

今日关注

“讲师”头衔胡乱编造,用碘伏泡出“病变”猪肝蒙骗老人,保健品价格随意定……
保健品销售背后的种种乱象,让一名曾从事保健品销售的从业者——

不堪良心折磨,痛揭保健品营销内幕



□记者 杨玉梅

她曾经在保健品行业长期从事会议销售主持工作,亲眼看到许多老人上当受骗,购买各种天价保健品,这让她的良心备受折磨。昨日,不忍看老人继续上当受骗的李倩(化名)联系洛阳晚报记者,决定向市民揭露保健品营销的内幕。

揭价格

功效价格随意定,
100元进价可以卖到2000元

保健品不是药品,并不针对某一病症,因此“讲师”可以将其功效说得天花乱坠,说它治什么病,它就能治什么病。

对于保健品的来源,李倩没有参与进货,但据她所知,很多企业生产保健品,要找到货源并不难。产品进价往往只有一折或两折,销售时价格则会提高几十倍。“我见过一种标价2000元的保健品,进价只有100元。”她说。

有一次,公司的同事需要一个空瓶子,李倩亲眼看见该同事拿起“价值”几千元的一瓶保健品,把其中的液体倒进垃圾桶。“看似昂贵的保健品,其实际进价和一瓶饮料差不多。”李倩说。

一些有经验的“讲师”或业务员,两三个人就可以组成一个团队销售保健品。为了逃避相关部门监管,这些人往往“打一枪换一个地方”,在一个地方销售的时间不会太长。

揭销售

三种方法攻陷老人,
业务员称老人是其“铁杆粉丝”

李倩虽然没做过业务员,但耳濡目染,她了解到一些业务员向老人推销的方法:

●“抛诱饵”

在社区或路边赠送礼品,开办健康讲座,打着“免费”旗号,送吃、送旅游、送体检或组织一些老年人的活动。“购买保健品的时候赠送大量礼品,送的礼品价格甚至超过了保健品价格。”李倩说,业务员以此来吸引老人。

●“蒙骗吓”

大部分老人都患有一些常见病,“讲师”往往会夸大发病的后果,强调该病死亡人数占总死亡人数的比例。“老人都经不起吓,谁不想多活几年?”李倩说。

●“拉感情”

“业务员对老人真是亲,没事儿就打电话唠唠嗑儿,逢年过节去家中送礼,比对自己父母还尽心。”李倩说。在这样的感情攻势下,老人们就会对他们非常信赖,购买其推销的保健品。有些工作年限长的业务员手中有大批的老客户,业务员私下称这些老人为自己的“铁杆粉丝”。

揭模式

快销,四天三招卖了15万元

2008年李倩中专毕业后,在朋友的介绍下进入一家保健品公司,从事会议销售主持工作,直到2013年彻底脱离保健品行业。

李倩说,保健品营销模式一直在变,初期的会议营销都是公开的。2013年国家食品药品监督管理局严厉打击保健食品非法生产、非法经营、非法添加和非法宣传后,保健品营销模式开始变得隐蔽。不管哪种模式,“讲师”都是主要人物。

“有一种模式叫快销,整个过程需要四天,前两天撒网,第三天收网,第四天‘平点’。”李倩说。

具体来说,第一天,“讲师”和业务员先打着公司见面会的旗号把老人们集中在一个地方,着重说话拉近感情。第二天,销售人员像晚辈尽孝一样请老人们吃饭,给他们讲故事。这两天闭口不提保健品,

每天都有礼品赠送。第三天,某“企业大老板”带着有“神奇功效”的保健品出现了,但只是路过,不卖。“讲师”拼命挽留,请求“老板”把保健品留给现场的老人。“老板”被感动了,承诺可以低价卖给老人,并赠送不少礼品。有了前两天的情感铺垫,老人们对“讲师”都很信任,纷纷掏钱购买。

每一场营销事后都会有老人发现上当受骗,为避免老人投诉,“讲师”还要在原地支摊一天,接受老人退货,以平息售后事端。“这在业内叫‘平点’,平好了换一个地方以同样的方法继续卖。”李倩说。

她有一个朋友用快销的方法四天卖了15万元,除去5万元成本,净挣10万元;有一个人则因为“平点”没做好,被拘役三个月。

揭专家

头衔胡乱编造,镇场照片全靠合成

李倩说,自己刚进这个行业时被成功洗脑,对一切深信不疑。“后来才知道,我向老人们介绍的所谓专家都是假的。”

初期会议营销时组织方会请一些医院的退休医生或护士长来充当专家,“现在随便给讲师安上一个头衔,就是专家或企业老总”。李倩说,这些讲师文

化水平不高,但是很会演戏。为了契合假身份,他们在台上西装革履,“说哭就哭,说笑就笑,讲着事先编好的故事”。

为了证明所推销的保健品有很多大人物也在吃,“讲师”会在现场放一些和大人物的合影镇场。“这些合影都是从网上找来新闻照片,后期合成的。”李倩说。

揭实验

用碘伏泡出“病变”猪肝,假造保健品神奇功效

李倩主持过的会议销售,最贵卖过上万元的远红外磁疗寝具和上千元的排毒保健饮品等。

“听‘讲师’讲下来,这些保健品简直能治百病。”李倩说。为了证明产品的神奇功效,“讲师”会在现场做一些小实验。

在一次会议销售现场,为了证明保健品的神奇治疗功效,“讲师”拿出了两块猪肝,一块是健康的,外表红亮;一块是病变的,呈紫黑色。“讲师”将“病变”猪肝泡进保健药水里,神奇的一幕出现了:猪肝慢慢变色,最后颜色接近健康猪肝的颜色。现场老人看得啧啧称奇。

事后李倩从同事那里得知,“病变”猪肝是用碘伏泡出来的,变色只是一种化学反应,药水里面还添加了维生素C,碘伏遇到维生素C就会褪色。

还有一次,台下一名老人的儿子质疑保健品的排毒功效,硬要让“讲师”喝敌敌畏后,再喝下保健品验证其功效。工作人员只好去买了一瓶敌敌畏,李倩将敌敌畏倒掉,洗净瓶子装上碘伏,再将“敌敌畏”递给“讲师”。只见“讲师”在台上喝了一口“敌敌畏”后,再喝下保健药品,过了一会儿,没有一点中毒迹象。

台下老人一看连敌敌畏的毒都能解,纷纷掏钱购买这款保健品。

招聘

洛阳欣闻报业广告有限公司是洛阳日报报业集团下属的全资子公司,现因发展需要,公司休闲事业部和商业家电部面向社会各招聘业务主管1名,要求:本科以上学历(含本科),28岁以下,有开拓精神。

报名时间:2014年11月24日-11月28日

报名地点:洛阳市洛龙区开元大道218号报业大厦三楼西厅

咨询电话:0379-63232389