

美容及美髮業訓練委員會



人力更新報告
美容及美髮業
2023



鳴謝

承蒙焦點小組成員抽空對美容及美髮業的人力情況提供寶貴意見，亦特別鳴謝求職招聘平台 CPJobs 及 CTgoodjobs 提供旗下的職位空缺資料庫作參考。本人力更新報告已記載焦點小組及美容及美髮業訓練委員會的意見，同時收錄主要招聘網站的資訊，美容及美髮業訓練委員會特此鳴謝。

目錄

引言	1
I. 背景	1
II. 目的	1

調查方法	2
I. 概要	2
II. 焦點小組會議	2
III. 桌面研究	2
IV. 資料分析	2
V. 局限	3

調查結果	4
I. 影響美容及美髮業發展的經濟及社會因素	4
II. 美容及美髮業最新發展趨勢	5
III. 未來人力需求	7
IV. 培訓需求	8
V. 招聘及挽留人才的挑戰	10

建議	11
I. 推動業務數碼化，重整人手安排專責重要項目	11
II. 提升行業專業地位，鼓勵發展跨業界項目	11
III. 透過早期接觸，培養年青人對行業的興趣	11
IV. 提供更多支援，挽留新入職的年輕僱員、吸引中年人士重投職場	12
V. 以靈活方式，應對行業的培訓需求	12
VI. 實習 - 從校園到職場	12

引言

背景

美容及美髮業訓練委員會（下稱「本會」）隸屬職業訓練局，由香港特別行政區政府委任成員。根據職權範圍，本會負責確定美容及美髮業的人力需求，評估人力供求是否平衡，並按照評估的培訓需求，向 VTC 提供發展業內職業專才教育和設施的建議。

全面的人力調查每四年進行一次；期間輔以兩份人力更新報告。本會於 2020 年完成了人力調查，兩次人力更新報告分別於 2022 年和 2023 年進行。

2023 年人力更新工作包括：

- (i) 透過焦點小組會議蒐集業界專家意見，以了解業內最新發展、人力和培訓需求、招聘困難及行業應對挑戰的措施；以及
- (ii) 透過桌面研究蒐集招聘資訊，分析招聘廣告內容。

目的

人力更新報告旨在：

- (i) 研究行業最新趨勢及發展；
- (ii) 探討就業市場及培訓需求；
- (iii) 辨識招聘及挽留人才面對的挑戰；以及
- (iv) 建議措施以應對人力及培訓需求。

調查方法

概要

本人力更新報告參考了美容及美髮業 2020 年度人力調查報告，透過焦點小組會議，以定質方式描述業內近期發展，並進行桌面研究，參考招聘廣告的定量資料，以作補充。

焦點小組會議

是次焦點小組會議的主題是針對「美容及美髮業」的最新人力發展，旨在蒐集相關界別的專家對業內最新趨勢及發展的意見，包括人力情況、培訓需求、招聘上及挽留人才的挑戰等。小組成員包括以下類別代表：

- (i) 美容院、水療及健康中心
- (ii) 美容及美髮產品零售公司
- (iii) 美容及美髮產品批發公司
- (iv) 髮廊、頭皮護理中心、速剪店／男士理髮店

本會於 2023 年 8 月 29 日舉行了焦點小組會議，由本會秘書處人員主持，帶領成員深入探究本會人力調查工作小組所訂出的議題。會上討論內容已作錄音並整理為文字記錄，再加以分析。

本會亦分別於 2023 年 8 月 9 日及 9 月 20 日與兩名未能參與上述焦點小組會議的業界專家訪談。另外，本會亦透過網上會議方式，在 2023 年 9 月 4 日額外與一名美髮速剪專家進行訪談，進一步了解其所屬界別的人力發展。上述所有專家

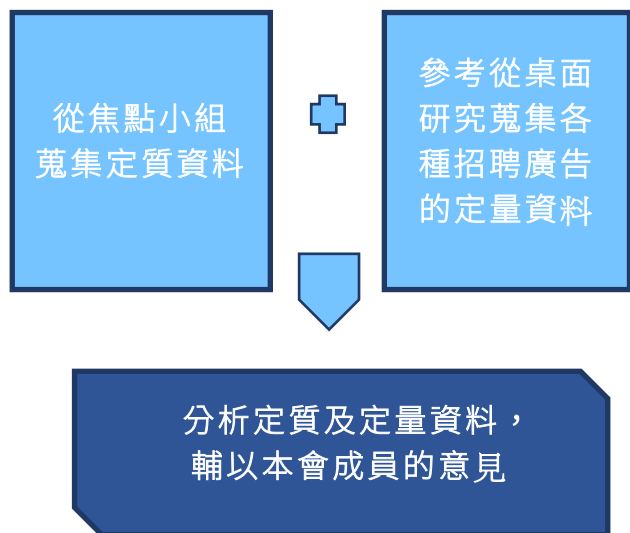
的意見均被納入考慮作為本報告的內容。

桌面研究

桌面研究是透過綜合資料庫中的主要招聘網站，在 2022 年 9 月至 2023 年 8 月期間蒐集人力資料，當中包括招聘廣告數量等。研究期間，共蒐集 8,668 宗招聘紀錄用作就業市場趨勢的參考資料。相關資料已與《香港標準行業分類》的相關公司列表比對，在刪除重複紀錄後，用作就業市場趨勢的分析資料。

分析資料

分析資料按以下三個步驟進行：



局限

是次人力更新並非全面的人力調查，加上焦點小組會議的結果及建議以定質資料為主，所以本報告主要著重人力趨勢的分析。

此外，職位空缺資料來自主要招聘網站及勞工處，並未有覆蓋其他的招聘渠道，例如：透過獵頭公司招聘的管理層職位、商業社交網站的推薦及招聘活動等。再者，由於資料屬某個時段蒐集所得，並無參照任何過往數據，故僅供參考，以補充焦點小組得出的結果。

就個別行業類別所得的職位空缺資料中，部份美容院及髮廊類別相對較少透過使用網上平台招聘人手，故桌面研究所蒐集的美容院及髮廊廣告數量未能全面反映業內的職位空缺情況。

調查結果

影響美容及美髮業發展的經濟及社會因素

根據政府在 2023 年 5 月發表的《二零二三年第一季經濟報告¹》，隨著香港與各國等地恢復通關，訪港旅遊業和本地需求被視為今年經濟增長的主要動力。政府進一步提供了消費券計劃及推出一系列名為「開心香港」的活動，以額外支援本地私人消費。

然而，近期本港經濟的復甦情況不如預期。自中港恢復通關以來，港人北上消費熱潮持續高漲。參照早年入境處的統計數據，推算出在 2023 年 7 月，港人在內地的消費金額高達 32 億元至 40 億元²。由於北上消費環境優越、服務及產品種類多樣化、價錢相宜，生活美容包括身體／足底按摩、美甲成為最受歡迎的服務之一。同時，港人對傳統美髮服務的需求也逐漸增加。

隨著內地於 2023 年 11 月 1 日起取消填報「出入境健康申明卡」³ 要求，來往兩地將變得更便利化，相信更多港人會持續北上，短期內亦較難令他們留港消費。另一方面，疫情期間亦改變了港人的生活模式，他們減少晚上外出和消費。

另外，通關後內地經濟復蘇速度放緩，人民幣貶值，因此，內地訪港旅客的數量需時間恢復。此外，中港兩地交通的便利度(如高鐵／鐵路網絡)也促使內地旅客

傾向選擇不留港過夜消費。根據旅遊發展局近期的調查顯示⁴，內地旅客的出遊及消費模式也有所改變，由以往來港消費改為參與更多深度及多元化體驗(例如文化、藝術和展覽活動和大型演唱會等)。由此可見，上述種種原因對本港內部消費產生一定影響。

外圍環境仍然充滿挑戰，統計處⁵ 早前公布的數據顯示，2023 年上半年(至 6 月為止)商品的整體出口及進口貨值較同期分別下跌 15.5% 及 13.2%。另外，主要央行加息週期仍然未完結，這導致金融環境繼續趨於緊縮。

除了經濟因素外，本港移民潮持續高企，導致業界(特別是美容院及髮廊)的客戶嚴重流失，他們屬於最高消費能力的重要客群，其消費金額往往成為支撐美容院或髮廊業務的主要收入來源。由此看來，本港經濟及社會現狀影響了美容及美髮業復蘇的步伐，同時也讓業界面臨不同的挑戰。因此，業界對前景持審慎態度，並且專注於短期發展。

¹ 資料來源：[二零二三年第一季經濟報告\(hkeconomy.gov.hk\)](https://www.hkeconomy.gov.hk)

² 資料來源：[7 月至少 468 萬人次北上推算消費額達 40 億學者：難留下港人消費| 香港 01](https://www.hk01.com/article/924754?utm_source=01articlecopy&utm_medium=referral)

³ 資料來源：[黑碼取消| 李家超：冀人流管制更暢順 李慧琼：明天標誌性一天| 香港 01](https://www.hk01.com/article/956749?utm_source=01articlecopy&utm_medium=referral)

⁴ 資料來源：[7 月錄近 360 萬旅客人次訪港 按月增逾 3 成旅發局舉行業界簡報會 剖析香港旅遊業最新情況](https://discoverhongkong.com)

⁵ 資料來源：[政府統計處: 香港對外商品貿易\(censtatd.gov.hk\)](https://censtatd.gov.hk)

美容及美髮業的最新發展趨勢

美容院、水療及健康中心

疫情對此界別造成沉重打擊，不少美容院結業或減少分店數目。美容從業員除需要轉行外，有部份個別美容師傾向租用「共享工作空間」形式，希望繼續為其客人提供各種美容服務。此外，受重要客群嚴重流失的影響，美容院需重新調整及分析其他客群的需求，特別針對具較高消費力的年青一族，設計及提供各種個性化的美容服務，以滿足他們的需要。

藉著公眾對健康的關注增加，美容保健及養生界別的發展潛力大，尤其是針對痛症的美容保健服務。越來越多美容大集團提供一站式的美容服務。除了提供各種傳統美容護理、保健按摩及養生服務外，還包括頭皮護理、產前產後護理服務、修身和體重管理（包括強化肌肉訓練）、以及銷售健康及營養食品等範疇。

鑑於美容保健及養生項目或會涉及中醫（例如艾灸、推拿、拔罐等）或西醫範疇，在推出相關服務時，業界須加留意，以免干犯相關法例，如《中醫藥條例》和《藥劑業及毒藥條例》等。此外，業界亦需留意正確宣傳其商品或服務內容（如美容療程效果等），避免失實陳述及干犯《商品說明（不良營商手法）（修訂）條例》。

產品零售

疫情改變了業界的傳統銷售模式，消費者已習慣到購物網站／電子商務平台購買各種美容產品／服務。大型連鎖美容產品零售商亦因此調整其營運模式，減

少實體店數目，加強網上營運（包括增加線上銷售渠道、設立網上平台或跨境電商平台等）。

除了傳統的美容產品零售商數目減少外，市場上興起了「藥妝店」或個體戶的「生活百貨店」。他們銷售各種日常生活的產品（當中包括美容護理、化妝、護髮和造型產品等）。它們以多樣的產品種類，便宜的價格和便利的服務脫穎而出，逐漸受到消費者（包括內地遊客）青睞。

此外，顧客對美容或美髮產品／服務的要求亦不斷提高。以較願意消費的年青客群為例，他們在購買前除了解產品的功效外，還會考慮品牌的來源地及知名度等多個因素。

產品批發

疫情對本港各種產品的進出口造成嚴重影響，這對產品批發界別帶來了沉重打擊。部分美容產品批發公司數目銳減。為了增強競爭力，他們開始轉移發展線上業務，但線上銷售渠道及其營運成本卻相對較高，增加其財政壓力。相反，一些產品批發商強調與客戶（包括美容院和髮廊）加強合作與溝通，為他們提供一站式的諮詢服務，以促進業務持續發展，達致雙贏局面。

髮廊

與美容業情況相約，近年來，一些被稱為「共享工作空間」（簡稱IG場）的場所在市場上崛起。髮型師／電染技術員普遍以「自僱形式」租用空間，自行進貨並為其客戶提供各種美髮服務。他們通

常會在社交媒體上分享自己的美髮作品，以宣傳和推廣自己的技能，吸引更多的客戶。透過這種宣傳方式，部份美髮從業員賺取可觀的收入。然而，由於這類營運模式主要依賴社交媒體作為宣傳途徑，有業界人士質疑某些美髮從業員的相關技能是否能達致認可水平。

為加強美髮業的競爭力，本會建議業界考慮優化現有提供美髮服務的流程，例如調整髮廊及髮型師之間的折賬比例，優化營運模式；善用提早預約安排，改善服務流程上的時間管理等。除此之外，業界應為從業員提供標準化的在職培訓。這有助統一從業員的技能水平，解決髮型師之間的「惡性競爭」，以及令從業員可獲取穩定的收入。

速剪店

過去十年間，香港出現了「速剪」的單項服務。與傳統美髮服務形式有所不同，顧客可以自行處理洗髮和吹髮，從而節省了一些繁複的程序並縮短了時間。大多數的「速剪店」以連鎖形式經營，擁有較完善的分店網絡及固定收費套餐。因此，「速剪」深受顧客的喜愛，尤其是男性顧客比例較高。這類客群普遍要求在最短時間內得到剪髮服務，而大多數客人亦以短髮造型為主。因此，他們傾向選擇本地的速剪服務。由此看來，此類單項服務為顧客提供多一項的選擇，並將變得更普及。

男士理髮店

近年來，香港男士越來越著重自身形象，對於傳統「男士理髮」服務(包括傳統剃鬚、修面、鬍子造型、掏耳朵及剪髮(使用電剪推剪法技巧)的需求亦不斷增加。同時，隨著市民對簡約髮型的追求，市場

上亦出現了新一派的男士理髮店。他們與速剪店形式相近，只提供剪髮單項服務，其服務流程基本上已解決了上述所提及有關傳統髮廊需要優化的事項，亦讓客人感受到快捷及有質素的美髮服務。

頭皮護理中心

現今都市人工作壓力大，同時面臨著年紀增長和遺傳等因素，以及過度使用染髮劑等問題。因此，不論男性或女性都可能遇到各種不同的頭髮問題。較常見的問題包括脫髮、髮質變差易斷、稀薄、頭油分泌過盛、荷爾蒙分泌失調以及頭髮／頭皮老化等。因此，越來越多的市民開始重視健康頭髮和良好髮質的重要性，對於相關頭髮及頭皮／防脫髮的護理療程的需求也隨之增加。

過往，這些服務大多數由美容院提供。然而，近年來，越來越多髮廊亦增設各種頭髮及頭皮護理服務，甚至開設專門的頭皮護理中心。服務範疇包括分析頭皮狀況，深層清潔頭髮，使用合適的產品和儀器進行各種護理療程，以促進頭髮的生長和防止脫髮。此外，他們還銷售合適的相關護理產品，以供客人在家中進行護理。一些髮廊僱主表示，頭皮護理療程服務已成為他們的主要收入來源之一。

未來人力需求

本會於 2022 年 9 月至 2023 年 8 月期間進行了桌面研究，蒐集美容及美髮業的招聘廣告，期間共錄得 8,668 宗招聘廣告數量。相關的熱門職務現載於表(一)。

與 2020 年美容及美髮業人力調查報告蒐集的空缺數目比較，2022-23 年的桌面研究結果相若。

表(一)：美容及美髮業的熱門職務

	熱門職位 (2022-23 年)	熱門空缺 (2020 年)
美容業	1. 美容師	1. 美容師
	2. 美容顧問	2. 美容顧問(櫃位)
	3. 市場推廣主任	3. 身體護理師
	4. 中高層管理人員(經理、主管)	4. 美容顧問
美髮業	1. 髮型師、理髮師	1. 髮型助理
	2. 頭髮／頭皮護理顧問、頭髮／頭皮治療師	2. 髮型師
	3. 營運經理、分區店長	3. 電染技術員

表(二) 顯示美容及美髮業僱主極需招聘具相關的行業專門技能、通用技能及新興技能的從業員。

在行業專門技能的要求中，美容業僱主要求其從業員需具備美容及身體護理和美容保健的相關知識；而美髮業僱主則要求從業員具備頭髮及頭皮護理以及電髮和染髮等知識。

表(二)：需求殷切的熱門技能

行業專門技能		通用技能	新興技能
美容業	美髮業		
1. 美容及身體護理	1. 頭髮及頭皮護理	1. 宣傳及銷售	1. 數碼營銷
2. 美容保健	2. 電髮及染髮	2. 溝通／人際關係技巧	2. 電子商貿
		3. 顧客服務	3. 社交媒體營銷

培訓需求

基於上述行業的發展趨勢和焦點小組的意見，美容及美髮業要求的技能表列如下：

核心技能不可少

美容保健及養生知識及技能

業界預計美容保健及養生界別的未來發展潛力大。「身體護理師」是提供各種美容保健及養生服務的關鍵人員。他們及其他前線人員（如美容師、養生保健師等）必須加強核心的美容保健知識及技能，包括：

- (i) 掌握香薰護理、自然美容護理
- (ii) 掌握保健按摩手法
- (iii) 瞭解健康食品及藥膳食品之應用和效能
- (iv) 認識坊間常見的飲食／營養的謬誤
- (v) 分析顧客對美容保健及食療需要
- (vi) 運用營養學知識調配養生護理方案

配合管理知識，美容養生儀器的安全操作和專業操作，以達致提供安全可靠的美容保健護理服務。

頭髮及頭皮護理知識及技能

隨著消費者對頭髮和頭皮護理的重視程度不斷提高，對相關服務的需求大增。與傳統的美髮服務有所不同，前線人員（如頭皮護理師、頭皮護理諮詢／銷售顧問、髮型師等）必須加強其核心知識及技能，包括：

- (i) 頭髮和頭皮知識
- (ii) 應用洗髮及頭部按摩技巧
- (iii) 掌握頭髮及頭皮護理方法及程序
- (iv) 掌握毛髮相關疾病的預防方法
- (v) 處理一般性的問題頭髮和頭皮
- (vi) 頭髮及頭皮護理產品知識、儀器應用

染髮及電髮知識及技能

美髮業現正面對「電染技術員」不足的挑戰。因此，越來越多髮型師需要為客人提供染髮及電髮服務。由於這類服務涉及使用不同化學產品，如何避免對顧客的頭髮和髮質造成損害等問題成為重要課題，業界倡導髮型師必須增強對不同化學產品的正確使用知識及技能。

影片製作、數碼科技技能不可或缺

製作短片知識及技能

疫情改變了消費者的消費模式及對產品／服務的要求。製作短片作宣傳各種美容／美髮服務已成為重要趨勢。有見及此，業界建議從業員必須加強影片製作方面的知識及技能，以便宣傳和推廣產品和服務，並吸引更多不同的客戶群。

數碼營銷知識及技能

隨著越來越多消費者在網上選購各種美容或美髮產品／服務，業界紛紛利用電子商貿平台宣傳產品（包括設立網上商店），以增加其營業額。業界鼓勵從業員必須加強數碼營銷和社交媒體方面的營銷知識和技能(尤其是社交媒體訊息傳遞和攝影技巧等)，以滿足及照顧不同顧客的需求。

溝通／人際關係技巧

前線員工必須具備良好的溝通技巧，能言善變，以便向顧客提供高質素的服務及專業意見。長遠而言，良好的溝通／人際關係技巧有助他們與顧客建立良好關係，並能在職場中加強與同事和管理人員之間的合作，凝聚緊密的聯繫，建立團隊精神。

軟性技巧不容忽視

建立及經營個人品牌

隨著網紅的崛起，建立及經營個人品牌亦變得越來越重要。個人品牌是一種營銷方式，展示獨特價值觀和聲譽，並將其與不同產品和服務相結合以提升知名度。焦點小組鼓勵前線員工積極打造專業形象、塑造個人魅力，提升影響力，讓個人品牌脫穎而出。這不僅為企業帶來更多客戶，也為個人帶來額外收入和名聲。前線員工需要掌握個人品牌製作和管理的知識(包括良好的溝通和表達能力，以及拍攝、錄影和直播技巧)。

顧客服務技巧

顧客服務在美容及美髮業中扮演重要角色。業務的成功與否往往取決於能否獲得顧客的支持及保持其忠誠度。優質顧客服務的主要特質包括真誠有禮和耐心對待客戶，擁有專業知識並能快速及有效地回應客戶的提問和提供適切的建議，以及按他們的偏好提供個性化方案。因此，焦點小組鼓勵前線員工必須加強其顧客服務知識及技巧。

招聘及挽留人才的挑戰

美容及美髮業內不少僱主在招聘及挽留人才方面遇到困難。根據焦點小組的分享，主要的挑戰概括如下：

業界的吸引力欠奉

美容及美髮業的職業崗位主要涉及手藝技能及服務性質，往往被公眾視為藍領工作，職業得不到應有的尊重、職銜不夠專業、工作時間長、性質亦較為辛苦等。同時，在「服務行業」中，社會上對「客人永遠是對的」的傳統概念根深蒂固。前線員工常有面對顧客一些不合理要求的情況。此外，年輕一代對美容及美髮行業的發展，包括市場前景、行業要求、晉升階梯和職業發展機會等方面的認識和了解不足。

另一方面，一些美容／美髮企業的業務發展或集中於某地區，難符合一些不願意跨區工作求職者(包括家庭主婦、中年人士)的意願。而部分企業未能提供較具彈性的工時安排，令求職者往往只能限於在某個時段工作，減少了選擇。

由此可見，這些限制及上述各種原因令他們覺得美容及美髮業吸引力欠奉。

僱員的工作期望

新一代的年青僱員對於工作與生活平衡非常重視，他們喜歡按照自己的步伐和節奏工作，並善用創意與科技實踐獨立遙距工作。他們也傾向於採用「斜槓」(Slashes)的工作模式，即同一時間從事或扮演多個職業和身份，而不只是局限於單一職業。因此，他們通常不願意長

期受聘於同一機構學習行業知識和技能。此外，部分僱員亦對職業及崗位有不同的要求，包括優質的工作環境、彈性工時安排和快捷晉升機會等。

移民潮持續、流失率高企

近年，本港持續面臨移民潮，部分西方國家更推出的移民新措施(如加拿大取消「救生艇計劃⁶ (Stream B)」的學歷限制，吸引特定行業的人才)。這些措施進一步加劇了本港勞動力不足等問題。

除重要客群嚴重流失外，復常後各行各業也面臨著嚴重的人才流失問題。尤其是美容院、健康及水療中心等界別，它們爭奪人才的情況日益激烈。例如具豐富經驗的美容師之入職薪酬及福利水平大幅提高，加重了中小型美容院的財政壓力。

⁶ 資料來源：加拿大取消優先處理香港人永居與學生簽證等申請 料審批時間增長 | 香港 01 https://www.hk01.com/article/923404?utm_source=01articlecopy&utm_medium=referral

建議

為配合行業的未來發展及培養人才，建議政府、僱主和培訓機構通力合作，採取以下措施：

推動業務數碼化，重整人手安排專責重要項目

儘管美容及美髮業主要服務以滿足日常民生需求為主，疫情後，行業加快推廣數碼及資訊科技的應用。企業必須重整業務策略，推動業務數碼化(例如增設網上預約及客戶關係管理系統處理日常運作安排、運用大數據分析進一步了解其客戶的喜好等)，並安排其員工接受相關企業數碼化轉型的培訓，讓他們加深認識及掌握業務數碼化的最新發展。業界可考慮善用「新型工業化及科技培訓計劃」的資助，令更多員工接受數碼化轉型／高端科技的相關培訓。

在《2023 年施政報告》中，政府將會成立跨部門「電子商貿發展專責小組」，推行政策協助香港中小企拓展內地電商業務，促進業務數碼化。此外，數碼港今年底前推出「數碼轉型支援先導計劃」，藉以支援和加快中小企數碼轉型。

由於業界正面對人手嚴重緊張等問題，焦點小組建議企業應重新調整人力配置，確保關鍵項目獲得足夠的支援。除有助減輕人力短缺所帶來的壓力外，這策略能確保業務順利運作，提高工作效率和品質。

提升行業專業地位，鼓勵發展跨業界項目

業界應考慮針對年輕人及相關持份者重塑行業形象，提升業界的專業性，維持競爭力。焦點小組建議業界應透過注入新科技和引入高增值的跨行業發展項目，緊貼最新的潮流和需求。這可為年輕人提供更多元化、更具吸引力和挑戰性的職業發展機會，最終有助吸引他們加入美容及美髮業發展。

透過早期接觸，培養年青人對行業的興趣

為確保業界在長遠發展中擁有充足的新血，業界需要及早培養年青人對行業的興趣。本會建議業界可考慮與培訓機構加強合作，為中學生開發具備美容及美髮元素的「應用學習科⁷」，以便他們及早接觸行業，認識相關工作類型的性質及實際情況。

在《2022 年施政報告》中，政府提及將推出「商校合作計劃 2.0」，擴大合作行業範疇，豐富中學生學以致用的能力和職場經驗。本會鼓勵行業充分善用該平台，為中學生提供更多的體驗活動，讓他們更切實地感受行業的工作滿足感和發展前景，這有助他們未來對自己的職業道路做出明智的決策。

⁷ 應用學習是高中課程選修科目的一部份，課程內容實踐與理論並重，與寬廣的專業和職業領域緊密連繫，配合核心科目、選修科目及其他學習經歷，構成靈活的科目組合，讓學生體驗全面的學習經歷。學生可以從課程中學習相關的基礎理論和概念，發展入門技能、與職業相關的能力及共通能力，探索自己的事業抱負和終身學習方向。(資料來源：[應用學習 - 教育局\(edb.gov.hk\)](http://edb.gov.hk))

提供更多支援，挽留新入職的年輕僱員、吸引中年人士重投職場

焦點小組觀察新入行的年輕僱員流失率相對較高，可能是因為他們未能適應工作環境或掌握實際工作情況。為挽留人才，僱主應為新入職的員工提供更多的支援措施，如提供較佳的職銜、明確的晉升階梯和個人事業發展等資訊、鼓勵同儕間的經驗分享。同時，本會亦鼓勵僱主需要珍惜和重視員工以及確認員工對其企業的貢獻。這些都有助於挽留員工。

為維持年輕僱員對其職業保持熱情，業界亦應積極研究各種方案包括彈性工作安排、優質的工作環境、績效相關的獎金或福利、以及提供更多的學習和發展機會(包括協助他們建立個人品牌，讓他們取得自我價值／優越感)。這些措施有助增強年輕僱員的工作滿意度，並為他們提供持續發展的機會。

除吸納年輕僱員外，《2023 年施政報告》中提及政府會推出為期三年的「再就業津貼試行計劃⁸」，鼓勵中高年人士(包括家庭主婦)重投職場，推動再就業。本會建議僱主可考慮提供較具彈性的工作安排(如兼職形式)，吸引他們加入美容及美髮業，提升業界的勞動力。

以靈活方式，應對行業的培訓需求

培訓機構宜緊貼行業的培訓需要，並即時及靈活地為業界安排所需的培訓，以滿足報告中列舉的培訓需要，例如：

- (i) 美容保健及養生
- (ii) 頭髮及頭皮護理

(iii) 染髮及電髮(包括正確使用化學產品)

(iv) 數碼媒體營銷策略

考慮到行業運作的獨特性及人手緊張的情況，培訓機構在開辦課程時應充份發揮其靈活性，可優先考慮以短期／微證書／工作坊形式舉辦課程。

此外，為配合上述推動再就業的政策，培訓機構應考慮開辦一些與美容／美髮業有關的「核心知識及技能」的短期課程／微證書課程，讓中年轉職人士認識行業的核心業務發展。例子如下：

- (i) 基本美容護理
- (ii) 基本美髮知識及技巧(如洗頭、協助進行基本電髮及基本染髮)

實習 - 從校園到職場

除提供全面的培訓課程外，培訓機構應強調透過實習獲得實踐經驗的價值。鼓勵年輕人盡早參加實習培訓／學徒訓練，讓他們有機會接觸行業的不同領域，幫助他們找到自己的定位，並保持對該領域的參與感。

在《2023 年施政報告》中提及職業訓練局(VTC)由 2024/25 學年起以試行方式，為每位註冊學徒提供培訓津貼，亦會資助畢業學徒參與相關行業的技能提升課程，為期三年。本會鼓勵年青人參加學徒訓練計劃／VTC 職學計劃，讓他們及早了解行業的商業模式和目標，吸取實際的工作經驗，同時也能獲得所需的專業知識和技能。這不僅讓他們感到受到重視，找到在工作中的歸屬感，還能夠為企業的發展做出貢獻。

⁸ 「再就業津貼試行計劃」，對象為連續三個月或以上沒有從事任何獲酬工作的 40 歲或以上中高齡人士。若他們連續完成六個月工作，可獲發放最高 1 萬元津貼，而連續完成 12 個月工作則再多 1 萬元津貼，以加大他們重投工作的誘因，可惠及 6 000 人。(資料來源：[施政報告](#) | [行政長官 2023 年施政報告 \(policyaddress.gov.hk\)](#))