

3.15 我消费我做主 起底保健品会销

孤独又怕生病,心甘情愿被骗

老人被销售员直接叫爸妈戳中软肋,被“专家”吓唬丧失判断力

本报记者 魏新丽 陈玮 唐园园
本报见习记者 郭立伟 张阿凤 实习生 赵敏 王荣 张家文

太孤单 “我知道没用,但我高兴”

“齐鲁晚报的报道我看了,其实早觉得保健品没他们说的那么管用。”家住济炼社区的72岁老人杨老太说。

杨老太是独居老人,老伴四年前去世,儿女都在国外,她腿脚不好,也不喜欢串门,期盼着销售员能多过来聊天。“人家经常来,态度也很好,不买不好意思。”杨老太说,甚至有时候销售员还会叫她“妈”,并说自己日子过得多苦,靠卖保健品赚钱养家,于是她买了两瓶调理肠胃的药酒,一条能助眠的被子,花了6000元,光一条被子就将近2000元。

保健品推销员对老人的热情陪伴,是很多子女做不到的,因此,他们说的话,老人愿意听,也愿意信。一位在历东商务大厦一家保健品公司买产品的老人

就直接告诉记者,“我知道没用啊,但是我高兴!”

因为父亲经常买保健品,济南市民王女士惋惜地说,“以前我们的孩子小的时候,经常带去跟父母聚会,大家一起做饭,多好啊!”她特别怀念父亲骑着一辆自行车载着他们四个兄妹出去。她想不明白,不知不觉外面的“小孩”竟然替代了他们的位置,父亲与子女的感情却变得疏远,再也回不到过去。

专家分析:济南心理卫生协会会长张洪涛说,很多老人被骗,是因为得到的心理抚慰很少,特别是现在大多数家庭都分居。“善良”的推销员打亲情牌,甚至让老人心甘情愿地被骗。子女应多陪伴老人,让他们消除寂寞和恐惧。

贪便宜 鸡蛋两元一斤,邻居一喊就去

“去之前我就说一定不买,可还是被骗了三次。”家住槐荫区的张凤娟老人(化名)懊恼地告诉记者,自己被忽悠买了上万元的保健品,吃了身体不但没有好转,食欲还下降了很多。在踏入保健品公司前,她还十分清醒:就是为了买两元一斤的鸡蛋。

张凤娟说,前年在乘坐公交车时,与一名姓康的老人聊天,无意中得知在七里堡附近有家叫华夏老年网的店,去那里每月可以以两元的单价买十斤鸡蛋。“过去之后确实是这样,然后他们就让我参加活动,赠送小礼品什么的。”

张凤娟说,后来小区里面出现了许多类似活动的宣传单,“赠鸡蛋的,食用油的,很多。邻居相互通知,结伴儿就一起去了。”

专家分析:华谋电商品牌运营机构的王广伟说,从营销学的角度来说,主要是抓住了老人贪小便宜的心理,用免费的奖品、宴请、出游等小恩小惠来置换保健品销量。

在医院从事多年心理咨询工作的徐兰认为,人的心理与周围的环境有密切联系,很多老人年轻时社会互信程度比较高,很容易相信保健品效果是真的。

前脚去医院,后脚就买保健品

保健品公司多在医院边小区旁

本报记者 王皇
本报见习记者 郭立伟
实习生 田黎明

从29日起,齐鲁晚报连续报道济南市保健食品会销内幕,从多日的走访情况来看,这些保健品公司或店面多数开在医院、老小区和老年人爱去的公园旁边,有的设门头房,有的就在写字楼内,连招牌都不挂。

听完课接孩子,两不误

燕子山小区中心公园是很多老人的聚集点,30日下午记者看到,小区道路的椅子、石凳上坐着的,周围站着的绝大多数是白发老人。在小区中心公园南侧有一条东西小路,路南设了一排门头房,其中约有四家与营养、健康、养生相关。别看这些店铺小,周边的大部分老人都知道。

棋盘小区、东舍坊小区也住着不少老人,而且小区内有一个棋盘街小学,经常有老人接送孩子。在棋盘街小学北边的路上,约有五家与燕子山小区类似的健康体验店、营养工作室等。一位老人表示,自己上午送了孙子后,就到旁边的体验店里听课,听完课再去接孩子,两不误。

医院对面就是保健品公司

老小区内高楼少,不少保健

产品只能在门头房销售。给老人上课的保健品公司则多数分布在医院、商场等老人集中区域周边的高档写字楼内。例如英雄山公园旁的鲁润名商广场内至少有三家保健产品店,东关大街附近的中泰大厦、海右商厦内也有约三家保健产品店。

历下区历东商务大厦对面就是中心医院,工作人员介绍,大厦内至少有12家开会推销保健品的公司。有很多老人都是从医院出来,直接就去历东大厦。

在万达广场的B座写字楼,至少有三家保健机构。前台工作人员说:“楼上经常有老年人进进出出购买保健品,主要分布在10楼、17楼和23楼。”

不少公司不挂招牌

不是所有的保健产品店都会挂招牌,有的直接隐藏在写字楼里。记者在网上搜索到枫润大厦六楼的一家保健产品公司,但在六楼走了一圈也没找到。不过,该公司却在三楼出现,没有挂招牌,记者以应聘者身份才打听到。

记者在58同城以“保健品销售”关键词搜索,列出的招聘信息中,有一半都分布在各个商务中心和写字楼,如山东商会大厦、和谐广场银座写字楼、发祥商务中心,但记者赶到时,却发现相应楼层并没有任何机构标志。

动辄花费数万元,只为去保健品公司听讲座;吃了保健品身体并未好转,却要继续购买。老人如此固执,到底是因为什么?

记者调查发现,在很多老人的圈子里,退休后孩子很少陪伴,感觉生活孤单无聊,推销员深谙这一心理弱点,使用“热情洋溢”的服务,直击他们的软肋。还有老人久病缠身想要摆脱疾病,而健康知识又很匮乏,便被所谓的“专家”肆意忽悠。

圈子窄 老朋友一介绍,大家结伴去

78岁的济南市民刘德全(化名)接触天瑞福保健品公司不到两个月,已然是天瑞福的常客了。“有时候天天去,有时候两天去一次。”

“儿女不在身边,孙子孙女也有保姆看着,我最多就接送一下孩子。平时空余时间我就和小区里的朋友们一起遛遛弯聊聊天。”刘德全说,自己就是

怕得病 不管有没有用,都当做安慰剂

推销员能趁虚而入,还因为老人对衰老和疾病充满了恐惧,在没有子女陪伴时,放大了这种恐惧。

“我觉得我妈不停地买保健品,就像我控制不住总想买化妆品一样。”29日中午12点左右,杨女士到历东大厦接自己的母亲,在清一色的老人中,她非常显眼,因为很少有子女会这样做。她的母亲说,“现在条件好了,都想多活几年,现在不



在历东商务大厦门口,一位老人刚参加完“保健会”,工作人员悉心搀扶。
本报见习记者 郭立伟 摄

在的日常聊天中得知天瑞福,并通过朋友的介绍参加天瑞福的活动。

“他们说不错,反正我也闲着,就跟着去聊聊天,听听课,很好。”刘德全说,小区里的老人平时都没有什么事情做,空闲时间就形成了一起去听讲座的习惯。在平时聊天中,相互分享参加活动的情况和用药经验

也成为话题之一。

专家分析:山东大学社会学教授马广海分析,老人平时会形成一个特定的交友圈子,对于交友圈内的人信任度高,易跟风,因此他们平时的消费会受到圈子的影响。“当有人对于某保健品给予很高的评价并且极力推荐时,圈子里的其他成员也会一拥而上。”

花留着钱干啥?”

据山东省老龄办统计,我省有78%的老年人带病养老,与疾病相伴的老人格外容易被忽悠。孙林芬(化名)今年67岁,四五年前她经历了一次心肌梗塞。病好后她有一次参加宣讲,保健品公司给她做了验尿、测心脏、检测头发等多种体检,“最后说我是癌症。”孙林芬当场被吓哭,拿了两盒药之后,第二天立马去医院又做了一遍测

试,得知自己并没有病,心里的石头才放下。

专家分析:山东省社科院人口研究所老龄化社会学博士田杨认为,随着老人身体慢慢衰老,各项机能下降,他们被对生病的恐惧以及各种不安全感包围,健康是老年时期的最大追求。“保健用品一定程度上起到安慰剂的作用,老人容易病急乱投医,有些甚至情愿用钱来换健康。”

济南市保健食品销售地图(部分)

(含食品、理疗、器械及其他康复店面)



本报记者 王皇 本报见习记者 郭立伟 实习生 田黎明