

3月17日,国家食品药品监督管理总局举行医疗器械“五整治”专项行动发布会,国家食品药品监管总局新闻发言人颜江瑛明确表示,“到目前为止,没有一个医疗器械能够治愈糖尿病和高血压。但一些医疗器械经销商通过免费体验、电视广告等方式进行夸大宣传,误导了很多人。这种违法违规行,将被重点打击。”

就在国家药监局下狠心整治医疗器械市场的同时,记者在南京调查却发现,在医疗器械销售过程中,夸大宣传的现象普遍存在,并且这些经销商以各种营销方式诱惑消费者上当,而对象多数是老年人。 现代快报记者 蔡旺 吕珂

医疗器械乱局调查

“包治”慢性病基本是夸大宣传

知情人士揭黑幕:三大招步步设陷

记者调查

为何吸引人气? 又送鸡蛋又开药方“贴心”服务

地点:玄武区锁金村菜市场内

3月19日下午2点,记者来到位于玄武区锁金村菜市场内一家名为“金跃服务中心”的体验店,看到四五个大妈正在体验一款治疗仪。宣传材料上显示,这款治疗仪适用的范围包括高血压、前列腺炎、腰椎间盘突出、哮喘、糖尿病等57种病症。

“每天可以免费试用两次,天天来都行。”工作人员小汪说,体验店里只免费试用,不卖产品。“我才用了一段时间,二十多年的高血压就从170降到了130。”当记者询问是否有效果时,一位老人给出了这样的回答,但她还在同步服用降压药。其他老人也纷纷现身说法,证明这台仪器的效果,说起治疗仪治病的原理更是头头是道。记者表示想买一台回家给老人试试。小汪很谨慎地说道,一定要把老人带到店里试用至少一次,否则还不能购买。

地点:建邺区积贤街菜场内

3月20日上午,记者来到位于建邺区积贤街菜场内,看到这个小小的菜场内居然聚集着金跃服务中心、健明希健康生活馆、唯创国际体验店等三家健康体验店。

记者透过“健明希健康生活馆”的玻璃门,看到里面坐着的近20位大爷大妈一边把脚放在治疗仪上,一边耐心地听工作人员讲解治疗仪的原理和效果,讲完又教大家唱养生歌,其间还着重推荐某蜂蜜的品鉴会。随着体验人群的变换,这样的流程也在不断地重复着。

“对高血压、冠心病、头痛、脑梗塞及后遗症、糖尿病等十几种病症有效果”。记者在这家机构的宣传资料上看到治疗仪的功效介绍。“都是免费体验,如果觉得好,可以找公司定,或者我们帮大家申请,现在一台的价格是6980元。”工作人员曹女士介绍说,部分高血压病人可以慢慢减药,但药肯定不能停,治疗仪只是起调理的作用,不代表老人就能停止服药。

健明希健康生活馆隔壁的唯创国际体验店里,五六个老人也在店内试用益来康多功能脉通仪。工作人员说,公司的网上商城最近在搞抢购,原价3980元的治疗仪秒杀价仅为999元,只要来店体验,就能获得会员资格,参加秒杀。益来康多功能脉通仪也对高血压、心脏病、糖尿病、近视、鼻炎、痔疮等30多种慢性疾病有效。工作人员还告诉记者,店里提供给顾客开药方的免费服务,此外每天都会给进店的老人发两个鸡蛋。



业内提醒

医疗器械推销设陷三大招

精明的商家如何让大爷大妈们心甘情愿打开荷包?南京一家正规会员营销公司的负责人小高作为业内人士向记者进行了揭秘。

一、“三天模式”打感情牌

在医疗保健品和器械市场最常见的推广模式被称为“三天模式”——从素不相识到“成交”,让对方心甘情愿掏腰包,只需要短短三天时间。通常来讲,这些销售人员从形象看上去吃苦耐劳,对人热情,举止淳朴,让人颇有亲切感和信任感。他们一般都先以“免费”为诱饵,免费体验、免费礼物、免费讲座等手段,让老年人感受到贴心和温暖,从而赢得信任。接着利用老年人容易有同情心的心理,大讲自己的贫寒家境,奋斗故事,从而获取对方的进一步好感,这时候适时地推广产品,自然水到渠成。

二、找托演戏打眼泪牌

有的商家会在宾馆或者酒店举办各种现场聚会,通过给老顾客毛巾、牙膏、牙刷等免费小礼物的方式,以老顾

客带新客户的方式汇聚人气。商家会上演一出“营销大戏”。在聚会介绍产品时,“老总”上台一本正经地报出高价,员工为客户据理力争杀价,老总生气拂袖而去,主持人上台打圆场,再次展开一轮员工的“恳求杀价”,托儿们趁机开出更低的价格,二次出场的老总含泪让步,承诺只能限额抢购……更有甚者,还会找来外国人客串一把“老总”,其实这些都是雇来的留学生,一场戏演完会收到1000元左右的酬金。

三、包装大师打神奇牌

在一些城市的偏远地带,还广泛存在着一种骗局:自称“大师”的人有火眼金睛或者特异功能,能一眼看穿人体的疾病,随后拿出自己的独门秘药或者什么器械,只要坚持使用,就能治病。这些由三五人组成的“游医小分队”,先选择省内数个中小城市走一遭,边走边骗。一轮结束后再换个省份选择几个中小城市走一遭。等到来年,还是这帮人,将产品改头换面一番后,再杀个回马枪,招摇撞骗,屡试不爽。

产品有多神奇? 功能被夸大 家用电器也来凑热闹

记者通过调查了解到,济南金跃医疗科技有限公司在南京市有20多个体验店,唯创国际和健明希健康生活馆的布点也不在少数,且大多隐身在老旧小区附近的菜场里,菜场周边小区的老人往往会成为他们最忠实的顾客。

住在锁金村的何阿姨去年购买了一台金跃电磁治疗仪,产品包括一台治疗仪,7种中药包和增效液。何阿姨告诉记者,一种中药包和增效液对应一套单价380元的产品,至少要买一个疗程12套。一个疗程就要花费四五千元。一般同时使用多套产品,像她就用了4种,花费了1万多元。3月20日上午,邵阿姨买了一台“益来康多功能脉通仪”。她说,她和老伴每月的退休工资加起来有七八千元,买台治疗仪很轻松。之前在健明希健康生活馆购买了一台治疗仪,花了六千多元。这次买脉通仪是给老公治病。不少老人坦言,自己是听了身边的朋友或者邻居宣传的良好效果后才买的。也有部分老人觉得总是免费试用,内心过意不去,就买回去用用。

根据宣传材料上的医疗器械注册号,记者从甘肃省药监局的网站上查到,金跃多功能治疗仪的适用范围“主要用于关节炎、肩周炎、颈椎病、坐骨神经痛、网球肘炎、臂丛神经痛、手脚麻木、冻疮、湿疹、类风湿、附件炎、盆腔炎、痛经、前列腺炎等多种疾病的治疗和保健。”高血压、哮喘、糖尿病等老年人慢性疾病并不在其适用范围。

国家药监局网站显示,健明希低频高电位治疗仪“对神经衰弱、失眠、便秘有辅助治疗作用”,与体验店和官方网站上所宣传的疗效相差甚远。

上述两款产品尚有药监部门的批文号,但益来康多功能脉通仪却看不到任何批准文号。记者拨通了唯创国际公司的客服电话,“我们这个家用电器,并不是医疗器械。”客服回应称。

记者在金跃服务中心提供的宣传材料上还看到,不少案例证明治疗仪的效果不俗。其中一位患者还自称曾经担任过南京454空军医院的院长兼书记。记者向454空军医院求证后得知,该医院并没有这名退休干部。