

在直播间“免费”教授“健康养生知识”,实际为的是卖课卖货 “养生”直播“围猎”老年人

“养气血、健脾胃,教你一招解决身上的老毛病……”看到这类短视频的推送,不少老年人都会忍不住点进去一看究竟。结果,点开“报名”就会弹出一个二维码,扫描二维码,手机弹出收费提醒,并显示只需几元钱甚至不要钱,就可连续收听多堂“养生课”。于是,一些老人心动并交费,与一位“养生老师”加上了微信。

也就是从这一步开始,事情逐渐失控……

“养生群”背后隐藏“无底洞”

“我姥姥从某短视频平台被引流进入了一个‘养生群’,每天一到时间就打卡上课,平时干什么都没有这么准时。她不但上课雷打不动,而且陆陆续续花了不少钱,买回一些‘养生保健产品’。”网友吴先生告诉记者。

这不是个例,不少网友也在社交平台上分享了家中老人的类似遭遇。有网友说,自己的母亲被亲戚拉入了一个“养生群”,“老师”打着教“健康养生知识”的名义直播讲课,母亲天天都要上够一定的时长。直播间还高价售卖三无“保养品”,他母亲3个月不到就花了3000元钱,像着了魔一样,不听众劝……

近日,记者通过某短视频平台的引流,报名参加了某“养生课程”,同样遭遇了网友反映的“进群——打卡上课——高额收费”的完整流程。

首先,此类“健康养生教学课程”在短视频平台投放广告视频,当消费者想报名参加时,就会被诱导扫码添加“养生老师”微信号,随后便被拉进微信群,在群内收看课程直播。通常,这些直播以私域直播的形式出现。

从进群开始,群内几位自称是某“资深养生老师弟子”的人就开始对学员们进行严格的管理。汇报身体症状以判断体质,每天在指定时间观看直播听“养生知识和功法”,每天在群内汇报自己练功的情况……如果学员忘记收看直播或者未汇报练功情况,这些群内负责管理的“老师”还会马上私信催促学员上线。

这些都是为最后收费进行的铺垫。当几天直播课程结束后,真正的重头戏才开始。

课程最后一天,群内的老师会亮出“大礼包”,告知学员,交纳近2000元的学费后就可以继

汇报自己的年龄、身体状况,有基础病的老年人会成为重点关注对象。“不吃药也不打针”“清

各种攻势让人难以招架。更有甚者,“老师”会抓住老人害怕生病的心理,对老人施



资料图

续听后续的课程,还会附赠一系列保健品。另外,“养生老师”还会针对学员不同的身体情况制订一对一指导……

“同学,不报名是无法收看课程的。”

一番话术下来,学员们感觉自己好像捡到了大便宜,当场下单。

走不出的套路:私域直播+洗脑+穷追不舍

有人可能会纳闷,一向节俭的老年人为何会轻而易举地被陌生人拉入微信群,并甘愿大笔消费?答案是环环相扣的套路。

首先,这些打着“养生”旗号的机构会在短视频平台筛选目标人群,以“免费健康科普”或者“低价养生课程”作为引流入口,将潜在客户带入聊天群的“私域直播”。这类直播链接通常由某小公司提供,在业内专家看来,短视频平台很难对这类直播间进行有效监督。

当潜在客户进入到私域直播的聊天群后,“导师”“班主任”就开始对群内的学员进行有针对性的“教学”。学员入群后,要

除体内垃圾”“少花冤枉钱”……一系列话术轻松拿捏老年人。还有的“老师”称,练功可控制高血压,摆脱长期服药的烦恼。

“养生群”中学员与老师的对话

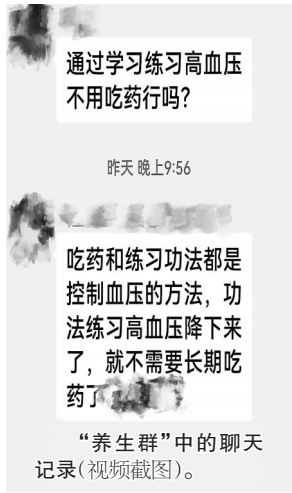
“你这个问题属于气滞血瘀”“堵了就要疏通”“疾病现在还在萌芽期,如果不进行管控,以后就会发展”……

会有学员时不时在群里咨询“老师”该怎么办,答案也只有一个:跟着“老师”好好学“养生课”。

套路的高潮就是最后的售课环节。

“你去算过这么一笔账吗?每一年,去医院看病、买药花了多少钱?去理疗、买保健品花了多少钱?”“老师真的不想落下你,老师希望你下定决心。”

一系列持续不断的、语重心长的私信“劝导”,让你感觉到“老师”真的很关心你的健康,不报名对不起“老师”。更耐人寻味的是,有不少“学员”会直接在群里晒出自己报名的交费记录,营造出“养生课”销售火爆的氛围。



压。有一位网友就在社交平台曝光,一个“养生学堂”甚至会用“不报课,以后就在医院交费窗口后悔吧”等话语威胁他父亲,让其产生心理压力。

孤独的老年人与法律“灰色地带”

一方面,五花八门的“健康养生直播”疯狂收割着老年人,

另一方面,一些行为游走在灰色地带,是否涉嫌违法难以界定,让监管难度增加。

北京市义派律师事务所公益法律中心执行主任李恩泽接受采访时表示,《中华人民共和国广告法》第十七条中明确规定,除医疗、药品、医疗器械广告外,禁止其他任何广告涉及疾病治疗功能,并不得使用医疗用语,也不得使用易使其推销的商品与药品、医疗器械相混淆的用语。

以这些“老师”的宣传话术为例,有些直播群内声称,靠“养生课”教授的“功法”控制病情以后,不需要去吃药、看病。类似话术可能误导消费者,构成虚假宣传。不过,更多时候,直播中并不会用到“可以治疗、治愈某种疾病”的表述,而是转换用语,对学员进行洗脑,或者用“肝宝宝”“脾宝宝”等模糊用语,这种情况较难被判定是否违法。

另外,对学员收看直播、汇报学习进度的监督是否涉嫌侵犯隐私,也需要依照实际情况来判定。不过,若这些机构借机在直播间售卖一些三无“保健品”等,则涉嫌违反产品质量法、食品安全法等法律,要追究其法律责任。

在李恩泽看来,针对此类问题,有必要畅通举报机制,此外,监管部门也应该加强突击执法检查。

不过,现实中,有一些子女在发现老人沉迷“养生”直播后,却放任不管。

“我姥姥现在都还在那个微信群里坚持学习。因为她自己很痴迷,所以家人并没有强迫她退出。”吴先生告诉记者,有些机构不会一次性让老人付出巨额费用,而是选择“细水长流”,这样,老人的子女也不会太在意。正因抓住了家属的心态,他们才能把老人长期“捆绑”在微信群里。

有一位家属说:“老人在这些微信群里获得的最重要的东西可能是情绪价值,有人每天对她‘嘘寒问暖’。如果强制让老人退群,万一把她气出病来就不好了。”

或许,除了监管,给予老人更多陪伴,减少他们对疾病与死亡的恐惧,才是最有用的良药。

据中国新闻网

“糖友”如何预防糖尿病足?

河北省沧州中西医结合医院东院区 吴琼

糖尿病足发病机制复杂,主要的原因是长期血糖控制差,诱发因素为外伤、感染、营养状态差等。应如何预防足部损伤呢?

(一)注重足部护理

(1)37~40℃温水洗脚,持续5~10分钟。可用温度计测量水温,或让家人帮忙测量水温。

(2)双脚洗干净后,用毛巾擦干,观察足底、趾缝有无出现水泡、破皮、足癣、鸡眼等。趾甲有无灰指甲、嵌甲等情况。

(3)正确修剪趾甲,如有

畸形,及时到糖尿病足专科就诊。

(4)选择柔软、宽松的鞋子;每天更换袜子,建议选择浅色棉袜,便于发现足部破损。

(5)足部皮肤干燥,可涂抹润肤霜,但一要避免趾缝间。若是伴有真菌感染,配合抗真菌治疗,切勿用指甲抓挠。

(二)运动改善足部循环

适当增加运动改善循环,可在床上以“空蹬自行车”的方式进行锻炼,增加足部血供。

这里,有最具特色的沧州非遗美食;这里,有汇聚文化内涵的农副产品。自名优特产品展销中心正式成立以来,便得到了很多市民朋友的认可。

在这里不仅可以购买到沧州各县特色传统美食,而且可以购买到省外原产地特色产品。目前,名优特产品展销中心已入驻沧州本土几百种产品,以及几十款外省域原产地特产。外源地产品合作的省份已扩展到四川、内蒙古、大连、福建、云南、海南等多个省份。

名优特产品展销中心现已入驻的产品,包括任丘亿根纯红薯粉条、东光连镇王记花生米、东光桑葚干、刘记酥糖、盐山蜜薯、南皮祁家窝头面、河间驴肉、任丘王疯子红咸菜、南皮寨子甜醋、沧县原生态蜂蜜、宋馍馍面花、荞麦片、桑叶小麦粉、蔬菜面、橄榄油、桑葚干红、灯笼红玉米糝子、石磨面粉、石磨杂粮粉、老冰糖、

古法红糖、稻时佳五常大米、盐皮蛋、崔一元小磨香油、芝麻酱、白小嘴山药、铁棍山药、时记益养黑粮、时记八珍杂粮、时记黄金小米、金丝小枣醋、时记芝麻酱花生酱礼盒、广盛源寨子甜醋、广盛源寨子老醋等,这些产品均可现场购买。

熟食及水果类的产品可进行预订,包括:盐山朱记扣碗、盐山刘记猪蹄、奇美香肠、南皮孙家老席、东光李文煥烧鸡、东光李保贞烧鸡、碧洁农业桃子、番茄、甜瓜、丰稔农业蔬菜等。

名优特产品展销中心除了销售特色美食,还创办了“赶小集”“小小集”等一系列活动。“赶小集”邀请商家现场销售的沧州美食,吸引了不少铁杆粉丝;名优特产品展销中心推出的“小小集”活动,也让不少读者眼前一亮。

为更好地服务“三农”,解决产业一线的实际问题,发挥助农、带农、联农、扶农作用,沧州日报社“助农产品

推广总站”以及三家乡镇驻沧报“助农产品推广站”,在名优特产品展销中心举办了挂牌仪式,三家农业合作社成为首批签约单位。

在推出系列活动的基础上,名优特产品展销中心围绕线上,开展的社区营销群、会员群也红红火火。目前,线上已发展会员数千人。独具特色的美食,让会员拍手称赞,评价极高。

名优特产品展销中心也期待您的光临与合作加盟。

地址:沧州市运河区浮阳南大街新闻大厦门口北第三个门市 沧州日报社·全媒体融合发展交流中心

乘坐1路、138路、29路、158路公交车即到

营业时间:上午9:00~12:00
下午2:30~5:00

咨询电话:18931777908
15132731602

沧州各县特色美食齐聚

名优特产品展销中心等您来