

12月25日

“丁香医生”刊发的《百亿保健帝国权健,和它阴影下的中国家庭》一文,引起广泛关注。

12月26日

权健发布声明,称“丁香医生”微信号发布的刷屏文章《百亿保健帝国权健,和它阴影下的中国家庭》不实。



权健公司总部外景。资料片

12月27日

○天津市委、市政府责成天津市市场监管委、市卫健委和武清区等相关部门成立联合调查组,进驻权健集团展开调查核实。
○上海多区突击检查权健门店:1家无照被取缔,1家涉虚假宣传
○人民日报评权健风波:别拿生命开玩笑,诳惑民众法无情

12月28日

京东、天猫、苏宁等电商平台下架“权健”产品

相关新闻

天津联合调查组:权健部分产品涉嫌夸大宣传

12月27日下午,天津市委、市政府责成天津市市场监管委、市卫健委和武清区等相关部门成立联合调查组,进驻权健集团展开调查核实。28日清晨,调查组相关负责人接受记者采访时表示,“按要求,我们将根据调查结果,依法分类区别处置,合法的依法保护,违法的坚决打击,违规的取缔整治。”该负责人表示,对涉及到专业领域的,调查组已邀请相关权威专家进组协助核查,此外也一直在与国家相关部委和兄弟省市积极对接,对专业技术认定等层次高、专业性强的重要工作,寻求指导帮助。“一经查实违法违规行为,将坚决打击,严格处罚,毫不手软;对于合法经营部分,我们也会进一步予以规范,加强监督和监管。”

28日记者获悉,27日下午进驻权健公司的联合调查组核查工作取得初步进展。

就此,记者采访了天津市副市长、联合调查组组长康义,“最近,天津权健公司涉嫌夸大宣传、传销等问题引起社会广泛关注,对此,天津市委、市政府高度重视,我作为联合调查组组长,深感责任重大。过去的24小时,调查组分为若干小组针对不同的问题进行专项调查取证。目前经过初步核查,天津权健公司部分产品涉嫌存在夸大宣传问题。针对其他问题,调查工作仍在紧张进行中,调查结果会及时向社会公布。”

12月28日上午,丁香园方面表示,于28日凌晨收到了来自天津市的函件,公司将会密切配合联合调查组取证,同时也欢迎社会各界向联合调查组提交线索。

国家市场监督管理总局相关负责人27日也就“百亿保健帝国”权健自然医学科技发展有限公司引发争议一事向媒体表示,总局已经关注到网络舆情,相关业务司局正在了解情况。

据津云新闻

多家电商平台下架权健商品

在权健遭遇“丁香医生”的质疑后,京东、苏宁、淘宝等紧急下架权健相关商品,目前在上述平台已经无法搜索到相关结果。

目前,在京东、苏宁、淘宝等电商平台上,搜索“权健”,显示“抱歉没有找到商品”或“无法显示相关的商品”,权健相关的保健品及食品系列已经全部下架。在该事件之前,淘宝网可搜索到“权健”系列商品,包括牡蛎肽男性保健品、澳美紧致抑菌凝胶、石墨烯卫生巾等商品仍正常销售。

在京东等平台上有多家营养保健品店铺售卖“权健”系列商品,并称这些商品为保健品,不过店家无法提供相关保健品批号。对此,京东方面表示,已将平台在售的所有“权健”相关商品下架。

据中新社、北京青年报

一位曾经的权健经销商自述:

干了四年发展20人 挣了几千搭进去数万

本报记者

火疗只是敲门砖 权健的产品非常多

周姐告诉记者她自身有多种疾病,有食道方面的,还有颈椎病、肝硬化等。六七年前,她查出肝硬化后,就开始有很多身边的朋友给她介绍各种药,这其中就有权健,但她一直没有参与,但后来另外一件事让她入了伙。

“我一个朋友是做权健的,有一次我扭着腰了,她就跟我说,你来我这里做个火疗吧。”周姐说,当时她就去了。“火疗这个东西,弄在身上热乎乎的,做完之后很舒服,那时候觉得挺好的。”

从朋友那里体验了火疗之后,周姐就开始接触上了权健,开始了听课,学习,发展下线的轨迹。“刚开始他们给我说,权健的产品都是祖传秘方,包括这个火疗也是,我就冲着这个祖传秘方去的。”

“等深入了之后,我才知道火疗只是进入权健的敲门砖,其实它里面的产品非常多,但主要赚的还是拉人头的钱。我都是自己先试吃体验,觉得有效果了才推荐给别人。”

周姐说,去听课的时候,台上的老师就是给你“画饼”。“他会说,你发展一个下线7500元,一个月发展10个人,就是22万多,你的下线再继续发展,那么你一个月的收入就过好几万。”

这样说之后,会让很多人动心,此外会场上老师的声情并茂也非常打动人,处在那个环境里的人很容易就被说服了。“老师会说,最先交钱的人会在这个单子的最上面,在下面的人都会成为你的下线。而实际上,并不是如此,谁拉的人还是会分在谁名下。”

据周姐说,有时候上个厕所的功夫就能看到有人就交了钱,成了经销商。

“体验过这么多保健产品,我觉得很多保健产品都是忽悠人的,这些产品都号称从脚趾到头发丝都能治疗,我现在对这些是一点都不信。”

想把别人发展成下线 结果差点被骗搞传销

在一家名为直销同城网的网站上,周姐的个人信息依然还能被搜到。据周姐介绍,直销人员为了在这样的网站打广告,让更多人能搜到自己,很多人都会花钱。而记者也是通过这些网站联系到的周姐。“我为了上这样的网站花了13800元,直到现在还有人通过网站来找到我。”

记者看到,网站上标注着直销人员的个人信息,还有个人的创业故事,照片,微信号,电话等信息。主页上还不时滚动着信息,恭喜张××加入权健直销,恭喜魏××加入权健直销等字样。

不仅有pc端的网页,周姐还有微信端网页,上面也是标注着所有能联系到她的个人信息记录。“我们一个人认识的人毕竟有限,有了网页就能让全国各地的人搜索到自己。”

当然这也不是什么好事。周姐就抱怨说,正是因为自己的信息都在上面,有一次她还被搞传销的骗去了广西。“那个人说要发展成我的下线,也想做权健的产品,让我去广西找他,去了才知道原来是搞传销的。把我骗去了之后不让我走,后来我好不容易才脱身。”

因为他们不仅要发展下线,还要自己购买产品。周姐花在购买权健产品上的投入就更多,她自己都计算不清楚了。“我不是一个特别喜欢忽悠别人的人,我是真心觉得这个产品好,才会推荐别人买。”

四年来,周姐一共发展了20多个下线,赚到的提成才几千块钱。

周姐说,根据权健的规定,新加入的人要一次拿7500元的原价商品之后才能成为经销商,第二次购进产品时就可以半价拿货,而很多上线,都会忽悠下线一次拿3个7500元的原价商品。“我最早的时候因为不会说,就让我老师帮我去说,没想到有两次分别被两个老师抢走了我的下线。”

周姐说,还有一种比较便宜能快速拿到半价商品的做法就是:购买一个一千多块钱的鞋垫,之后也能半价拿货。但是这些上线都不会给下线们说。

不但没赚到钱 还搭进去了不少

周姐说,加入权健的人大概有两种,一种是被亲朋好友给拉进来的,奔着挣大钱的目的来的,还有一种就是为了治病加入进来的。

在权健,有一套“A”字形双轨制的提成方案,比如C发展了AB两个人,那这就相当于对对碰,就能分别拿到450元,共计900元提成。而之后AB各自发展,也都是这样。AB分别发展拿到两个人对碰的提成之后,C才能拿到钱。如果A发展得好,B发展得不好,这样对对碰如果碰不上,C还是拿不到下线的提成。如此一来,就逼着C不断帮下线去完成任务,以此保证自己的收益。

“如果是一连串糖葫芦的模式是拿不到钱的。”周姐说,这种方式的陷阱就是你其实很难能拿到太多提成,因为每个人发展的下线都不可能平衡的。

周姐说,这在直销圈叫双轨制。还有的直销品牌采用的是太阳系制。

而拉人去听课也不是完全免费。一般来说,在济南每周都有公司安排的大巴车拉着人去天津。一个人头是200元,这个钱是需要下线自己交的,每次去上线都要陪同,如果上线一个月去4次,就是800块钱。

周姐说,而所谓听课,讲的都是如何发展下线,如何赚钱,课堂上并不讲产品的知识。“我是购买了产品成为经销商之后,才自己一点一点去了解的。”

还有一次,周姐的一个下线开了一家火疗店,让周姐帮他垫付一年的房租,周姐就给她打了12000元,没想到那个店开了一个月,下线就借机跟周姐吵架闹翻了,最后钱也没有要回来。

采访中,周姐说得最多的一句话就是,“我这个人太直,不会忽悠人,不适合干这一行。”

据其介绍,原本她在一家保险公司工作,退休后想着干点活贴补家用,没想到就接触到了权健,不但没赚到钱,还搭进去了不少。而现在,她一个人还在网上干着兼职卖东西,不管怎样,赚一点是一点。