院的高材生到新一代的美容教主，從化妝品的小業務到12億業績的網路美妝品牌；從一個空白無形的青澀少年，蛻變成多采獨特的自己！

牛爾與你一起分享：這追夢、造夢、終至圓夢的生命歷程。

牛爾，這位風靡兩岸美容界、媒體界和廣大粉絲的新一代美容教主，在他如今成功、榮耀的專業成就背後，其實蘊含著一段長達18年不斷追夢、造夢、終至圓夢的生命歷程。

從醫學系畢業後，他在眾人認為不務正業的質疑眼光下，一腳踏進了美容界，從一個被大雨淋得渾身溼透也要賣力跑生意的小業務，然後開始得到第一份美容講師的工作，接著再成為行銷公關、彩妝師、暢銷作家、明星級保養專家，從事品牌研發、創造與設計，並締造了單年十二億的業績……這18年來，他不斷扛起各種任務和挑戰，宛如賦形劑般，從一個空白無形的自己，歷經學習和磨練，蛻變成而今的自己。

在《牛爾18年：我的美麗之路》中，牛爾將藉由自己在美容職場和個人生活中所曾經扮演過的18種不同角色，分享他在各段歷程裡所獲得的寶貴經驗和自我鍛鍊，甚至是在經過長久努力、承受重大挫敗後才深刻習得的竅門和心得。

在他的故事裡，你可以一窺美容界這個美麗的領域對於專業的追求與提升，同時汲取成功人生和工作經驗的傳承與建議，也能鼓勵自己持續抱著熱情憧憬，逐步找到築夢的方向與目標。

牛爾心語 - 給創業新鮮人的一段話 新鮮人剛出社會時，我建議找工作要以「興趣」與「學習潛力」為主要考量，而並非以薪水為主。

當年，我在醫院和航空公司都可以拿到三萬元以上的薪水，在雅聞的薪水卻只有兩萬多；但是因為這個工作能滿足我的「興趣」，而且有機會「學習」，很快的，我不僅在美容業有所進展、拿到美容師執照，也工作得十分愉快，更願意積極投入。

雖然我對踏入美容業之後接觸的第一份「業務」工作，自覺不夠稱職、也談不上興趣，但是在這段過程中，我也把握機會隨時發揮所長。

例如，我讓公司主管知道我在醫學方面的底子；即使害羞、自卑，還是隨時主動提供更多市場上的美容資訊給美容師及教學部門主管參考，也因而有機會獲得主管賞識，順利成為美容講師。

所以，新鮮人不要害怕讓別人知道你的長處，這不是要你炫耀自己，而是讓自己能適時成為公司上上下下的得力助手，這樣就能得到主管或同事的認同，讓你的工作更加順利，也更能創造你在組織裡不可取代的價值！

不要因為學歷差、或是沒有接受過訓練，就覺得你差別人一截、無法勝任相關工作。

只要努力自學，再加上發達的網路資訊，你更能輕易獲取許多專業知識，再透過反覆的閱讀、練習和背誦--就跟學習英文單字一樣，很快的，許多行業入門的「專有」名詞或能力，例如電腦軟體應用、語文能力等，都可以在上班或空閒時自學完成。

有如鴨子划水般，慢慢地你的工作實力就會超越他人，而成為公司的重要角色。

從事公關或教育訓練的人，要將每個記者的採訪視為一種機會、並努力準備。

一旦你經常這樣做，不但能藉由記者的出題找到答案，豐富你的資料庫，也能讓記者對你的表現更加信任，藉此幫助公司的產品增加被報導露出的機會。

面對上司或老闆指派的工作，這往往也是他所給予你的一種肯定、或是一種最真實的訓練機會，千萬不要質疑或排斥這種肯定或學習機會，因為不管成功或失敗，你都將是這個過程中最大的獲益者。

多數表面看來風光亮麗的行業，其實也有許多不足為外人道的艱辛。

特別是在變幻莫測、競爭激烈的美妝及時尚產業，許多新鮮人也許正嚮往著Party上衣香鬢影的熱鬧畫面，但別忘記挑燈夜戰、超時工作的辛勞付出，才是這個圈子的從業人員更真實的！

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

作者简介

牛爾 本名牛毓麟，1967年生，水瓶座A型。

在台灣，他被媒體稱為「美容教主」；在中國大陸，網迷們稱他為「美容谷歌」；陸媒封稱他是「天王級護膚專家」、「美容界教父」；消費者則因為他是「DIY教父」、「成分第一專家」而愛上他。受母親從事化妝品業的影響，12歲就在廚房自製面膜，自醫學院畢業後投身美容界18年，以「頂級品質、平實價位」的研發風格震撼美容界。

著作《牛爾的愛美書1 - - 天然面膜DIY》【升級版】《牛爾的愛美書2 - - 全面保養DIY》《牛爾的美白書》《牛爾18年 - - 我的美麗之路》譯作《芳療聖經》。

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

书籍目录

自序：關於18的故事.....牛爾Chapter1 愛美之路Chapter2 美容活字典Chapter3 彩妝師入門Chapter4 心靈按摩師Chapter5 商場如戰場Chapter6 日以繼夜Chapter7 危機總動員Chapter8 行銷之手Chapter9 老牛vs.狂牛Chapter10 送行者Chapter11 一本書的誕生Chapter12 新一代美容教主Chapter13 寫作DNAChapter14 開創網路品牌Chapter15 魅力演說家Chapter16 女人我最大Chapter17 美麗代言人Chapter18 千千萬萬個感謝

自序：關於18的故事..... / 牛爾Chapter1 愛美之路Chapter2 美容活字典Chapter3 彩妝師入門Chapter4 心靈按摩師Chapter5 商場如戰場Chapter6 日以繼夜Chapter7 危機總動員Chapter8 行銷之手Chapter9 老牛VS.狂牛Chapter10 送行者Chapter11 一本書的誕生Chapter12 新一代美容教主Chapter13 寫作DNAChapter14 開創網路品牌Chapter15 魅力演說家Chapter16 女人我最大Chapter17 美麗代言人Chapter18 千千萬萬個感謝

<<牛尔18年 - 我的美麗之路>>

章節摘錄

「老師，我的皮膚糟透了……怎麼辦？」
「這樣的問題我回答過千百回，朋友問我：「你一定很煩吧？」
「我很肯定地回答：「永遠不會！」
「這時，我會打開窗，讓風吹進來，想起十八年前，那個初出社會，沒有自信、因皮膚不好而自卑的男孩……從事美容行業之後，每次跟朋友見面，我在場時必定會聊到的話題就是：「最近發現了什麼好用的保養品？」
我的皮膚很乾燥，該怎麼辦？
我發現黑眼圈越來越重，到底什麼眼霜有效？
……」一位相識超過二十年的老友問我：「你會不會覺得很煩？」
「永遠不會！」
「我給了她一個十足肯定的答案。
為什麼這麼說？
因為只要回想起以前，我對自己的肌膚曾經是如何束手無策又求助無援，我永遠能以一個過來人的立場，理解這些人是多麼想讓自己的肌膚變好、變漂亮，而想給他們最適當的建議。
那麼當年的我，一開始，又是怎麼走過來的呢？
【我不知道怎麼追求未來，因為我生了皮膚不好的自卑病！
】我的求學過程還算順利，從小就是父母心目中的「好學生」，從就讀建中、台北醫學院的醫事技術學系，一路到海軍陸戰隊擔任義務役的醫官。
之後，我卻開始對未來的人生感到徬徨。
有些同學準備考托福，出國深造；有些人則準備學士後醫學考試，立志當醫師；也有些人已經在醫院工作，過著規律的檢驗師生涯；有些人則從事醫學儀器、藥業代理的行銷工作……對於當時的我來說，好像有很多選擇，然而，這些都不是我真正想要追求的未來。
那麼，我想追求的未來又是什麼呢？
——不知道！
因為，當時我「病」得不輕——那是因為皮膚不好而產生自卑的心理病！
那時候最讓我懊惱的，就是沒有充足的肌膚保養資訊，而且以一個愛漂亮的男孩來說，更別提能像今天，堂而皇之地將肌膚保養視為必須！
我在國中時就開始長青春痘，在那個年代，護膚保養還算是很奢侈的事，沒有人會教你正確的保養方式。
記得有一次父親看我臉上長滿了青春痘，甚至連背上也長了一大片，覺得可能是我的身體有病，於是帶我去找皮膚科醫師，醫師卻說：「你的青春痘不需要治療，多打打籃球就好了！」
可能你會覺得很訝異，但是以那個年代的標準而言，皮膚科醫師是治療皮膚病的，而青春痘這種不會致死的外觀美醜問題，許多醫師並不屑治療。
甚至在當時，一旦在外表上過於修飾，可能就會被視為是沒有內涵、裝模作樣、標新立異，甚至違背社會善良風俗，造成負面印象。
反觀現在，大家都開始注重外表，更願意花錢投資在自己身上，「醫學美容」成為皮膚科最賺錢的領域，因此，醫學系學生可能要用搶的，才能被分配到皮膚科。
而當年皮膚科醫師的敷衍，並沒有解決我愛美的困擾，也因為在無人指導的情況下，我反而亂擠青春痘，造成毛孔粗大與凹洞疤痕的問題，讓我感到非常自卑。
【長痘、出油、毛孔大，爛皮膚讓我走上美容這條路】記得大學時代，一位好朋友糗我說：
「你的毛孔大到連螞蟻都爬得進去！」
一句玩笑話卻對我造成很大的傷害。
由於自己一直對容易長痘、出油、毛孔大的肌膚感到無力，嚴格說來，這也是我走上「美容」這條路的主要原因。
回首這段過去，現在的我經常會說：「還好我有這樣的爛皮膚！」

<<牛爾18年 - 我的美麗之路>>

」如果我天生皮膚很細緻，就不會將注意力放在皮膚保養上，也不會對這個行業專注、投入而著迷，甚至以滿腔的熱情來經營護膚事業。

當兵退伍之後，我也隨波逐流，努力補習托福，考出將近六百分的成績，當年這樣的分數大概可以申請進入全美前五大州立大學及長春藤名校。

但就在同時，我的出國夢也隨即打消了。

由於出國念書需要經費，而且重點是：我根本不知道要念什麼？

於是，當我看到報上刊出這樣的廣告：「雅聞化粧品誠徵業務人員」，而且特別註明「有醫學背景尤佳」。

」心想自己學醫的背景，似乎很符合這個工作條件。

那時「雅聞」(ARWIN)化粧品在台灣沙龍界相當知名，還做了以江霞為主角的大型廣告。面試時，當我聽到主考官形容這個工作可以月入五萬，眼睛真的都睜大了起來。

此外，這樣一個「美」的行業，絕對不像醫院裡的刀光血影，而且應該還能買到價廉物美的護膚品，改善我的痘花臉……事實上，我根本不清楚到底被錄用了沒，就主動參加了新進人員的訓練課程。

【第一名考進前三大沙龍品牌；憑一張機轉圖打開美容人生】「雅聞」是個土生土長的台灣化妝品品牌，總經理紀敏吉先生有著醫學院藥學系的背景，在一九八〇年代，靠著一瓶以胺基酸為基礎的「弱酸性洗面皂」起家打天下。

在一九九一年，雅聞已擁有六百家連鎖專賣店，與當時的「自然美」、「伊莉特」分庭抗禮，並列為台灣三大沙龍護膚品牌。

而在受訓的過程中，除了瞭解公司歷史、理念和各個系列的保養產品之外，最重要的授課內容並非是美容沙龍生態的介紹，或是推廣業務與維繫客戶關係的技巧，而是一張關於黑斑、皺紋和老化的「機轉圖」。

可能你會納悶，保養品公司的業務人員，為何受訓時的最大重點，反而是一張頗為深奧的機轉圖呢？

這就要從當時美容沙龍業界的背景說起了。

一九九〇年代初期，台灣經濟正值起飛，許多女性開始注重「面子」問題，去沙龍做臉就好比現今的醫學美容一樣，是女性最重要的美容護膚方法。

有許多缺乏高學歷的女孩，或是為了幫助家裡改善經濟的家庭主婦，為求一技之長，會前往美容補習班學上幾個月，然後自己開家小型的美容護膚沙龍，更由於市場的需求量大，每月淨賺十萬以上的例子比比皆是。

然而，那時台灣正統的高職美容美髮學校，僅著重於美髮技術課程，對美容並非十分重視。

因此，美容知識與資訊的傳遞，除了借助於沙龍品牌的美容講師，大部分時間就是靠業務人員的口耳相傳，業務人員的整體形象如果夠專業，就能吸引這些美容師，成為品牌的死忠追隨者。

我想，雅聞的紀總最想塑造的，可能就是一群外型有如F4的美男子業務人員，所以這些男性業務不僅要有充足的專業能力，「外型」也要吸引人。

當時保養品男性業務的標準打扮，就是燙著一頭酷似八〇年代日本偶像田原俊彥的蓬鬆捲髮，穿戴著筆挺的白襯衫、義大利品牌的花俏領帶、金色的領帶夾、一套合身的西裝，西裝口袋最好還要露出一點萬寶龍名牌筆的筆頭，再加上擦得啾亮的黑皮鞋，然後在腰間插上一個黑色的B.B. Call（當時還沒有手機），以隨時回應客戶的召喚。

而為了要能熟悉這張「機轉圖」，講師開始教導我們皮膚生理學、內分泌學、營養學和細胞學等醫學理論。

這些知識對於我「同梯」的業務夥伴來說，簡直要死背硬記到不行；而我呢？

則是駕輕就熟，甚至青出於藍，比教課的美容講師說得還頭頭是道，同梯的夥伴都戲稱我叫「牛博士」。

這時我才看出自己具有醫學背景的優勢，一個月後還以第一名的成績畢業，開始我的化妝品小業務生涯。

【為業績奔波碰壁是常事，雨天裡落寞縮在店家一角等天晴】到業務部門報到的第一天，我被分配負責台北縣林口、泰山、五股及蘆洲等地區的新產品開發業務，每天騎著五十CC的小摩托車，

<<牛爾18年 - 我的美麗之路>>

尋找大大小小的美容沙龍，向美容師推銷公司的新產品。

然而，毫無業務經驗的我，加上生性「害羞」，往往總要在美容沙龍的門口晃過來、走過去徘徊許久，才終於鼓足勇氣走進店裡，向美容師介紹產品。

很多時候，沙龍美容師會以「老闆娘不在，請你改天再來」的方式拒絕；好心一點的，則會叫你在門口等著，因為很多美容沙龍其實就是「一人工作室」，有客人在做臉時，美容師是不會隨便讓男性進入這塊「處女地」的。

好不容易等到沒有客人了，再加上美容師心情還不錯，我才有機會得其門而入。

我聽著自己像背書一樣把公司的化妝品介紹得天花亂墜，最終美容師則會留下型錄與試用品，接著就看下次的造化，否則多半也就「謝謝，再聯絡」了！

一九九二年春天，我進入公司也將近半年了，在天不時、地不利的狀況下，連老天爺也來作對，幾乎天天下雨，一個月不到兩萬元的薪水，讓我連一件稱頭的衣服也買不起，自信心越發受挫。時常，我會掙扎著明天是否還要進公司，穿著快要發霉的襯衫、騎著小摩托車在大雨中奔波；我往往選擇比較好心會收容我的美容師，藉故送些目錄、試用品或是報章的美容資訊等過去。

那時，我一離開位於台北市信義路上的公司，總會到一家位於樹林的美容沙龍，門口有張沙發，老闆娘心腸很好，會讓我進去坐坐。

最讓我印象深刻的，就是當我一進沙龍，將塑膠雨衣與浸透雨水的皮鞋脫下之後，就會跼著腳尖踩地毯，怕濕透的黑襪子將沙龍的地毯弄髒，然後蜷縮在美容室的一角。

被雨淋得狼狽不堪的我，像隻鬥敗了的公雞，在一個暫時安全的角落裡取暖，等到大約傍晚時分，或是雨變小了一些，身上的水氣也稍微乾了，我才騎著摩托車，踏上歸途，心裡只覺得，我又撐過了一天，希望明天會是個好天氣！

【「你一個醫學院高材生，看看把自己搞成什麼樣子！

」】然而，雨依然不停地下，我的堅持開始產生動搖，原本以為會因這份工作而改善的皮膚，也由於天天騎機車奔波在台北地區惡劣的空氣下，越變越糟。

有一回，為了突破一位一直不肯進貨的美容師的心防，我刻意等到她的沙龍打烊，然後與她長談到凌晨兩點。

雖然，這次我幸運地取得美容師的信任，拿到產品訂單，然而從林口騎著摩托車一路飆回新店的家中，已經凌晨三點了。

母親見此，終於忍不住說了重話：「你一個醫學院畢業的高材生，看看把自己搞成什麼樣子！

」母親的話再次打擊了我的信心，看著自己日夜鑽營，雖然在業務拓展有了一點成績，但毛孔粗大的痘疤臉，卻絲毫不見改善！

我覺得已經沒有支撐下去的力量與動機了。

我開始留意報紙上的徵才廣告。

由於我的父親、大哥、二哥、三哥都是空軍軍官，因此我特別留意航空公司的相關工作，最後順利考上美國聯合航空的辦事員，一開始就有三萬元的起薪及免費機票等福利。

在衡量薪資之下，我決定向公司提出辭呈。

【轉任男性美容講師，堪稱當年最突破性的創舉】就在這時，雅聞教學部的一名美容講師正好離職，教學部門的主管邱鈺婷老師，看中我在新進人員訓練課程的表現以及醫學院的背景，加上我不時會提供搜尋到的最新美容資訊與她分享，可能對我留下了不錯印象，於是她給了我一個機會—轉調美容講師的工作！

一九九二年，我成為一名「男性」美容講師，這應是當時業界最為突破的創舉了。

一直到今天，想起這段過往，我都覺得幸運而感恩。

邱老師的大膽提議，並沒有讓我陷入天人交戰，既然可以學習正統的美容專業技術，又能讓自己的膚質好轉，我當下便決定接受這份工作，並從此在美容路上跌跌撞撞，一走就是十八年！

牛爾心語 新鮮人剛出社會時，我建議找工作要以「興趣」與「學習潛力」為首要考量，而非以薪水為主。

當年，我在醫院和航空公司都可以拿到三萬元以上的薪水，在雅聞的薪水卻只有兩萬多；但是因為這個工作能滿足我的「興趣」，而且有機會「學習」，很快的，我不僅在美容業有所進展、拿到美容師

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

執照，也工作得十分愉快，更願意積極投入。

雖然我對踏入美容業之後接觸的第一份工作—「業務」，自覺不夠稱職、也談不上興趣，但是在這段過程中，我也把握機會隨時發揮所長。

例如，我讓公司主管知道我在醫學方面的底子；即使害羞、自卑，還是隨時主動提供更多市場上的美容資訊，給美容師及教學部門主管參考，也因而有機會獲得主管賞識，順利成為美容講師。

所以，新鮮人不要害怕讓別人知道你的長處，這不是要你炫耀自己，而是讓自己適時成為公司上上下下的得力助手。

這樣就能得到主管或同事的認同，讓你的工作更加順利，也更能創造你在組織裡不可取代的「價值」！

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

媒体关注与评论

「牛爾的學習力十分驚人，就像是一部錄音機及錄影機，不僅可以如真地播放畫面，甚至呈現出更佳的音 色與畫質。

牛爾今日的發光，是「努力」同時掌握「機運」所造就，可與所有人共勉！

」 - - 雅聞創辦人暨董事長 / 紀敏吉 「牛爾真是美容界的Goole！

有關美容的大小問題，只要問牛爾，隨時都能搜尋出最齊全、最詳盡、最豐富以及百分百正確的答案，檢索內容永遠比想像中的多很多！

」 - - 時報周刊時尚組召集人 / 牛靜琪

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

编辑推荐

聯合推薦名節目主持人 / 于美人台北醫學大學校長 / 邱文達富邦文教基金會董事 / 陳藹玲政大創新創造力中心主任 / 溫肇東財信傳媒董事長 / 謝金河睽違4年美容教主牛爾最新力作！

【18位美妝行家專文介紹】紀敏吉、牛靜琪、胡家雯、溫佑君、蔡易伶、盧介華、張凡恬、張祥佑、詹育彰、張耀煌、支藝樺、張玉貞、沈怡君、林坤正、黃慧珠、李思慧、何國珍、葉紫華

<<牛尔18年 - 我的美丽之路>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>