



(香港) 邱彼德 著

— 汇聚保健产业最新资讯 —
— 倡导教育销售致富理念 —

保健 致富

健康产业 + 教育销售 = 21世纪第一商机

独立生意人、自由企业家、营销经理创业指南

THE HEALTH
CARE GETS RICH

大众文艺出版社



(香港) 邱彼德 著

汇聚保健产业最新资讯

倡导教育销售致富理念

保健 致富

健康产业 + 教育销售 = 21世纪第一商机

独立生意人、自由企业家、营销经理创业指南

THE RIGHT CARE
CAREGIVERS RIGHT

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

保健致富 / 邱彼德著. —北京: 大众文艺出版社,
2005.8

ISBN 7-80171-769-4

I. 保… II. 邱… III. 保健—普及读物
IV. R161-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 099394 号

保健致富

作 者 邱彼德
责任编辑 宿春礼
出版发行 大众文艺出版社
地 址 北京市东城区府学胡同甲1号 邮编: 100007
经 销 新华书店
印 刷 北京广益印刷有限公司
开 本 787 × 1092 毫米 1/16
印 张 16
字 数 140 千
版 次 2005 年 9 月第 1 版
印 次 2005 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 7-80171-769-4/R · 19
定 价 24.00 元

版权所有 翻印必究



教育消费者，让消费者明白保健产品和服务的“教育销售”，是未来保健致富的最大商机。直销业的最大优势正在于此。但是，有些直销公司至今仍不明白本身事业的特性，仍然仅仅把自己定位成销售产品和服务给最终使用者的公司，而不是教育顾客的公司。直销商应该辨别销售和教育的差异，还有实体销售和教育经销的不同，才能充分发挥优于传统零售商的“深度接触”优势。

21世纪的销售实际上包含两个过程：

1. 给消费者传递有关的改善生活的产品和服务的新资讯。
2. 拥有销售产品和服务到消费者手上的实体渠道。

要掌握保健致富的商机，不外乎两个基本领域：

1. 栽种、寻找、采收、运输能调理健康的食物；
2. 教育消费者如何选择健康食品和控制食物的总摄取量。

在保健产业中创造无限财富的两个重要原则：

1. 只要假以时日，专业分工自然产生先进技术，于是个人得以无限制地生产单一产品或服务，创造出无限的财富。
2. 社会的整体财富只是受限于销售、消费的人数和交换自己专业生产的产品和工具。



作者简介：

邱彼德 香港保健产业咨询研究公司
总裁，有5年以上的研究与演讲经历，同
时他是多家国际知名的直销公司顾问和
培训师，如今，他亲自领导着一家以保
健品为主的直销顾问有限公司，以便能
够实践他对保健事业的追求。2001年以
来，他经常在许多著名直销公司的业务
交流会上做演讲，传播先进的保健营养
和教育销售理念。

责任编辑：宿春礼

封面设计：



目 录



前言 健康问题与致富机会

- 创造财富的最佳机遇→3
 - 认识自己的健康→6
 - 你应该知道健康的道理→7
 - 健康的心灵存在于健康的身体→9
 - 理想健康的五大要素→10
 - 生活方式的重要性→11
 - 保持年轻的窍门→13
-

上篇 保健篇

第一章 食物和营养出了什么问题

- 我们还能吃到有营养的食物吗? →19
- 农药残留物和转基因食品的危害→20
- 牺牲你的营养品,“中和”有毒物质→21
- 目前人类食物两大问题→23
- 热量摄取和燃烧的秘密→24
- 为什么我们的脂肪长得如此快→25
- 蛋白质、维生素和矿物质的重要性→27
- 垃圾食品的诞生→29
- 现代食品创造保健商机→31
- 产生营养问题的核心:空壳食品→32
- 合成和天然的维生素是不同的→34
- 天然维生素:最好的结构→36
- 人类需要矿物质→37
- 优秀营养物质的秘密→39
- 身体健康的关键→41
- PH值和缺钙是身体健康与否的指标→42

第二章 保护你的心脏

心血管疾病的危险因素和早期信号→45

体检是节约成本的方式→49

转脂肪的超级危险→50

油脂类食物的误区与最新理论研究→51

好脂肪是重要的→54

坏脂肪的可怕→55

第三章 神奇的抗氧化剂

我们必须知道的抗氧化剂理论→59

自由基的危害→61

自由基的产生与可怕→63

“健康卫士”——补充外源性的抗氧化剂→65

新的致病原因→68

抗氧化剂有效的证据→69

动物实验说明抗氧化剂有效→71

第四章 来自水和空气的威胁

水构成了生命→73

水是万能溶剂→75

正常水合作用→76

不要饮用未经净化的水→77

水在体内的作用→77

你应该喝什么样的水→78

从水中汲取基本营养并排除身体毒素→80

健康活力的自然解决方案→82

先进的水科技→84

许多人都不知道的四大水权利→85

来自空气的威胁→86

“香烟”悬浮微粒同样危害健康→88

目 录



目 录



- 每抽一根烟减少11分钟寿命→89
- 空调症候群→90
- 负离子对身体的帮助→91
- 阳光的价值→92
- 生存的阳光问题→93
- 另类的死光——电磁波→95
- 电磁波干扰褪黑激素→97
- 移动电话电磁波会造成胚胎畸形→98
- 电脑辐射的威胁→99
- 家用电器——隐藏过敏、致癌危机! →99

第五章 对牛奶的重新认识

- 牛奶有问题吗? →101
- 牛奶和人乳的差别→102
- 摄取牛奶与疾病的关系→103
- 摄取牛奶无法阻止骨质疏松症→105
- 为什么会得骨质疏松→106
- 人类应当尽早放弃乳类制品→108
- 全球乳品业的骗术→111

第六章 补充维生素

- 维生素缺乏是身体机能失调的原因→115
- 我们需要维生素补给品吗? →116
- 维生素C→119
- 维生素A和 β ——胡萝卜素→120
- 维生素E→121
- 维生素B₁(硫胺素)的需要→121
- 叶酸及维生素B₁₂→122
- 维生素B族是一个完整的复合体→123
- 每日所需的维生素B→126
- 维生素C的丢失→127

维生素D的需要→128

维生素D的来源→129

第七章 酶、纤维素和蛋白质

永葆青春的源泉——代谢酶→131

拯救生命的代谢酶→132

消化酶和食物酶的秘密→134

服用活性植物酶→137

植物纤维的重要性→138

膳食纤维的分类→139

膳食纤维的生理作用→139

膳食纤维缺乏→141

蛋白质的重要性→142

蛋白质的供给→144

蛋白质缺乏时出现的症状→145

蛋白质的“负面作用”→147

下篇 致富篇

第八章 保健致富快车道

迎接保健致富的商机→151

科技突破带来新的商机→153

只有大众化才能挣大钱→153

纽崔莱的出现——划时代的事件→155

纽崔莱引发的销售革命→156

保健产业充满了赚钱的机会→157

“花钱买健康”→158

“亚健康”呼唤优质保健产品→159

需求扩大 价格下降→161

中国保健品的营销战略→162

目 录



目 录



第九章 保健产业与教育销售

- 今天的财富蕴藏在销售领域→165
 - 21世纪的教育销售→167
 - 直销业的人性营销优势→168
 - 直销业刚刚进入黄金时代→170
-

第十章 保健直销的顾客服务

- 为顾客开立一个感情账户→171
 - 推销宝典：帮助顾客更喜欢他们自己→172
 - 将全部注意力放在顾客身上→174
 - 让顾客觉得自己很重要→175
 - 处在融洽愉快的气氛中→176
 - 不要为了利润而服务顾客→177
 - 永远赢得顾客的心→178
 - 顾客至上是成功销售的重要因素→179
 - 哲学家推崇的“代价法则”→180
 - 服务第一，销售第二→182
-

第十一章 保健品的客户分析

- 分析顾客需求心理→185
- 老年人的保健需求→187
- 老年人的自尊心理→188
- 老年人的情感分析→190
- 老年人的乐趣分析→193
- 老年人保健品消费的心理特点→195
- 中年保健消费心理分析→196
- 女性保健消费心理分析→198
- 知识分子消费心理分析→199

第十二章 销售产品的技巧

- 打动人心的商品说明会→201
- 顾客购买的AIDCA五阶段原理→202
- 让商品说明生动起来→204
- 找出商品的FAB→205
- 顾客参与法→206
- 产品证据的重要性→207
- 运用说服力的技巧提高零售量→208
- 商品展示达到美好印象的6个原则→210
- 值得复制的“展示原则”15条→211
- 使顾客产生“参与感”→212
- 唤醒顾客的购买动机→214
- 顾客的购买动机分为两类→215
- 销售循环——销售的五大步骤→217
- 第一步骤：强化吸引客户注意力的要领→218
- 第二步骤：引发对方兴趣的秘诀→220
- 第三步骤：让客户相信你和产品的技巧→221
- 第四步骤：引发客户购买欲求并发掘客户
真实需求的技巧→224
- 第五步骤：有效成交的技巧→227
- 当产品削价的情况增加时→231
- 产品介绍的10个黄金法则→231
- 难以开口要求成交的8大原因→233
- 7个帮助你开口成交的妙方→235
- 如何完成终极成交的法则→236
- 顾客处在“购买高潮”时的征兆→238
- 如何快速促成交易的3个原则→240
- 终极客户喜欢的销售者的5种特性→242
- ABC促成法：制造紧迫感的4条经验→242
- 成交的7种技巧→244

目 录



前言

健康问题
与致富机会



THE HEALTH
CARE GETS RICH



前言

健康问题与致富机会

创造财富的最佳机遇

每十年就会有一些配合时代的伟大产品出现。在20世纪里，70年代是微波炉，80年代是录像机，90年代是电脑及互联网。在80年代把握机会的，现在都成了百万富翁；而在90年代把握机会的，则成了亿万富翁。你认为未来几年的趋势是什么呢？世界顶尖经济科学家保罗·皮尔兹(paul pilzer)预计2010年，与健康相关的产业每年将为美国经济带来10 000亿美元的收益，这些收益来自为大众提供增强健康、提升美丽、延缓衰老或预防疾病的产品和服务等等。

健康产业在二十年前并不存在，但今天，它的收益已高达2 000亿美元，相当于美国整体汽车产业收益的一半。由2000年至2010年在健康产业的消费将由2 000亿增长至10 000亿美元，足足提高了五倍。为何升幅这么大呢？为何这个升幅是可



以预计的呢？原因就出在二次大战后出现的新生族身上。

这群新生族就是今天37至55岁的人，正值事业高峰期，经济收入非常可观，消费能力异常庞大。就是他们促使房地产的增长，带动运动用品、汽车、个人电脑及互联网的消费。目前美国经济总值是100 000亿美元，其中50 000亿就是由他们创造的。

虽然战后新生族只占美国人口的30%，但他们的消费额却占整体经济的50%。更重要的是，他们未来会新增10 000亿美元的额外消费。

如果你愿意把握，这就是你前所未有的机会。但你要怎样才能把握住这个机会呢？大量事实证明：你可以成为医护从业人员、生产商、零售商甚至是分销商。

医护从业人员，例如医生、按摩师、治疗师，你需要付出高昂的学费、保险费，以及长时间不停地学习和工作。生产商，你需要大笔资金设计厂房以及进行研究。零售商，你需要支付庞大的特许经营费、经营费、存货费、员工薪金以及一星期7天的工作时间。**最有利的就是分销商。**

未来二三十年，最大财富并不在于生产，而在于分销。美国最大的百货连锁店沃尔玛(walmart)、联邦快递以及在互联网上卖书的亚马逊(amazon.com)都在从事分销业务。他们均有一个相同的名称，就是分销商。这些公司把顾客认可以及必需的产品或服务进行有效地分销，创造了巨额财富。

另一个重要的话题是，由于世界范围内对商业的无知，特别是对新世纪的财富金钱观的无知，21世纪最大的财富，首先将会来自教育消费者如何形成新的财富观念以及引导消费者怎样创造财富、实现财富。在实现财富的过程中，分销渠道成为最重要的创造财富的源泉，然后进入分销的渠道，从而参与世界财富的分配，这是一项思想敏锐的生意。更好的产品，更好

的分销，给每个人带来更好的机会。

仅仅因为5 000万美国新生族，就会产生1 000亿美元的现金消费，从而创造出相同数据的财富，以及带动超过这个数目的社会经济发展。另外，欧洲以及亚洲和美洲的新生族们，他们同样会加入这股寻找财富、永葆健康和永驻青春魅力的洪流中。他们想玩滚轴溜冰，他们想驾驶跑车，他们不想衰老，他们不会停止追求，他们愿意为了保持自己的健康活力而付出任何代价。

未来十年，美国的新生族在追求健康的消费上，将由2 000亿增长到10 000亿美元，从世界范围来讲这个数据几乎可以是天文数字。那么，面对这些财富，你准备好了没有？

商业成功首先需要好的产品、服务和体验，然后有好的商业模式。分享那些已经被证实的成功模式，是最快的方法。谈到分销模式，就不能不提到两个人，一个是比尔·奎恩博士（bill quain, PH.D），另一个是贝克·哈吉斯。比尔·奎恩博士虽是一个盲人，但他是一个智者。他洞察到人类的三种消费类型：一是生产者，二是消费者，三是生产消费者。通常生产者生产和销售产品或服务，他们是人类需求的提供者，他们是赚钱的人；消费者是花钱的；而消费商（又称为生产消费者）因为他们参与了实现财富的商业模式，所以他们在聪明地花钱的同时又在赚钱。这就是比尔·奎恩博士的消费商分销模式。

贝克·哈吉斯的《管道的故事》同样说明了一个引人入胜的分销模式。面对新世纪、新商机，你是给自己修建一个财务自由的管道，还是永远自己挑水喝呢？你是建立自己的分销有限公司，做自己的CEO，还是给别人的管道当雇工呢？

这个模式你可以从家庭开始，不需要很多资金，也不用支付员工薪水。这个生意可以从空余时间开始，但可以赚到数千数万美元的月收入。试想现在是1982年，有个叫盖茨的人，邀

请你投资他的个人电脑生意，有谁会相信他呢？这次你又会怎样做？美国最大的百货连锁店创办人山姆·沃尔顿(sam walton)在44岁那年创办了沃尔玛(walmart)，61岁时成为世界首富。今天你的借口又是什么呢？有一件事是可以肯定的，今天你看了这段文字、这本书，你再不能说：“我当时不知道……”

将来，当你的子孙问起你21世纪初的繁荣景象时，你会怎么回答？你会跟他说你怎样装备了自己，把握住了机会，还是找个借口解释，为何你又错过了机会。

二次大战后出生的新生族会在未来数年内彻底改变整个世界的经济趋势。你一生中还有多少这样的机会呢？无论如何不要再错过这次机会！

那么先让我们来认识一下什么是当今社会的健康问题。

认识自己的健康

我们大多数人对健康的定义并不了解，所以我们才变得越来越不健康。许多人仅仅根据身体的外表来判断自己是否健康，其实这是极端错误的，等到身体出现异常往往已无法补救了。轻微的症状，最后也会导致严重的疾病，因此只要健康稍有脱轨现象，就应该立即注意。认识健康已经成为今天的一个重要课题，只有认识健康才能拥有健康。

每个人生病以前都是健康的，但在健康状况出了问题后，你是否意识到，只有在病情尚未恶化之前及时预防，才能免于疾病的痛苦。

日常生活中，很多征兆我们必须随时注意，包括体重、消化及排泄的情况。如果体重维持不变，消化与排泄均保持正常，那么应该不用担心自己的健康状况。这些事情听起来似乎