

JU XIN HOME

巨欣家园

内刊

2010年8月
总第 第1期

【创刊号】

集家人智慧

汇健康精华

聚营销宝典

建和谐家园

P4

珍福泰牌核酸喜获

上海世博会国际制造行业十大创新品牌

P13 回归营销

P15 医生眼中的核酸

P27 老年三大常见疾病的最新治疗方案

P33 好大一个家

P50 巨欣模式实战解析

热烈庆祝
《巨欣家园》创刊



贺《巨欣家园》创刊

大家大道

《巨欣家园》在巨欣全体大家庭成员的期盼中终于诞生了！为什么要以“大家大道”这个主题来写《巨欣家园》的创刊词呢？

道，即世间万物发展的规律与趋势。小家小道，大家大道。巨欣文化代表了巨欣大家庭发展与振兴的基本规律和发展趋势，是巨欣人的思维、行为模式。因此，巨欣文化就是巨欣大家庭的大家之道。而《巨欣家园》则是以集家人智慧、汇健康精华、聚营销宝典、建和谐家园为指导思想来弘扬巨欣文化的。《巨欣家园》承载了巨欣文化播种机、传播站的重要使命，是巨欣大家庭全体成员共享的精神家园。

小家之道在于孝，因此演绎出了“小孝治家，中孝治企，大孝治国”的至理名言；大家之道在于和。只有和，才能实现各发展要素之间的最佳配合与协调，才能迸发出巨大的推动能量，“和则顺，和则昌”是人类智慧的结晶，是万事万物发展的当然的源动力。巨欣之家再大，大不过国家。巨欣人再智慧，大不过国家的大智慧。国家尚以和谐为社会发展的主旋律，况巨欣之家呢？巨欣文化的最终目的是以和谐为动力，打造和谐的巨欣大家庭。

怎么理解和谐呢？星云大师讲过一个“天堂与地狱”的故事：在地狱里，人们用的筷子是三尺长。吃饭的时候，大家都拼命的抢着吃，可很难把饭送进自己的嘴里，往往被坐在对面的人抢吃了。所以，地狱里的人总是在抱怨地狱的炎凉；在天堂里，人们用的筷子同样是三尺长。吃饭的时候，大家竞相往别人的嘴里送饭，大家其乐融融，共享着天堂的美好。从这个小故事里我们可以得到启迪，何为和谐？尽管和谐一词涉及的面很宽，道理很深奥，但人人爱我、我爱人人、相互关照、成果共享，无疑将是和谐社会、和谐大家庭建设成果的重要标志。

和谐是万物之道。巨欣大家庭已经取得的发展成果，有哪一项不是由和谐而生，又有哪一项不体现着和谐的力量呢？正是经营客户、自然疗法、会员理事会、会员积分制等巨欣模式的精髓，处处以和谐为准绳，以和谐为动力，才打造出了“人人爱家，家爱人人”的巨欣盛世。

大家大道，道不同不相为谋。说道不等于做到，做到不等于得到，得到不等于得道。只要巨欣大家庭全体成员同家同道，视大家庭的利益高于一切，坚持以和谐为动力，以和谐为目的，就一定能够在巨欣文化的引领下，打造出属于我们自己的，大家共享的美好的巨欣家园！

总编 徐瑞泽

二〇一〇年八月

全景《巨欣家园》

栏目设置：

家庭新闻、前沿动态、自然疗法、专家门诊、我爱我家、荣誉殿堂、营销茶馆、点将台。

家庭新闻：

巨欣总部、各市场、各级会员理事会重大新闻报道。

前沿动态：

围绕基因科技及核酸产业、产品的前沿健康理论、成果、信息；自然疗法生命定律的科学阐释。

自然疗法：

简单易行、行之有效的自然疗法食疗、心疗、体疗实践手段推广；会员自然疗法实践心得。

专家门诊：

针对老年常见病的核酸防病、治病的机理阐释；会员疑惑解答。

我爱我家：

会员理事会专栏。各级会员理事会会员服务活动动态、工作经验推广、会员作品展示。

荣誉殿堂：

巨欣大家庭成员先进事迹报道；表彰不同阶段的先进典型。

营销茶馆：

探讨巨欣模式的实战应用；解答市场行销难题；营销基本常识与原理。

点将台：

指定专人就某一事件、论题、观点发表意见。





编委组成员：

总顾问：张 竞 耿伟华
总 编：徐瑞泽
执行总编：于悦
副 总 编：王萌
美 编：张会永

栏目负责人：
家庭新闻：吴文涛
电子信箱：109045054@qq.com

前沿动态：鄂 刚
电子信箱：458336186@qq.com

自然疗法：王 萌（兼）
电子信箱：wangmeng7354@yahoo.com.cn

专家门诊：解国涵
电子信箱：657820862@qq.com

我爱我家：尹协力
电子信箱：juxin2010@qq.com

荣誉殿堂：于悦
电子信箱：yuyue888888@qq.com

营销茶馆：徐瑞泽（兼）
电子信箱：reze@163.com

点 将 台：罗岩
电子信箱：luoyan0451@163.com

巨欣家园

CONTENTS

目录

1p 贺《巨欣家园创刊》大家大道 徐瑞泽

家庭新闻 Family news 4

4p 热烈庆祝珍福泰牌“三联因子”核酸喜获
上海世博会国际制造行业十大创新品牌

5p 迎接新形势 赢取大未来
总部自然疗法店内行销进行时 鄂 刚

6p 强抓“两线一贯彻”，夯实理事会建设基础
豫陕大区2010年度第二次全体工作会议圆满结束 马世中

7p 理事会领导勇挑大梁
吉林市场问鼎上半年单场销量冠军 罗 岩

10p 兰州市场员工苦练内功
咱有“金刚钻” 敢揽“瓷器活” 于 悦

11p 自然疗法破解徐州市场“三新”难题 宋二强

12p 只有自然疗法才能救健康，只有巨欣模式才能救市场
牡丹江市场销量破万 直奔翻番目标 张 军

13p 回归营销 徐瑞泽
——营销总经理徐瑞泽在第五届服务营销论坛上的讲话

前沿动态 Front tendency 15

15p 医生眼中的核酸

17p 前沿信息

- ◎加拿大研究发现——核糖核酸干扰可抑制癌症活跃基因
- ◎“超级病菌”向全球蔓延 已致多人死亡
- ◎核酸代谢治疗肿瘤癌病变及肿瘤
- ◎糖尿病与核酸营养
- ◎高血压冠心病核酸疗法很有必要

自然疗法 Nature therapy 20

20p 自然唤醒健康 王 萌

22p 自然疗法实践小手段 鹿鸿鹏

- ◎食疗——老年人吃水果的学问
- ◎体疗——老人“臂跑”赛过腿跑
- ◎心疗——老来防伤感
- ◎自然疗法养生保健歌

24p 大笑疗法心得——大笑疗法好 史向东

25p 我与自然疗法情意深 张廷荣

26p 80岁老人们浅谈健康长寿的问题 吉林市场80岁爱心小组

专家门诊 Visit to a specialist 27

27p 基因论病 整体治疗 解国涵

老年三大常见疾病的最新治疗方案

- ◎心脑血管疾病
- ◎糖尿病
- ◎癌症

31p 核酸服用者的十大误区 解国涵

32p 热烈欢呼“生命定律”被揭示 解国涵

我爱我家 I love my family 33

33p 好大一个家

38p 会员作品展示

- ◎书法作品 邯郸市场
- ◎藏头诗：珍福泰是国际制造十大创新产品 梁 军
- ◎基因与核酸 阿木尔
- ◎最佳保健品——珍福泰 毛益民
- ◎小快板：温馨家之事——记爱心帮扶小组 厚芝萍
- ◎京韵大鼓：赞珍福泰体验店 张 勤
- ◎生死两重天 胡晋卿
- ◎赞巨欣公司 黄钦祥
- ◎改编歌曲：再相会 王继忠

43p 理事会动态

- ◎巨欣人 看世博 焦爱英
- ◎辽宁朝阳地区理事会工作经验交流 赵玉芹
- ◎你健康、我健康、大家都健康 徐淑云
- 记鸡西市场开展有氧健身操活动
- ◎吉林理事会会员服务活动 陈运本
- 记学习自然疗法、推行自然疗法

荣誉殿堂 Honor palace 45

45p 经营之神——记吉林省延吉市场总经理李淑英 于 悦

46p 黑马传奇——记黑龙江省牡丹江市场总经理李芳红 于 悦

47p 冠军风采——记黑龙江省牡丹江东宁市场 张 军

48p 爱家楷模——记全国会员理事会总会副理事长
牡丹江会员理事会理事长杨宝恩 罗 岩

49p 兴家先锋——记吉林桦甸市场会员理事会理事长韩振邦 罗 岩

营销茶馆 Marketing Teahouse 50

50p 巨欣模式实战解析 徐瑞泽

- ◎巨欣模式下，销量翻番的总体工作思路是什么？
- ◎贯彻巨欣模式，员工、经理、理事会领导究竟该干什么？
- ◎让会员如何感受到“分”就是“命根”？
- ◎“爱心小组”怎么成立？如何展开工作？
- ◎如何搞好体验行销？
- ◎理事会成立后，每次召集全体会议总是只有少数较固定的成员参加？
- ◎我想搞一次郊游，只让能带新资源的会员和新资源客户参加，可以吗？
- ◎加大会员积分回馈力度，仅以重大旅游，比如世博会为主线带动销售是否妥当？
- ◎店内宣讲自然疗法，为何新资源客户仍难以消化？

点将台 Dian Jiang Tai 54

54p 服务于心 家人更亲 李宁军

54p 21世纪营销十大主题 马世中

56p 开展理事会工作的体会 李道双

58p 让巨欣再创新天地 徐丽卿

59p 巨欣模式 事半功倍 陈 玲

投稿须知



本刊是巨欣内部刊物，是集巨欣大家庭成员之智慧集成的。本刊既发表创作作品，也发表推荐摘编稿件。因此，特提醒投稿者注意以下事项：

①作品体裁不限、形式不拘、字数不定。新闻、市场及理事会活动记录、市场及理事会工作经验介绍、市场人员工作经验介绍、集体及个人优秀事迹、会员服用产品体会、会员参与活动心得、前沿科技动态、故事、诗词、散文、游记、回忆、随想、轶事、对联、谜语、幽默、笑话、歌曲、书法、美术、摄影、漫画等皆可。

②本刊所刊登作品均为与巨欣息息相关的内容，并十分注重质量上乘的作品。

③投稿无截止时间，您可以随时随地向投稿信箱进行投稿，我们会及时查收您的作品。

④投稿作品请以电子稿件的形式发送至投稿信箱，请标注作者所属地区、姓名、职务，并附加照片（是否刊登根据排版情况而定）

作品刊登后将根据公司所下发的稿费规定支付相应稿费。

联系方式：

咨询电话：010-89506894 / 6249
投稿邮箱：yuyue888888@qq.com





热烈庆祝珍福泰牌“三联因子”核酸喜获 “上海世博会国际制造行业十大创新品牌”



■本刊通讯员：巨欣健康机构市场部总监 吴文涛

本刊讯 由北海市巨欣生物科技有限公司生产的珍福泰牌“三联因子”核酸产品，近日喜获“2010年上海世博会国际制造行业十大创新品牌”。该奖项由联合国开发计划署执行机构——国际信息发展组织、上海世博会DEVNET馆、环球商会联盟筹委会、中国制造厂商协会联合颁发。颁奖仪式将于2010年10月19日在上海世博会DEVNET馆隆重举行。届时，将有全国人大、全国政协等国家及部委领导人、国内外著名商界领袖、联合颁奖机构领导、数十家新闻媒体记者出席该颁奖仪式。

珍福泰牌“三联因子”核酸产品以其特有的生物高科技组方，自问世以来，历经三年的市场推广，已连年取得全国市场同类产品销量增长率第一名的佳绩，昂首跨入了我国核酸产业第一集团军的行列。该产品还先后获得“全国消费市场放心保真产品”、“中国消费者满意名特优品

牌”、“中国科技创新重点保护品牌”等殊荣。借2009年诺贝尔生理或医学奖、化学奖公布的东风，珍福泰牌“三联因子”核酸在国内市场更是声名鹊起，赢得了更广泛的国内外专家、学者的一致推崇，成为我国与世界高科技核酸产品比肩的一面旗帜。

此次珍福泰牌“三联因子”核酸产品喜获“2010年上海世博会国际制造行业十大创新品牌”，不能不归功于巨欣健康机构领导班子的远见卓识，不能不归功于巨欣健康机构掌舵人张竞董事长在六年前的良苦用心。2009年诺贝尔生理或医学奖、化学奖的研究成果早在获奖前六、七年就公布于世，有着访日学者背景的张竞先生，以敏锐的商业嗅觉感受到了该研究成果当中蕴藏的巨大商机和社会价值，毅然决然地倾其所有，将自己的后半生交给了造福于民的核酸产业。三年多的时间里，张竞先生先后联合了多家国内外相关科研机构和个人联

合攻关。功夫不负有心人，课题组的科研人员经过艰难而富有成效的辛勤付出，终于研发出了迄今为止，国家食品药品监督管理局唯一批准上市的珍福泰牌“三联因子”核酸产品。千病万病都是基因病，早已成为生命科学、生物科学、基因科学的共识。基因是个微观而庞杂的系统，那么基因的根源、基因的“保护神”又在哪里呢？珍福泰牌“三联因子”核酸的研发者们也正是带着这样的问题，遵循着2009年诺贝尔生理或医学奖、化学奖的成果足迹，对新一代的核酸产品进行靶向研发的。靶向一：2009年诺贝尔生理或医学奖对人类的伟大贡献，在于发现了基因的根源、基因的“保护神”，那就是染色体末端的帽状结构——端粒。端粒起着稳定基因结构，调控生命时钟的作用。而营养、激活、修复端粒的物质就是端粒酶。研究表明：端粒酶的直接合成原料是寡核苷酸，而端粒酶用于合

成端粒的直接合成原料是脱氧核苷酸。所以，升级换代的核酸产品一定要同时含有脱氧核苷酸和寡核苷酸。靶向二：2009年诺贝尔化学奖的研究成果是利用X光晶体学的技术，展示出了核糖体这个“蛋白加工厂”的三维结构，并在原子水平上揭示了它的工作原理。该研究成果显示，只有小分子的核酸才能够直接参与基因的表达和制造功能蛋白质的工作。因此，升级换代的核酸产品，一定要把小分子的核酸含量尽可能的提

高。靶向三：依据2009年诺贝尔化学奖的研究成果结合生物中心法则，功能蛋白质决定细胞的合成和指挥生成生命所需的全部化学物质。问题是，新的细胞孕育生成后，如果不能及时跟进补充细胞生长发育所需的营养物质，细胞的死亡率也会上升。因此，升级换代的核酸产品还应该含有细胞必须的营养成分才比较完善。三个靶向涉及到了三种因子——脱氧核苷酸、寡核苷酸、细胞营

2009年诺贝尔生理或医学奖、化学奖的成果进行针对性的靶向研发的，最终实现了“三联因子”功能互补、强强联合的完美结局。

荣誉已成过去，发展才是硬道理。如今，巨欣健康机构正在以“一万年太久，只争朝夕”的精神，向核酸产业更高、更尖端的科技领域挺进，力争再一次以升级换代的核酸产品为中国人民，特别是中老年朋友带来健康奇迹！**福**

迎接新形势 赢取大未来 总部自然疗法店内行销进行时

■本刊通讯员：巨欣健康机构市场部主管 鄂刚

本刊讯 为迎接国家规范保健品市场秩序，打击假冒伪劣产品和非法经营后的保健品的发展春天，给市场提供强有力的促销工具，总部从2010年六月份起，以市场部和自然疗法推广委员会为主力，在豫陕大区进行了自然疗法店内行销试点工作。目前，该工作仍在进行中。

进入2010年春季以来，受宏观大形势的影响，全国保健品的市场经营普遍面临着模式转型的迫切需要。尽管我们在2010年年会上确立了狠抓巨欣模式不动摇的营销主线，但一些市场经理经不住短期利益的诱惑，“穿新鞋，走老路”，又回到了传统的行销道路上了。其结果是，不仅短期利益没得到，还丧失了打好全年行销及客户基础的大好时机，到目前是思想更加困惑，经营更加困难。于此对照的是，按巨欣模式踏踏实实执行的市场，即收获了短期利益，又充满信心、目标坚定地继续前进。在这样

的形势背景下，在驻马店、许昌、焦作、濮阳、开封等市场经理的大力支持下，总部比原计划提前开始了自然疗法店内行销的试点工作，并初步形成了较利实战的自然疗法讲解版本和流程，该试点成果已通告各市场。

自然疗法店内行销是大势所趋，

巨欣公司率先掌握、推广的保健品市场行销利器。今后保健品行销的大势必将，变联谊会爆炸式的销售为日积月累，建立在经营客户基础上的销售。因此，总部将不遗余力地继续搞好自然疗法店内行销试点工作，并及时将试点成果与全体市场共享。**福**





强抓“两线一贯彻”，夯实理事会建设基础 豫陕大区2010年度第二次全体工作会议圆满结束

■本刊通讯员：巨欣健康机构市场部主管 马世中



本刊讯 2010年5月3日，豫陕大区第二次全体工作会议在郑州隆重举行。

巨欣健康机构总经理耿伟华、营销总经理徐瑞泽等各级领导及部分总部首席专家团专家、部分全国会员理事会总会领导出席了本次会议。

参会成员还包括豫陕大区总经理李晓晖、副总经理于静晨、赵旭及渭南、铜川、濮阳、焦作、郑州、开封、许昌、漯河、平顶山、驻马店、信阳等各级经理、理事会领导及优秀理事、优秀员工代表等。同时，来自山西大同市场的王一涵总经理及其各级经理、理事会领导、优秀员工代表也参与了本次大会。

耿伟华总经理的讲话使大家充分认识到了巨欣目前的发展状况和良好的发展态势，大大鼓舞了大家的斗志和信心，徐瑞泽总经理的培训使全军上下更加深刻的领会了巨欣模式的真谛和精髓，全国会员理事会总会副理事长杨宝恩的经验分享为豫陕大区理事会的运作增添了新能量，首席专家们也带领大家珍福泰核酸、自然疗法进行了深刻分析与讲解。

本次大会为期三天，取得丰硕成果，统一了思想，理清了思路，坚定了信念，鼓舞了斗志，明确了今后的发展方向。

本次大会主要围绕以下几方面进行：

1 统一了思想：坚持巨欣模式、营销创新不动摇。大会要求与会及未到会的全体巨欣人要深刻研究领悟巨欣模式，讲解及传播巨欣模式，在今后的工作中要实际运用巨欣模式并且不断地创新、完善巨欣模式。

2 理清了思路：坚持“两线一贯彻”。大会着重强调了在今后的工作中要坚决坚持“两线一贯彻”。①工作线——会员服务计划。会员服务计划是理事会的工作主线，已经成立理事会的各市场要立即制定、完善这个计划并马



上付诸实施。②生活线——爱心小组。爱心小组是理事会工作践行“家”文化的一条重要的生活线，各市场会后要对各自的理事会领导、理事及会员进行分组，做到梯次服务无死角。③贯彻自然疗法的宣讲。自然疗法既是资源收集的平台、一个新会员转化的平台，又是理事会领导、理事及老会员服务的平台。因此，自然疗法要天天讲、月月讲、年年讲，常讲不懈，真正实现自然疗法经常化。

3 坚定了信念：2010业绩翻番。

只要坚持巨欣模式、营销创新不动摇，坚决坚持“两线一贯彻”，2010业绩翻番是易如反掌，指日可待。大大激励了全体将士，并提高了认识，鼓舞了斗志，坚定了必胜的信念。

4 明确了今后的发展方向：目标如何达成。这次大会让全体将士明白了在巨欣模式下销售目标是如何在不知不觉中达成的，即：在巨欣模式下销售目标的达成一定是在巨欣“家”文化及产品文化的熏陶下，通过对在服会员、理事及理事会领导的亲情服务，让他们充

分感受到家的温馨与和谐、真正获得健康与快乐，从而吸引更多的会员自觉加入到这个和谐而又充满温馨的大家庭中来，并主动承担目标分解的结果。

同时本次大会针对豫陕大区五月的工作计划进行了周密部署，并进行了任务合理化分解。

综上所述，本次大会是一个团结的大会，成功的大会，为豫陕大区乃至全国全年销售目标的达成打下了坚实的基础。

福

理事会领导勇挑大梁 吉林市场问鼎上半年单场销量冠军

■本刊通讯员：巨欣健康机构网络事业部总监 罗岩



本刊讯 2010年6月14日，吉林市场举办了“感恩健康，谢恩客户”感恩答谢大会，大会进行井然有序、热烈空前，在不到40分钟的时间里，42件产品被抢购一空，又补充了10件产品，创造了该市场单场销量历史

新高。本次大会前后筹备运作及召开全部由理事会来进行，在总会领导兼任吉林市理事长刘守福、秘书长陈运本，以及桦甸市理事长韩振邦等理事会核心领导的组织筹划及带领下，全体理事会成员动员起来，共同努力取

得的辉煌成果。该成果是巨欣感恩一家亲的集中体现，是巨欣理事会“老有所助、老有所乐、老有所为、老有所获”宗旨的深刻贯彻，是巨欣模式下的又一个奇迹！

下面附上由吉林理事会理事长刘



首富所总结的《大会前理事会工作心得》及由桦甸理事长韩振邦所总结的《如何开展县区级会员理事会工作》

大会前理事会工作心得

全国会员理事会总会副秘书长、吉林会员理事会理事长 刘首富

借开封年会东风，我们认真真、原原本本的在市场传达并贯彻年会工作精神，认真学习文件及总会章程，把理事们的思想统一到年会精神上来，明确指导思想，工作方针及方法，为全年工作奠定基础。

理事会的工作千头万绪，我们首先从理事抓起，狠抓理事培训。我们请到了总公司营销总经理徐总来吉，亲自为理事讲解巨欣模式和理事会工作方针、方法，强抓“两线一贯彻”，为我们工作找到了路子，提高了理事工作自觉性和工作水平。

理事工作热情上来了，也掌握了工作方法，于是分公司的领导和理事会的领导，把握住“工作线”和“生活线”两方面，积极的为理事服务，为全体理事做了一次全面身体检查，建立理事健康档案，理事们深深的体会到了大家庭的温馨。

在全体理事的带动下，我们又适时的组织了会员踏青春游活动，让他们到野外青山绿水间陶冶情操，把广大会员的思想、行动都凝聚到巨欣大家庭里来，自觉地为巨欣做贡献。

我们还组织了“门球”比赛和“自然疗法在我心中”的演讲比赛。我们深深的体会到，各种活动是会员的心理需要，理事会要为他们积极的打造这种良好环境，更好的为会员服务。

在各种活动基础上，我们理事会领导和分公司的领导开始精心策划“6.14”感恩答谢大会。指导思想是把大会开得隆重、热烈、和谐，开展

珍福泰大讲堂、高科技普及大会。为此，要求专家讲课、会员代表发言都要突出，将“基因”和“珍福泰”更好的结合，给与会人员埋下高科技产品造福人类的深刻烙印。

为开好这次大会，我们又先后召开两次理事会会议，反复深入的进行理事发动，号召全体理事全力以赴借大会传播健康做贡献。

在各种活动和扎实工作基础上，“6.14”大会隆重举行，场面空前热烈。张竞董事长发表了激动人心的讲话，向大家传达了“珍福泰”荣获上海世博会国际制造十大创新品牌的好消息，给大会掀起了高潮；韩振邦等四名受益者代表的发言，尤其是孙炳南同志的发言，感人至深，使参会人员都流下热泪，都从内心感谢“珍福泰”为自己带来的健康；然后，在副理事长朴英子率先购买72盒，常务理事富荣珍购买40盒，副理事长徐长美购买30盒的积极带动下，迅速掀起了会员抢购高潮，现场突破42件，一个多小时的时间里把分公司的产品一抢而空，耿伟华总经理当场给总公司下达指示，急调10件产品来满足吉林市场的迫切需求。

这场大会之所以成功，首先是积极响应总公司号召，根据总部指示，紧密配合、积极运作是成功的先决条件；全体理事团结一致、务实苦干、积极努力做出了突出贡献，起到了为市场销售推波助澜的强大作用。同时，珍福泰核酸在上海世博会上获奖，这振奋人心的好消息给了我们极大的鼓励，这具有重大现实意义和深远的历史意义。

我对以后的理事会工作有着极大的信心！

县区级理事会工作开展

全国会员理事会总会理事、吉林省桦甸会员理事会理事长 韩振邦

一、坚持立会制度，为公司市场经理当好参谋。

从三月份开封会议回来后，我们研究确定，每月1日为领导班子成员会议。会议的内容是：回顾上个月工作情况、研究安排下段的工作。立会期间，公司经理也参加会议，因为这有利于理事会了解公司领导的安排和意见，有利于步调一致统一。

6月14日吉林市总公司召开感恩答谢会，我们理事会领导成员和齐经理共同研究认为，要多动员一些人去参加会议，扩大宣传面和受益者队伍。由于我们思想统一，步调一致，所以理事会理事和业务员都积极采取措施，动员亲朋好友参加，结果召集近百人参会，在这次大会上，桦甸市共销售珍福泰12件多！

二、发挥班子成员的整体作用，充分调动大家的积极性。

“众人拾柴火焰高”。为了充分调动大家的积极性，我根据理事会领导班子成员每个人的特长和珍福泰推介工作的需要，将工作分为三部分：

- 1，由副理事长郭印德、秘书长张度、副秘书长蔡晓光协助理疗店长刘亚琴做好珍福泰的宣传和推介工作。
- 2，由副理事长崔洪烨、申琴玉负责乡镇和街道的珍福泰宣传和推介工作。
- 3，由副理事长杨淑荣同志主要抓好艺术团的演出，编排节目，广泛宣传。

每个领导班子成员都根据自己的分工，各负其责，工作非常认真。比如，协助理疗室工作的副秘书长蔡晓光，他每天都来理疗室帮助工作，有人问他：你天天去上班挣多少钱？他说：是珍福泰给了我健康，我来这不是为了挣钱，是为了感恩，让更多的人吃到珍福泰。再说在家也没什么事，来这里和大家在一起，欢欢乐乐的，心情舒畅。

三、加大宣传力度，让更多的人了解珍福泰，认识珍福泰。

家庭新闻 Family news

我们在一起工作的一位六十多岁的老同志说：“看你现在这个样子好像六十多岁，头发白的不多，脸上的皱纹也少，你看我，头发白的比你多，脸上的皱纹也比你多，他跟我开玩笑说：“你是不是吃什么灵丹妙药了”？我说：“我真是吃了一种灵丹妙药—珍福泰”。我把几年来服用珍福泰的效果和他详细的做了介绍，并建议他抓紧时间服用珍福泰，后来他服用了，效果非常好。

总之，无论在家，或在公众场合，我都把服用珍福泰得到的益处介绍给中老年朋友，我们理事会的其它领导成员也都这样做了，所以都收到了良好的效果，据初步统计，理事会八个领导成员，去年一年自身服用加上通过宣传带动亲朋好友服用珍福泰的共有72人，共购买珍福泰886盒。

四、利用老年协会的平台，抓好宣传推介工作。

我是2006年担任市老年协会主席的，老年协会是市委、市政府联系老年人的桥梁和纽带，它的主要任务是以“六个老有”为目标，抓好老年人健康工作，而巨欣恰恰为老年人健康

提供了一个非常好的产品，而我身为市老年协会主席，应责无旁贷的积极宣传和推动这个产品，一个老年人如果身体不健康多病缠身，怎么能谈得上老有所为，老有所乐呢？由于有了这样一个理念，所以，自从我担任巨欣健康机构桦甸市分会理事长以来，无论是下到基层或是在召开会议布置工作，我都把宣传、推介珍福泰产品当作我的中心任务去抓，如果我抓不好这件事情，那就是我的失职。

今年3月31日，我在召开的各乡镇老年协会2010年工作会议上，明确地提出：“要把抓好珍福泰产品的宣传和推介工作，作为一项任务去抓”，并在会上作了步署。现在有些乡镇已开始初见成效，如永吉街道老年协会主席王国财同志，不仅对珍福泰产品推介积极采取措施，做了大量的宣传工作，而且还亲自动员亲朋好友购买珍福泰40盒。

我对宣传推介珍福泰的工作，不仅有兴趣，而且也是充满信心的，按照马克思主义哲学思想，分析问题和认识问题要从需要的可能、理想与现实两个方面去把握，通过辩证思维，

深刻思考，我认为，巨欣公司提出的虎跃2010，不但有其必要性和紧迫性，而且有其可行性和现实性，因为巨欣模式的客户是老年这个群体，它符合需求，有市场，所以它肯定能推广开来。

据我近几年来所接触的服用珍福泰的老朋友和新朋友们讲，没有听到一个说不受益的，因为实践是检验真理的唯一标准，现在中国已经步入老龄化社会，60岁以上的老人占总人数12%以上，而且还在逐步增长，现在我们国人的平均年龄是72岁，日本人的平均年龄是81.2岁，相差近10岁，我相信在巨欣总公司的坚实指导下，只要大家共同努力，在不远的将来我们的平均年龄会超过日本的。

总之，我们理事会今年的奋斗目标是，运用巨欣模式这条高速轨道，巩固老客户，发展新客户，采取措施，加大宣传力度，让更多的人了解珍福泰，认识珍福泰，服用珍福泰，力争今年比去年再上一个新的台阶而作出不懈的努力！福





兰州市场员工苦练内功 咱有“金刚钻” 敢揽“瓷器活”

■本刊通讯员：巨欣健康机构客服部总监 于悦



本刊讯 2010年年会过后，兰州市场积极响应总部号召，坚决贯彻总部行销策略，积极开展店长及员工自然疗法强化学习及演练。5月份，兰州市场进行了店内小组形式巨欣模式强化学习。6月初，兰州市区9家店共同举行了自然疗法强化培训会，每个人用自己精心总结的课件及讲稿讲解自然疗法，并现场进行考评。经过不断的学习演练，现在从老员工到新员工，几乎人人都可以上台讲自然疗法，通过全员深化巨欣模式培训，开展自然疗法竞赛活动，达到了统一思想，全员讲好自然疗法的目的。通过店内自然疗法讲解的正规化，更好的为广大巨欣的家人们服务，得到会员们的一致称赞。不但解决了店多专家少的问题，而且大大加强了传播力量，销售量也与日俱增。

为践行“家”文化，发扬团结互助、和谐共荣的巨欣精神，5月下旬，

兰州市场总经理范翰文亲自带领三名优秀精英前往新市场大连进行帮扶，运作短短17天时间，就使16位新顾客达成购买总计129盒，为大连市场的发展树立了良好开端。众所周知，大连市场是核酸产品盘龙卧虎之地，运作难度可想而知，而巨欣模式的应用却使难题迎刃而解。真是咱有“金刚钻” 敢揽“瓷器活”！

巨欣模式应用中重要的一块就是自然疗法经常化，也是巨欣模式的基本要求。营销总经理徐瑞泽先生在工作计划中提到，自然疗法是我们唯一的行销武器，需要年年讲、月月讲、天天讲，我们必须想方设法强化自然疗法的传播力量。要想真正加大自然疗法的传播力度，就必须强化自己市场自己的传播力量。不仅经理、专家自己必须掌握，店长、甚至是员工也必须掌握，直至能做到经常讲解的程度。要求首先加大全员学习、全员培

训的力度，做到专家、经理、店长、理事会领导能大讲，员工能小讲的全员皆讲的程度。

目前，刚刚建立一年多的兰州市场发展十分迅速，店面已经达到了11家，而且还在积极加强网络布局、统一店面、统一服装、统一自然疗法讲解及巨欣模式的应用。兰州市场紧密跟随总公司步伐。积极向上的发展态势也吸引了许多精英要求加入。

现在的兰州市场正积极响应“两线一贯彻”的号召，准备为理事会成立爱心活动小组，逐渐形成理事会工作线、生活线两手抓两手硬的良性局面，结合自然疗法的经常化，这无坚不摧的铁三角必将使市场愈加强大。

相信任何“瓷器活”在巨欣模式这颗“金刚钻”面前都将不是难题，您手上的“金刚钻”您用了吗？



自然疗法破解徐州市场“三新”难题

■本刊通讯员：巨欣健康机构市场部主管 宋二强

本刊讯 在2010年年会中，徐州市场总经理唐亮，带领员工和核心顾客来到开封参加了年会。在年会学习与交流的过程中，员工和顾客深深感受到巨欣大家庭的温暖，更感受到了科学创新营销新方法——“巨欣模式”的巨大能量。年会结束后，他们带着满腔热情回到徐州，向全体员工们汇报了在年会中学习到的新模式、新方法，并积极召集全体员工反复学习和探讨，坚定运用新模式必胜的信念。

何为三新？一新，新市场；二新，新员工；三新，新顾客。当提到这些问题时，作为一个市场人员是最头疼的事，因为市场毫无根基，实际运作会带来大量的问题，甚至不知该从何做起，相信有很多市场面临着同样的问题。

徐州市场便存在着典型的“三新”问题。徐州市场是一个转型市场，市区体验店数量共五家，但徐州市场从前是以“快销”方式运营，方式较单调，而且新员工居多，老顾客维护不到位、因而转介意识也很淡薄，市场缺乏生机。

为了更好的开展巨欣模式，徐州市场第一时间申请总部市场人员到市场进行指导。市场部人员充分了解徐州市场的各种情况后，遵循巨欣模式，做出了市场转型方案，主要有以下几方面：

一、对全体工作人员进行强化培训。内容：巨欣模式、自然疗法、会员理事会建设、店内实际操作方案。

二、自然疗法实际运作：大面积发布自然疗法绿色大讲堂宣传单，

在店内开展自然疗法讲座活动，按照五段论的形式，每天通过不同讲课内容，使新顾客对产品认知程度进行拉升，周期为6天。

三、转介：自然疗法不仅仅是一个搜集资源的平台，同时也是一个顾客转化的平台，每天都对参会的顾客

力配合，在为期6天的自然疗法讲座中，第一天听课人数30人，第二天40人，截至第六天听课人数达到60人，在最后一天销售珍福泰300余盒，购买者全部为新顾客。徐州市场尝到自然疗法带来的甜头，又趁热打铁，运用同样的方法继续开展了第二轮自然疗



提出以老带新，丰富新顾客队伍，扩大宣传面。

四、沟通：在每天的自然疗法讲座后，要求专家与员工同参会顾客交流听课内容，并针对顾客所提出的疑问现场进行解答，及时提高顾客对公司及产品的认知。

五、家访：对重点顾客及时家访，快速拉升客情关系。

徐州市场根据既定方案进行了努

法店内讲座，进而又销售近300盒，而且购买者依然全部为新顾客。全体将士惊喜万分、信心倍增！

徐州市场在“三新”的诸多困难下，短短时间内，只依托自然疗法就产生了如此可观的成绩，这让其更加坚定了只有自然疗法才能救健康，只有巨欣模式才能救市场的信念。相信巨欣模式下的徐州，定会走的更远更好！



只有自然疗法才能救健康，只有巨欣模式才能救市场

牡丹江市场销量破万 直奔翻番目标

■本刊通讯员：巨欣健康机构市场部副总监 张军

本刊讯 2010年的牡丹江市场继续制造着惊喜。6月29日和7月8日，牡丹江市场相继召开了两场三周年大型庆典活动，总销量达到100件产品，成功登上目前全国单场销量榜首！并且上半年总销量成功突破万盒大关，是去年同期市场总销量的一倍，直奔全年销量翻番目标！

牡丹江的迅速发展得益于其积极运用了巨欣模式的精髓，深刻落实“两线一贯彻”，积极运用自然疗法和理事会的充分配合打好前战，并合理运用1：25：8：1市场行销环比服务公式，提出“养鸡生蛋绝不杀鸡取卵”的观念。市场就是一块试金石，根据巨欣模式要求，牡丹江市场的理事会领导班子召开会议，制定市场会员服务计划，统一思想；同时成立了爱心活动小组，并把梯次服务管理落实到各个服务店当中，使服务工作全面、不留死角，也使得每一位会员都怀揣与巨欣大家庭共同兴家的责任与义务，对传播及转介工作积极踊跃。因而，本次大会购买者多数为新客户，为市场后期发展打下深厚基础。

牡丹江市场现已发展到市区9家、外市县9家，共计18家珍福泰健康家园服务店，年会过后，通过各店推举选拔、培训考核，在18家分店分别选定了自然疗法宣讲员。市区内9家店的讲座周期为周一至周五，上午30分钟、下午30分钟，天天讲、月月讲，形成一个自然疗法

经常化的积极局面。

牡丹江市场每个店的面积都在90平米以上，上下午听自然疗法讲座的人都在130人以上，由于不留死角的梯次服务，产生了许多理事会成员、会员、意向顾客、会员转介的新成员，由于自然疗法切合了中老年人的根本需求，在科学的自然疗法面前，也有很多人都主动走进了巨欣的行列，构成了强大的听课



团体。每一次自然疗法大讲堂都是爱心小组学习与服务的最佳平台，通过自然疗法大讲堂来服务自己的编组成员，在每一轮的自然疗法大讲堂里，几乎都会有被爱心小组服务的对象产生购买。

在不断的自然疗法宣讲中，很多客户都表示，在珍福泰健康家园中了解到了自然疗法的神奇魅力，学到了很多平时看似很简单，却都蕴含着深刻科学道理的实践手段。大家都知道了食疗是基因的物质基础、体疗是给基因提供日常演练、心疗是给基因提供一个良好的生存环境。在神奇的生命定律面前，客户们感叹道，延续生命的原理是如

此的清晰明朗，只有自己掌握好自然疗法的三大法宝，把握生命定律原理，才能解决自身健康问题。珍福泰受益者们说，是因为自己紧紧抓住了自然疗法这棵救命稻草才会重获健康。随着自然疗法宣传范围的扩大，一个又一个自然疗法受益者的产生，客户们发出内心的赞叹：只有自然疗法才能救健康！

牡丹江市场深刻落实两线一贯彻，合理运用1：25：8：1市场行销环比服务公式，因而产生了核爆炸一般的能量，梯次服务效果及销量成倍增长。市区内9家店现拥有理事会成员近200人，在每一轮自然疗法大讲堂都会新增会员50人以上，每月新增会员近150人，同时带来近7件产品的惊人业绩。截止现在，牡丹江市场已达成167件产品的销售量，18家店平均每店销售量9件产品，每店新增会员近40人。较去年同期，市场销量实现了翻番。

抓基础就是抓销量，我们不能够只关注眼前利益，而忽视长远发展。目前的牡丹江市场对巨欣模式的应用刚刚处于初级阶段，便获得了巨大收益，在对巨欣模式日积月累的实践中假以时日，能量和收效将不可估量。

李芳红经理说：我们坚信，只有自然疗法才能救健康，只有巨欣模式才能救市场！深刻贯彻巨欣模式，销量翻番不再是梦想！



编者按：

进入2010年，保健品行业普降“倒春寒”。与其说是市场气候变化，倒不如说是十几年来，保健品行业的经营者们不注重“内功”的修炼而遭遇的累积性报复！那么，健康产业将如何健康发展？会议营销将何去何从呢？

回归营销

——营销总经理徐瑞泽在第五届服务营销论坛上的讲话

各位领导、各位大佬、各位中国保健品行业的精英们：

大家下午好！

空杯而来，满载而归，感谢本次论坛组委会的辛勤付出，感谢各位演讲嘉宾的无私奉献，谢谢你们！

会听的听门道，不会听的听热闹。面对诸位行家里手们扫描、透视般的眼光，我就闲话少叙，挤点“干货”，与大家分享。

我想，现在大家伙最关心的问题是：面对消费者十几年的模式疲劳，与即将出台的新的《保健食品监督管理办法》的可能影响，保健品行业的发展究竟何去何从？我认为，就四个字——回归营销。其实，服务营销不是一种模式，而是一种要求，是市场经济发展到今

天，消费者对各行各业都提出来的越老越高的必然要求。我今天和大家交流的主题就是“回归营销”。

好，让我们一起“回归营销”。

营销是什么？营销就是以市场为导向，以产品和服务为载体，消费者心理需求满足的全过程。往白处讲，营销就是满足消费者的物质与精神需求。吴炳新前辈讲得好，凭什么会销产品利润高，因为我们给消费者带来的服务价值高！实际上，在会销模式中，投入到服务中的成本，远比投入到产品上的成本费效比高。假如，在产品上我们投入1块钱的成本，可以带来2毛钱的利润。那么，在服务上我们投入1块钱的成本，很可能给我们带来4毛钱、6毛钱，甚至更多的利润。所以，“回归营销”，我们首先要从消

费者的需求出发，从市场利益最大化的角度出发强化服务，这个可以有，这个也必须有！

我们都清楚，老客户是市场的宝贵财富。在我们期待他们持续创造财富的同时，你满足了他们的需求了吗？第一，他们需要货真价实的产品。你今天还在以自己的利润空间需求为导向，置消费者的根本需求于不顾，选择质次价廉的产品吗？市场发展到今天，产品品质已成为发展的基础要素，产品不过关，你根本没资格参与竞争，更何谈竞争要素营销模式了！第二，他们需要良好的服务。可实际情况是，客户增长的速度永远比员工快，岂不是越喊服务就越是服务滑坡吗？怎么办？销售客户化、客



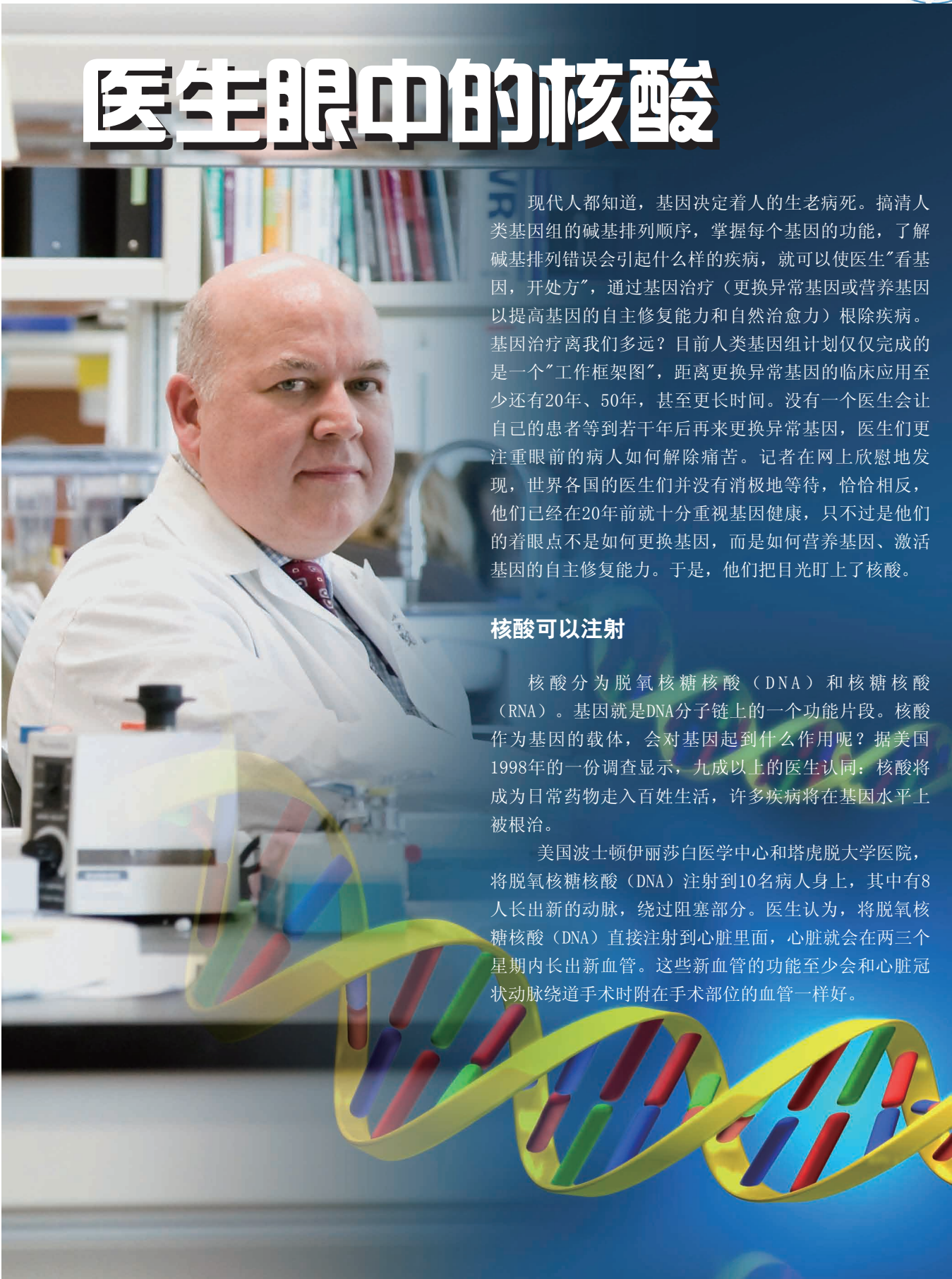
医生眼中的核酸

现代人都知道，基因决定着人的生老病死。搞清人类基因组的碱基排列顺序，掌握每个基因的功能，了解碱基排列错误会引起什么样的疾病，就可以使医生“看基因，开处方”，通过基因治疗（更换异常基因或营养基因以提高基因的自主修复能力和自然治愈力）根除疾病。基因治疗离我们多远？目前人类基因组计划仅仅完成的是一个“工作框架图”，距离更换异常基因的临床应用至少还有20年、50年，甚至更长时间。没有一个医生会让自己的患者等到若干年后再来更换异常基因，医生们更注重眼前的病人如何解除痛苦。记者在網上欣慰地发现，世界各国的医生们并没有消极地等待，恰恰相反，他们已经在20年前就十分重视基因健康，只不过是他们的着眼点不是如何更换基因，而是如何营养基因、激活基因的自主修复能力。于是，他们把目光盯上了核酸。

核酸可以注射

核酸分为脱氧核糖核酸（DNA）和核糖核酸（RNA）。基因就是DNA分子链上的一个功能片段。核酸作为基因的载体，会对基因起到什么作用呢？据美国1998年的一份调查显示，九成以上的医生认同：核酸将成为日常药物走入百姓生活，许多疾病将在基因水平上被根治。

美国波士顿伊丽莎白白医学中心和塔虎脱大学医院，将脱氧核糖核酸（DNA）注射到10名病人身上，其中有8人长出新的动脉，绕过阻塞部分。医生认为，将脱氧核糖核酸（DNA）直接注射到心脏里面，心脏就会在两三个星期内长出新血管。这些新血管的功能至少会和心脏冠状动脉绕道手术时附在手术部位的血管一样好。



户员工化是根本的解决方案，对此巨欣模式已经通过会员理事会的机制化运作，有效地解决了这个老大难问题。第三，客户，特别是老客户在心底永远不愿接受长期廉价劳动力这种状况，积极贡献且贡献大的客户，他们会有更高的物质回报要求。我们还在恪守员工可以有工资、奖金、提成，客户就不行这样的教条吗？都是在促进销量，而且还是费效比高得多的促进销量，为什么销售成本不能发生在老客户身上呢？巨欣模式通过会员积分制度的推出，有效地解决了这个问题。

“回归营销”，我们只有正视并主动满足客户的产品、服务和创收这些需求，才能真正调动客户，特别是客户的有生力量，发动人民战争，再创“三株”，甚至超越“三株”的销售奇迹！

“回归营销”，产品销售的过程实质上是产品及产品促销信息成功传播的过程。对此，第一，客户需要全面系统、绿色的保健知识。巨欣创造了《健康归宗 自然疗法》的系统体系和方法。谓之，“自然疗法是个筐，理念先行产品装”。第二，客户需要以他们接受的方式接受产品及产品促销信息。巨欣模式完全站在满足客户心理需求的角度，创造了保健品行销“五段论”，极大地提高了行销传播的效率。

“回归营销”，难道只有购买产品的客户才是客户吗？都知道，只有满意的员工才有满意的客户。员工才是我们市场的一级客户，那么员工需求什么呢？第一，利益机制。巨欣模式创造了机制建店的激励机制，让每一位优秀员工都能够成为老板，并且在店内设施、周转货、促销赠品、人力资源方面给予无偿支持。第二，员工需要工作技能。巨欣模式把复杂问题简单化，给予员工三件宝：剑、剑法、剑道。即，自然疗法、“五段论”和经营客户。

“回归营销”，必须了解消费者购买产品的本质。这个本质就是消费者从认知到认购的过程，实际上是对产品效果预期值评估的过程。比如，“体验行销”，每在市场没有什么良策的时候，就被津津乐道，大受青睐。做法往往是：通过免费服用产品来吸引客户进店。实际上，此举只能解决客户进店的问题，而解决不了购买问题，相反还为客户购买制造了障碍。所以，吸引客户进店，千万不要用销售的本品。只有通过店内产品机理、权威示范、类比案例等方式，把消费者的效果预期值提高到60分左右时，才是推“体验消费”的最佳时机。至于客户对效果预期值如何断定，巨欣有完整的评价方法。上述“体验营销”两个时机的选择，造成了客户是“选择效果”，还是“捕捉效果”的巨大差别。讲白了就是，体验一定是意识在先，体验在后。如——重走长征路、吃忆苦饭。

“回归营销”，还不能忽视满足客户心理需求与公司管理体系的对接。巨欣实行的是——以客户满意为核心的价值链管理，形成的是以市场行销为导向的服务管理体系，也就是cs管理。

以上我向大家汇报的巨欣模式是理论，更是实践。说它是理论，是因为它以1：25：8：1这个经典的市场行销环比服务公式为依据，说它是实践，是因为正是凭借它，巨欣健康机构在三年前就狠抓“回归营销”这个市场主旋律，才缔造了令业界瞩目的三年三大步的辉煌。巨欣三年年会的参会人数分别为，200多人、400多人、800多人就是佐证。我还要特别强调的是，模式的背后是文化，文化是模式的灵魂。“家”文化是巨欣文化系统的核心价值理念。巨欣文化加巨欣模式是我们成功法宝，借助这个法宝，就会有更多的会员融入巨欣大家庭，共同承担起兴家的责任和义务，共同创造巨欣奇迹。我这里讲的巨欣

文化，绝不仅是写在墙上、挂在嘴上，而是公司无论是在制度、机制、措施、定位、战略上，都在实实在在的践行“家”文化。

可以毫不夸张的讲，巨欣模式是个足以让市场销量连年翻番的模式。因为，它在有效维护百分之九十以上老客户同时，能够做到让每一位会员平均每年转介至少一名新会员。非常遗憾，由于时间关系，只能粗针大线、见骨不见肉的与大家分享巨欣模式，相信充其量是“雾里看花”的效果。不过没关系，巨欣愿意和大家在不同的场合、以不同的方式交流这个模式，因为只有大家都好过，每一家才好过。

“回归营销”，未来销售的常态形式一定是，变联谊会这种爆发式的销售为以店面经营为主体的日积月累、日进斗金的系统销售。因为针对联谊会本身这种销售形式，更多的是企业的需求，而非消费者购买产品的本质需要。所以，即使政策上对联谊会形式有所限制也不可怕，只是“逼”我们尽快还原保健品营销的本质。

“回归营销”，我们同样没有忘记，营销的最高境界和最大效能是整合资源。咱们学“蒙牛”学什么，不学整合资源等于什么都没学。巨欣坚信，团结就是力量，整合就是方向。衷心希望在保健品行业出现更多的经营联合体，能够出现更多的通过上市来有效整合人、财、物等经营资源的上市公司。对此，巨欣公司绝不固步自封、画地为牢，一定会身体力行、一马当先！

“回归营销”，就是回归科学的发展道路，就是掌握永久的市场利器，就是拥有变化为大机遇的尚方宝剑。各位同仁，各路精英，让我们精诚团结，再次创造保健品市场美好的、不眠的春天！

谢谢大家！ 福



Front tendency

前沿动态

到目前为止，已有20名腿部血管严重阻塞的病人接受人体核酸注射。在这些人当中，有16人长出新血管，可以绕过阻塞处输送血液，从而免除切腿之苦。

注射核酸，最早来自英国奥斯敦的动物试验。他用10只大白鼠为实验对象，从幼鼠开始给其中的5只注射核酸，另外5只为对照。大白鼠一般寿命为800—900天，注射核酸的5只均在900天前先后死去，而注射核酸的5只大白鼠平均活到1800—1900天，最高寿命的一只竟活到2250天！

之后，奥斯敦又对一批老人进行肌肉注射核酸，每次6—10毫升。一个月后，这批老人消除了几乎所有的生理老化现象，如心功能衰退、代谢障碍、血管痉挛等。这个试验还证明了核酸的抗衰老作用。

核酸可以食用

既然核酸可以注射，那么，核酸可不可以食用呢？实际上，人类对核酸食用的研究要早于核酸注射。早在1977年，美国开业医生班杰明·富兰克博士就把核酸合剂（DNA、RNA混合物），分发给门诊患者食用，每日1.5克—2克剂量，结果使大批老年人延缓了衰老，避免了痴呆，增强了记忆，恢复了精力；使一大批成年病人摆脱了糖尿病、脑血栓、冠心病、肝病、肿瘤等疾病的痛苦；使一大批中青年妇女祛斑除皱，皮肤润泽，得到美容。这就是著名的核酸代谢疗法，其实质就是食补核酸（DNA、RNA）。

富兰克的实践，引起了发达国家医学界和生物制药专家的高度重视，法、英、日等国纷纷从动植物的细胞里提取核酸，作为健康食品和药物投入市场，虽然价格很贵，被称为“贵族营养”，但至今畅销不衰。近两年，我国也出现了核酸（DNA、RNA）含量很高的核酸提纯制品，受到了广大消费者的欢迎。科学已经证明，随着年龄

的增长，体内核酸的合成能力逐年下降，必须不断地补充外源核酸，现在已经没有人怀疑食补富含DNA和RNA的核酸制品会对身体有什么副作用了。正如日本北海道医疗中心的医生说：“我们人类是靠吃食物而生存。食物中除了盐等少数品种之外，其他的食品如鱼、肉、蔬菜等多是生物，这些生物都是由细胞构成，在细胞核里存有DNA、RNA等遗传物质，这就是核酸。”

核酸能够营养基因

注射核酸也好，食补核酸也好，为什么对人体抗衰老和疾病的康复起到这么大的作用呢？结论是核酸能够营养基因，核酸是基因的营养素。法国一家基因研究所的网站作出如下专业性解释：核酸就是基因的本体。核酸是由核苷酸组成的，基因的基本组成单位也是核苷酸，核酸制品经胃肠内各种酶、辅酶消化作用变成碱基、核苷及核苷酸进入体内、核苷、碱基经补救途径合成体内核苷酸，这些核苷酸是基因自主修复、自然治愈的原料。

基因如同体内其他物质结构一样也在不断更新之中，即所谓新陈代谢，破坏旧的生成新的，在这一更新过程必需由各种酶来催化。补充核酸以后，体内酶的合成增加，因而大大加快这一更新过程。现代科学已经证明，凡能增强酶活力的药物均有抗衰老作用。而老年人口服核酸后，细胞中核糖核酸酶抑制因子（RI）活性显著升高。

日本著名营养学家大平圭祐认为，基因存在于人体的每个细胞中，成年人每天新陈代谢大约要有7000亿个细胞新生，因此必须制造7000亿组基因。如果体内核酸缺乏，不能制造足够的基因，新陈代谢就无法正常进行。

既然人的大多数疾病都与基因受损有关，人类的衰老和死亡也受到基

因的调控，医生们有理由相信，人体基因受到养育之后，细胞会更加充满活力，新陈代谢会更加旺盛，当然，各种好的效果就会显现出来。

核酸是自己的

基因营养素给身体所带来的康复奇迹，真正的奥秘在于基因有自主修复能力，这就是每个人都享有的与生俱来的“自然治愈力”。

语音唠嗑室里，日本冈山县仓敷市的开业医生筱原佳年不厌其烦地对网友说，世界上所有生物都有自己的天然本领，为什么海星的腿断掉之后，还可以生出一条新的来？为什么我们身上擦破的伤口不用敷药就会自动愈合？为什么感冒之后，有的人只要暖暖和和地睡上一觉，就能自然痊愈？这就是与生俱来的“自然治愈力”，而这种“自然治愈力”就来自能够使细胞重生的核酸。

“核酸是自己的”，他说，“药物不能治病，只能缓解病症，真正治病的是你自己本身，是自己体内原有的能力，补充核酸，保持健康的基因状态，还你自然治愈力，已被越来越多的人认为是最安全又最好的治病方式。”

《脑细胞可自我修复》，6月24日新华社伦敦的这条消息，改变了科学界一直认为哺乳动物的脑细胞病变、损伤或死亡后无法再生的定论。主持这项实验的哈佛医学院麦克利等专家认为这种技能就存在于核酸分子的自我编码中。大象无形，大音稀声。当世界上多少科学家日夜忙碌着给基因排序的时候，核酸也正在默默无闻地做自己的事情。医生们没有忽略它们，这种超乎想象的自我修复能力即使在100年后，当基因治疗达到巅峰之时，也无法否定。

“但得琴中趣，何劳弦上声？”
医生的选择无疑是高明的。

——摘自《中国科技画报》

前沿动态



Front tendency

加拿大研究发现——核糖核酸干扰可抑制癌症活跃基因

加拿大麦吉尔大学生物化学系研究人员发现，与核糖核酸相结合的一种蛋白质片断能够控制基因的正常表达，其中包括那些在癌症中活跃的基因。专家认为，这是癌症研究工作的一项重要突破，可立即将其应用到实验室的研究工作中，并且使目前各国科学家广泛开展的癌症个性化治疗工作向前推进了一大步。相关研究成果发表在5月26日《自然》杂志网络版上。

人类细胞需要在合适的时间生产出适度数量的正常蛋白以维持其健康。细胞对蛋白生产进行有效控制时，所采用的重要手段之一就是依靠“核糖核酸干扰”。“核糖核酸干扰”是基因静默的一种形式，即小片段核糖核酸（又称微核糖核酸）与它们的遗传密码结合，以阻断特殊蛋白的生产。然而，不是核糖核酸的任何片段都能够按此方式行事。

麦吉尔大学的哈桑·拉贾尔博士与同事合作，使用结构生物学揭开了Argonaute蛋白中的一小段，即“核糖核酸干扰”的关键分子如何能够选择正确的微核糖核酸的奥秘。

研究人员发现，“核糖核酸干扰”可以促使Argonaute蛋白增加基因静默。拉贾尔博士认为，“核糖核酸干扰”可以作为可行的治疗方法，来抑制那些在癌症等疾病中显得特别活跃的特殊基因。他表示现在已经掌握了修改微核糖核酸的方法，可以使其更具效力，并有望基于此开发出治疗药物。研究人员认为，该发现要进入实际治疗还需时日，但它为有目的地控制那些非正常蛋白的生产提供了有效方法。

麦吉尔大学生化系主任汤姆斯博士认为，医学界一直期盼有朝一日可以结束依靠化疗方法治疗癌症，而该项发现朝着癌症患者个性化基因治疗方向迈出了重要的一步。

——摘自《科技日报》

“超级病菌”向全球蔓延 已致多人死亡

中国日报网 据美国媒体8月12日报道，在印度、巴基斯坦等南亚国家出现的一种新型细菌变种基因“超级病菌”NDM-1正向全球蔓延，该病菌对所有抗生素免疫，感染后恐无药可治。这种变种基因目前已经传播到英国、美国、加拿大、澳大利亚、荷兰等国家，数百人感染，至少5人死亡。印度被感染人群正在急剧增加。这种病毒正通过飞机跨国边境向全球扩散，一旦达到临界点，它将像“非典”和其他流感病毒那样迅速传播。英国卫生部已就此发出警告“由于频繁的国际航空旅行、全球化以及南亚国家医疗旅游业的兴起，NDM-1现在有机会迅速传播到世界的任何一个角落。”

中新网 香港卫生署8月12日晚发布消息指，早于去年十月，香港已有首宗感染NDM-1个案，一名六十六岁印度裔男子，去年在医管局辖下普通科门诊求诊时，其尿液样本发现带含有NDM-1大肠杆菌。署方指，非常重视英国有关报告，会与世卫、英美卫生当局跟进了解，以及与医院实验室联系，制定加强对NDM-1监测的安排。

港大感染及传染病中心总监何栢良说：“一旦我们需要做手术，或一些长期病患令身体抵抗力差了时，就会造成感染（这些细菌），遇到病人有严重感染，医生会凭临床情况，处方一些抗生素去治疗病人，但很不幸，这种细菌带有新兴的抗药基因，差不多对我们现时在医院使用的最后防线抗生素，它都有抗药性，所以情况是相当令人担心。”

产生的主要原因

基因突变是产生此类细菌的根本原因，抗生素的滥用则是这类细菌今日如此盛行的

抗生素催生
超级病菌



导火线！由于人类滥用抗生素，使得原平衡中的优势种被淘汰，而这种“抗抗生素”的细菌则树立成长的成为了优势种，取得了生存斗争的优势地位，从而得以大量繁衍、传播。 所以，一方面，我们在寻找解决途径的同时，必须注意对抗生素等物质的使用。否则，超级细菌的生存状况将迅速从“优势”走向“盛世”。 另一方面，我们应该呼吁人们急需提高自身抵抗力，使突变基因无法在体内存活。

核酸代谢治疗肿瘤癌病变及肿瘤

基因是什么？基因是细胞核 DNA大分子的一个 片断，是遗传信息的载体。核酸是什么？人类最本 质的生命物质是核酸，即 RNA和DNA,作为人体营养素，有蛋白质、脂肪、糖类、矿物质、维生素、纤维素，最重要的是核酸，它存在于每个细胞内，提供细胞遗传信息，细胞营养及活动能量，是蛋白质合成的基础,它对一切生物的生长、发育、繁殖、遗传、变异都起着关键作用，所以保证核酸在机体的正常含量是维持基因功能的关键。

人体的核酸主要靠体内自身生成以及体外补充，每天需要1.2-2.5克才能维持机体正常的新陈代谢。人类自身生成核酸的能力自 20岁以后逐年减弱，不足以人体自身所需，若不能及时得到体外核酸的补充，会形成长期核酸缺乏症。核酸不足、基因受损可以百病缠身，当然，癌前病变及癌症也不例外。常见的癌前病变有：萎缩性胃炎、急性乳腺增生症、白斑症等等，补充核酸、修复受损细胞、阻止癌前病变恶化、防止癌基因突变、使癌基因难以激活、基因表达处于正常调控、肿瘤抑制基因活动正常、使细胞能发挥正常功能，有效杀死肿瘤细胞，使肿瘤细胞有效受到抑制。

为此，核酸可以预防和改善各种癌症，解救射线对基因的损害，能提高免疫功能，克服肿瘤患者对放、化疗所引起的反应，能促进血液微循环，改善肿瘤细胞的乏氧状态，起到肿瘤细胞对射线及放、化疗药物的敏感性等。希望医务工作者在综合治疗癌肿时，不要忘记核酸疗法。

——摘自《寻医问药网》

高血压冠心病病人核酸疗法很有必要

高血压患者，大多是因为血管弹性差，造成的血压升高，血管弹性差，是因为体内的修复能力变差，而核酸是人体修复细胞最重要的物质。所以高血压患者要多补充核酸。

核酸是比蛋白质更重要的人体本源营养素，缺了它会导致人体早衰和引发疾病。这是核酸营养学与核酸代谢疗法创建者美国科学家弗兰克进行20多年研究后得出的结论，这一论断已得到世界医学会公认。正因为如此，高科技生物制品核酸也应运而生。

其实，核酸是可以从食物中摄取的。弗兰克博士建议人们要多吃含核酸丰富的食物，并将此称之为核酸疗法。

含核酸多的食物是豆类，如大豆、蚕豆、豌豆、豇豆、



主持人：糖尿病应如何治疗呢？

杨教授：美国医学博士、营养学家富兰克于1977年创立了核酸营养疗法（基因营养疗法），已成为当今治疗手段的一个新焦点。通过20年的研究，富兰克发现核酸对糖尿病的康复作用非常明显，在美国核酸作为降糖物质、长寿物质，已广泛应用于糖尿病，20年来统计糖尿病人平均寿命延长了7.9岁。在美国最典型的例子，斯旺斯家族两代七女四男共11人患糖尿病，最小为59岁，最大74岁，其中三人有合并症，服用核酸两月，每个人症状明显得到改善。20年后，还有9人健在，79岁的斯旺斯比20年前还年轻，每天还能打8副桥牌，每周打一次高尔夫球。在我国各省市的糖尿病人服用核酸，效果也很明显，如我在沈阳观察了32例Ⅱ型糖尿病人服用核酸的疗效，仅一个月，总有效率为76.47%，口服前后血糖下降值为6.17毫摩尔 / 升，自觉症状如烦躁、多饮、多尿、饥饿、乏力、失眠、倦怠等均得到好转，其好转率为83.33%~99.77%，其中一例Ⅱ型糖尿病人多年口服降糖药，血糖不下降，加服核酸后血糖降下来，他说：什么钱都可以省，唯独买核酸的钱不能省，因为它是我的命根子。另一例Ⅰ型糖尿病人每日肌注胰岛素66单位，口服核酸后降到16单位。上述例子，不难看出核酸给病人带来意想不到的神奇效果，给患者带来了福音，给家庭带来了欢乐。

主持人：为什么核酸对糖尿病有如此的康复作用呢？

杨教授：①人的基因组织中有一种“逆转录酶病毒”产生一种抗原，刺激淋巴细胞，而淋巴细胞攻击胰腺的β细胞，破坏了胰岛素的分泌。造成胰岛素不足。补充核酸能够有效地抗击“逆转录酶病毒”对细胞和基因的损害作用，促进胰腺β细胞功能，增强胰岛素的分泌，使血糖下降。②促进核酸代谢、蛋白质合成和酶的活性，有利于DNA的合成与利用，修复了Ⅰ型和Ⅱ型的损伤基因，从根本上解决了糖尿病人的血糖增高。③核酸增强线粒体功能，因为线粒体是人体内细胞的“发电机”，供给人体能量，机体95%的能量来源于线粒体。同时糖、蛋白质、脂肪分解和代谢均在线粒体内进行，促进代谢能力，使血糖下降。④核酸能够提高免疫功能，促进细胞免疫和体液免疫功能，保证了基因修复与复制，活化了细胞，增强新陈代谢，促进糖尿病的恢复。⑤核酸中的尿嘧啶和胸腺嘧啶及其衍生物是人类最重要的抗病毒物质。所以说补充核酸不仅控制血糖，还能预防、控制和推迟并发症的到来，如果并发症已发生，还能减轻症状，加以康复。希望核酸伴随着糖尿病患者早日康复，健康长寿。

——摘自《科技日报》中记载的中央电视台“夕阳红”健康讲座第八讲

扁豆、红豆、小豆、绿豆及各种豆制品。其次是海产品，如各种鱼类、贝类。海产鱼类又比淡水鱼类含核酸多。肉类以各种动物肝脏及瘦肉为好。蔬菜含核酸也较多，其中绿色蔬菜最多。为能充分摄取核酸，延缓衰老，弗兰克博士开出了下列食谱枣。

一、每天吃一种海产品；二、每周吃一次动物肝脏；三、每周吃一次或两次牛肉；四、每周有一两次以扁豆、绿豆、大豆、蚕豆做的主菜或配菜；五、每天至少要吃芦笋、胡萝卜、洋葱、韭菜、蘑菇、菠菜、甘蓝和芹菜等蔬菜中的一种；六、每天至少喝一杯菜汁或果汁；七、每天

至少喝4杯水。

那么，作为日常保健，每人每天摄取多少核酸为宜？弗兰克认为，一般人每天最少需要摄取核酸1—1.5克。经实验，按他的食谱进食，不少人3个月后看上去就年轻了许多。

当然，疾病人群特别是有病在身的中老年人，从食物中难以吸收到足够“治疗量”的天然核酸时，也可考虑采用核酸制品。

——摘自《类风湿新药网》



Nature therapy

自然疗法

自然疗法



Nature therapy

自然唤醒健康

■巨欣健康机构首席医学专家、自然疗法推广委员会主任 王萌

在我国古代有疾医（内科）、疡医（外科）与食医（食疗）之分。后来除中医、西医两大主流外，还有自然疗法以及各地区的不同疗法。随着科技的进步，西医一枝独秀，成就非凡，有很好的表现，为世人所公认。但是，不管医药如何进步，事实上人类的病痛反而增加。对许多像糖尿病、高血压之类的慢性病，西医只能控制，不能根治。于是众多医学关注强调重视人体的自愈力，即人类本身与生俱来的自愈疾病的能力。

并不是医生治愈了疾病，而是人体自身战胜了疾病。医生的天职是尽可能利用、帮助、激发、调动人体的这种能，而不是去取而代之。——希波克拉底（西方医学之父古希腊医学家）

你见过因高血压而步履蹒跚的猴子吗？

你见过因心肌梗塞而躺在地上抽搐的松鼠吗？

没有！这是因为什么呢？

原因就在于它们充分利用了自己身上的一种潜能，治愈了自己的病。野生动物受了外伤后常常会躲在隐蔽处，不吃任何食物，只是不停地、慢慢地饮水，用自己的舌头舔外伤处，这样外伤就可以治愈。这种抵抗疾病、治疗自身疾病的能力叫做“自然治愈力”，简称“自愈力”。这种自愈力，人类身上也同样存在，人体也有自愈力。自然疗法的最终目的就是使身体恢复原本的自然状态，让体内的自然治愈力得以充分发挥，疾病便得以不药而愈。

那么什么是自然疗法呢？自然疗法（naturopathy）就是人们以食用天然的功能性营养物质为核心，辅以合理的饮食习惯、正确的生活方式和科学的保健措施，用以激发人类本源的、与生俱有的防范和自愈疾病的能力（自愈力），进而使人体始终保持良好的机能状态，以达健康长寿之目的。

德国医学杂志《生机》发表专家结论：人的自愈能力能够治愈大多数的疾病，调节大部分的身体轻度不适。科学家目前已经解开了人类机体自愈的一些秘密，即当人的身体有不适或生病时，人体健康控制中心可以从自身的

“药铺”（人体内药——功能蛋白质）里为自己开处方对症下药。

德国医学杂志《生机》报道，包括人体在内的诸多生命体，都拥有一个与生俱来、自主发挥作用的自愈系统，这种系统可以使肌体维持健康状态，而且，报道特别指出：人体自身有能力治愈的疾病占到了全部疾病的60%—70%。

我们的中医祖先也早有结论：人体内其实蕴含着一个大“药库”，以人体的激素为例，人体分泌的激素含有不同的有效成分，它们可以自由排列组合，配制出三四十种药物。人体的自愈系统是这个药铺里最高明的“药剂师”和“体内神医”，它对各种情况进行分析、判断和管理。当身体不适或生病时，人体的各项机能就会活跃起来。自愈系统会针对情况调整系统的功能，并调动各种激素，从而达到治疗的目的。例如雌激素分泌增加，可以有效缓解身体疼痛。

现代生命科学是基于生命的本源规律发展而来的。当人体生病时，在基因的操控下人体可以自主生成针对相应症状和疾病的功能蛋白质，用于治疗、消除相应症状和疾病。

人之所以衰老、生病，在本质上是因人体功能蛋白质的自主合成能力丧失或部分下降，进而导致人体自愈力的下降。

中国预防科学院著名科学家孟昭赫教授说：“如果我们可以对蛋白质进行编码，就可以征服包括癌症、艾滋病在内的人类各种疑难杂症”。对蛋白质自由编码就是制造功能蛋白质这种“人体内药”。

据中央电视台新闻报道，澳大利亚科学家已经成功研制出了预防Ⅱ型糖尿病的疫苗。虽然糖尿病还不能根治，但注射这种疫苗后，可以使人们不得Ⅱ型糖尿病；近年来被誉为抑制病毒的法宝和抗癌生力军的干扰素，也是一种复合功能蛋白质。

事实证明，生命降生时，一位“随身医生”（自愈力）就在我们身体里安家落户了，体内的每一处器官，每一种分泌物都是他信手拈来的好药材。生活中，小毛病往

往不需要吃药就能好，疑难杂症自然痊愈的例子也不鲜见，这就是“神医”（自愈力）在自行诊断、开方配药，为我们祛病保健康。

求医用药是治疗很多疾病的必要手段，不过这也是为自愈力发挥作用创造条件、争取时间，病体痊愈归根结底靠人体自愈力，日常保健更要靠自愈力。我们必须结识这位神医，学会听从他的健康指令，利用好他的天然药田、药库（功能蛋白质），才不会失去健康这一最宝贵的财富。传统中医称自愈力为“真气”、“元气”、“正气”、“肾气”、“阳气”等等。“正气充盈，百病不侵”就是这个道理。

自然疗法的生命定律学说主线是：生命的本源性营养核酸充足，基因健康，发挥正常指导合成功能蛋白质的作用，提升自愈力，唤醒人体自然自愈的本能。

国家973计划疾病基因组学项目专家组首席科学家方福德指出：“人的机体在发育成长或活动条件下，需要生长、增殖、预防，必须先有细胞的增殖。如果细胞要增殖，最关键的因素就是DNA必须要复制，也就是它的核酸它的基因必须要复制，这样才能使细胞增殖。基因或核酸在复制过程中需要原料，这个原料就是核酸的前体，就是它的结构单元——单核苷酸、核苷或碱基。

中国科学院发育生物研究所研究员、北京生化免疫制剂中心主任谭祖坤指出：核酸在生命活动中起着极为重要的作用。任何核酸及组成成分的缺失或不足，都将导致人体的衰老、损伤、病变和死亡。

美国哈佛大学医学院基因诊断研究室主任、分子遗传学博士吴柏林指出：直到20世纪40年代末，人们一直认为蛋白质是生命复制最重要的内容。伴随着“鸡生蛋还是蛋生鸡”多个世纪的争论，今天在基因科学面前终于水落石出，指挥制造蛋白质的核酸（DNA）才是生命的真正幕后操纵者。

自然疗法的显著特点之一一是取法源于自然，即应用大自然提供的物质资源进行绿色治疗，摒弃白色治疗，提供了安全保障。

自然疗法的显著特点之二是顺应自然和固守人体本源，做到“天人合一”。通过食疗、体疗和心疗三个方面来调理机体的失衡状态，以恢复和保持机体功能正常达到健康长寿。

随着现代科学技术的飞速发展，人们生活水平在不断的提高，但人与大自然之间的距离却在逐渐的扩大。因此，返璞归真，回归自然，便成为现代人追求的生活目标。也正是因为如此，自然疗法以利用自然资源来防治人的身心疾病，提高自愈力，使机体在自然状态下恢复健康，并以其独特的治疗方式和显著的疗效，一直受到现代人们的青睐。

经过千百万年的进化，人体已经成为这个世界上最复杂、最精密的仪器。人体每天约有2000亿的红细胞新陈代谢，每秒约传递100万个神经冲动。在一个正常的人体细胞里，基因就有几万个，而每个基因有31亿对碱基对，人体的复杂程度可见一斑。

科技引领热爱大自然，健康呼唤关注原生态。然而现实当中，有很多人相信“他愈力”胜于相信自愈力，把自己彻底托付给医生和药物，却任凭自愈力沉睡不醒。每个人都是自己健康的管理者，唤醒沉睡的自愈力，你责无旁贷！

自然唤醒健康，健康离不开自然，将会在现实生活中愈加地突显出来。 **福**





Nature therapy

自然疗法

自然疗法



Nature therapy

食疗、体疗、心疗实践小手段

食疗——老年人吃水果的学问

老年人由于内脏器官衰老，导致各生理功能减弱。如消化能力差、肠蠕动减慢、胃粘膜萎缩、胃酸过量等，也常伴有各种疾病发生。因此一次不宜进食大量的水果，可采用“少食多餐”的吃法。

经常胃酸的，不宜吃李子、山楂、柠檬等含有机酸较多的水果。

经常大便干燥的，可多吃些桃子、香蕉、桔子等，因这些水果有缓下作用。

柿子含大量柿胶，吃多了可加重便秘。

经常腹泻的，不要多吃上面提到的有缓下作用的水果。可适当吃些苹果，因为苹果有收敛和固涩的作用。

有心脏病及水肿的，不宜吃含水量较多的西瓜、椰子等水果，以免增加心脏的负担以及加重水肿。

患有糖尿病的，不但要少吃糖，同时也要少吃含糖量较多的梨、苹果、香蕉等水果。

肝炎患者多吃些桔子和鲜枣等含维生素C较多的水果，有利于肝炎的治疗和恢复。不要再饭前吃水果，以免影响正常进食及消化。

肾炎、高血压等病患老人切不可多食香蕉，香蕉性寒、质滑、但含钾量高。

体疗——老人“臂跑”赛过腿跑

老人锻炼采取以臂代腿的方式，不受场地限制，也没有受伤的危险，容易学习和掌握。

臂跑运动的具体做法是：①运手：早晨起来第一件事就是活动手指和甩动手臂及手腕，好像玩健身球或做甩手动作，以促进血液循环，此动作可做1—2分钟。②单车手：平躺仰卧，手臂向上伸直，好像用手去转动单车的踏脚一样活动，可做1—2分钟。③飞翔：站立，两臂伸向两

旁，好像鸟拍翼似地慢慢挥动手臂，宜做1—2分钟。④打沙包：想象面前有一个沙包，用拳头击过去，或是与一个假想的对手在打拳，可做10—20次。⑤抛球：拿一个球抛向空中，落下时接住，或者让环弹在地上、墙上而接回。如果没有球，亦可做抛球的手势，每臂做10次，稍稍休息，再做10次。

心疗——老来防伤感

“夕阳无限好，只是近黄昏”这是老年人常有的感叹。老来伤感，是老年养生之大忌。老来伤感，通常来自三个方面：

一是怀旧，人老恋旧事，喜欢追忆过去的美好时光，而过多的沉湎于对往事的回忆，则必然会因过去的好时光逝去而遗憾。生活中有的老年人总喜欢拿过去和今天比，而且大多数情况是拿过去的好处和今天的不足比，因此，越比对往昔的怀恋之情越重，甚至对今天的一切都看不惯。过多地沉湎于对往事的回忆，失落感越发加重，天长日久，性格也会随之变得孤僻。

二是恋友，老来失伴，挚友作古，常会使老年人痛心疾首，悲伤过度，极易伤身损志。老年人的心理活动是很复杂的，如果自身缺乏寄托，很容易演变为精神崩溃。

三是失落，老年人产生失落感是很自然的。如离、退休后在家无所事事，一改往昔的忙忙碌碌，清闲的日子往往感到更累。又如老年人有时一些愿望或打算得不到实现，在平常是很自然，能正确对待的，但此时“老了，不中用了”的感觉便会油然而生。儿女们做事违背自己的意愿等，都会使老人产生



失落感。

一般地讲，老年人偶尔追溯往事，怀古忆旧，是人之常情，无碍健康。如果过度沉湎于往昔，终日在回忆中叹息伤感，势必增加寂寞、孤独、忧郁情绪，使人茶饭无心，夜不成寐。这种消极的心理状态，轻者容易引起心理疲劳，出现种种不适感，重者可导致神经系统机能的紊乱，如焦虑、忧郁、自卑等，以致丧失对生活的信心和勇气。由于高级神经功能的紊乱，内脏器官和免疫系统功能也会失调，使机体免疫力、代谢力和抗病能力进一步下降。因此，疾病接踵而至，如高血压、冠心病、糖尿病、哮喘病、动脉硬化等，严重的还能诱发精神分裂症，甚至癌症的魔影也会乘机而入。伤感过度者，还会走向轻生的绝路，酿成人间悲剧。

使精神有所寄托和安慰，是老年人晚年生活愉快的一个重要原则。离、退休的老年人，若健康状况允许，最好不要呆在家里无所事事，在寂寞中消磨时光，这样对健康长寿极为不利。老年人要保持健康，最重要的是要保持身心健康，防止伤感尤为重要，需知，伤感是老年养生之大忌。

首先，要善于寻找乐趣。闹中求乐，最重要的是不要自寻烦恼。老年人应根据自己的精力、体力、爱好和乐趣，做些力所能及的工作，如参加一些社会公益活动，在生活中广交朋友；培养一些健康有益的兴趣爱好，如养鸟、钓鱼、种花、下棋、品茶、看书等等，适当参加一些社会活动，自觉保持精神上的年轻、活泼。其次，要有超脱感。人生总有许多不如意的事，尤其是当今社会由于腐败现象的存在，以及社会风气的变化，看不惯的事情很多，对此应尽量超脱。社会自有它发展的必然趋势，眼光放远些，心情自然会开朗起来。再次，学会随和，遇事不强求，不生闷气，不争死理，豁达开朗。舒畅的心情既靠社会、家庭提供，也要靠老人自身调节。总之，老人心情豁达，乐以忘忧，保持轻松、愉快的精神状态，才会有益于晚年的健康和幸福。

自然疗法养生保健歌

食疗——养生保健基础

养生保健营养造，符合科学最可靠。
粗粮配食软血管，大米为主玉米少。
少吃畜肉宜鱼蛋，盛食蔬果瘦肥腰。
限食盐腌肉鱼菜，动脉硬化自然跑。

吃饭过饱难消化，老人餐食八分饱。
日饮足水喝点奶，滋润肾胆结石淘。
红萝卜抗白内障，白菜红苕抗癌效。
大蒜防治糖尿病，番茄消化利肾尿。
黄豆红枣养肠胃，润肺乌发吃核桃。

体疗——养生保健关键

体育锻炼促养生，生命在于运动恒。
适当运动体质强，血液循环不停顿。
人老切忌闷守静，运动有利睡眠深。
勤练气功太极拳，步行慢跑有精神。
按摩穴位血流畅，防疗器官多病症。
边走边跳蹬小腿，扭腰颈祛关节疼。
每天锻炼一小时，人群习惯在清晨。
早上运动近树草，太阳升吸氧气纯。
晨炼前喝白开水，缓解体内久燥熏。
晚饭之后百步行，促进人活九九龄。

心疗——养生保健前提

养生前提心舒畅，长寿因素是健康。
心理乐观细胞活，动脉松软血流畅。
情绪躁悲血管缩，血压升高亏心脏。
爱好学习智力长，时光易度见识广。
养生科学知识丰，老人体健明方向。
国家大事常关心，和谐社会奔小康。
人际离居忌孤独，广交朋友精神爽。
退休余热献社会，人生价值更荣光。
做事益民利人已，胜打扑克和麻将。
淡泊名利和荣辱，晚年生活如夕阳。

自然疗法——养生保健门道

养生保健天地广，讲究卫生利体康。
心情饮食运动良，生活过得皆恰当。
劳逸结合均适量，恼怒暴乐易睡僵。
晚午睡时七比一，入睡前把杂念放。
空调过凉暑邪侵，老年哮喘易反常。
老人体质渐退衰，夫妻安逸倡分床。
家庭生活讲舒适，俩口互谅解互帮。
房有废气勤开窗，避免关节风湿酿。
戒烟限酒益肺肠，大便擦毕按摩肛。
梳头防秃防脑病，抖屑减痒脑轻爽。



Nature therapy

自然疗法

自然疗法



Nature therapy

大笑疗法心得：大笑疗法好

■陕西渭南大笑俱乐部 史向东



我们渭南巨欣俱乐部，开展大笑活动已有一年时间里了，在这段活动中，我们充分认识到，笑是人类共同的心声，是我国古代流传下来的一种养生自然疗法。看似一个简单的动作，却潜藏无限奥妙。古人讲“笑一笑，十年少，”天天笑百岁到，一个快乐的心情胜过十分良药等谚语都暗示了对人体健康的积极作用。

在人体中五脏为阴，六腑为阳，脏腑相对应。人在大笑时会肩膀耸动、胸膛摇动、横膈膜震荡、全身会有80种组织肌参加运动，调节五脏六腑机能，疏通全身经络，增强人体内药的潜在能力，来抵抗多种疾病的侵袭，防止人随着年龄的增长而出现的过早衰老，且有养生健身的特色，体现了自然疗法中的体疗和心疗。

巨欣健康机构为了在会员中创建“老有所助、老有所乐、老有所为、老有所获”的温馨家园，在广大会员服用珍福泰的同时，开展自然疗法讲堂。渭南市场率先在全国成立了第一家巨欣大笑俱乐部，大笑疗法在各级市场广泛开展。一年多来，我们俱乐部每天坚持在会员中开展八大笑式，既活动了肢体的多个部位，又调节了五脏六腑机能，做到了内外兼顾，使全身发热，心情舒快、病情好转、免疫力增强，为修复受损基因创造了良好的环境，使服用珍福泰的效果更佳。

坚持开展大笑疗法以来，会员中原来患有抑郁症的郭

引仙等人，以前精神不佳，经常失眠，痛苦难言，是大笑让她重新找到了健康；患有肩周炎，腰腿疼慢性疾病的多名会员，笑掉了疾病，笑出了快乐，笑出了健康。他们现在逢人就说大笑疗法就是好。

华县巨欣大笑俱乐部是一个幸福和谐的巨欣大家庭，从去年六月份以来，一直坚持大笑活动，参与大笑的人员不断增加。从20-30人增加到60-70人，目前发展到100人左右，大笑在公园广场举办，周围很多群众都自发前来参加，所有参加的人都非常热心。并且举办了首届巨欣杯大笑竞赛活动，受到了全民的好评和热情参与。

由于大笑活动大开展，今年上半年以来，市场不断拓宽会员阵容，销售业绩居陕西第一，真真正正的笑掉了会员的痛苦和烦恼，笑出了健康的身体，笑出了幸福的家庭，笑出了成功的事业，笑出了和谐的人生。

现在我们的大笑活动还在持续开展之中，为使大笑活动不断深入，我们正在进一步采取积极有效的措施，研究创新更多的笑式，使大笑在自然疗法中发挥更大的作用。

最后我自编大笑疗法诗一首送给读者：

微笑名目头脑清，	大笑强心肝胆好，
中笑肺肾保安宁，	狂笑全身舒筋骨，
常笑美容人年轻，	笑口常开好心情，
笑能治病能养生，	快快乐乐乐活一生。 福

我与自然疗法情意深

■江苏常州受益者 张廷荣

一、不可抗拒的年老体衰

有了健康的身体才能有一切，才是幸福。我是一名退休建筑工作者，现年85岁。当步入古稀之年后，随着年龄增长，我免疫力下降、体质衰弱多病，如经常伤风感冒，颈椎、肩周、腰、腿等部位，随气候变化而酸痛，记忆力衰退，夜间小便次数多，冬季怕冷、手和耳朵上生冻疮等。这些现象虽不是什么名牌大病，但到医院去跑一趟，吊针配药治疗一次感冒要花300—400元。

二、学习自然疗法的收获

专家概括出个人身体健康的“15字诀”：“健康不能光靠医生，更要会自我管理”，为此，必须懂得健康知识和自然疗法。

我通过自然疗法讲座学到很多有益的健康知识，如按揉内关穴，可达到护心调情志等多种功效；转动脚腕可保健康的功效。我每天起床在穿袜子时双脚各转动32~50次，全天精神爽；晚上泡脚后双脚各转动32~50次，睡觉更香；揉按少海穴、通里穴、少府穴能起到宁心安神的功效；寒邪、气滞、元阳虚是现代人的三大病根，最好的办法就是“有的放矢”地对待，用艾灸法驱寒邪、通经络、补元阳。大病小病就都能运用自愈力来战胜，关键是坚持，才能慢慢显功效。

三、选用有益的保健品

年过古稀体质逐年下降，需要服用一些保健品，提高免疫力，市场上保健品品种较多，良莠不齐，经多方调研，还是要服用核酸。自服用珍福泰核酸胶囊以来，我的免疫力显著提高，回想一下，自服用核酸后从没有感冒过，耳聪目明，手脚灵活，记忆清晰，精力充沛。

四、用事实说服子女

我儿子儿媳都是学医的，在常州市疾病预防控制中心工作，他们不信任社会上的保健品，不同意我买。现在我用事实说明，服用核酸后的体质大有提高。如，我的身体比以前更健康，身上没有酸痛了，没有伤风感冒了，多么幸福。儿女多次陪我到医院检查，肝功能、心脏、血液等都好转了。他们由反对到支持，全家人都

很高兴。

五、售后服务很好

巨欣的营销员经常来家中给我测血糖、量血压、组织专家讲身体健康知识和疑难杂症的治疗方法，组织中老年人出去旅游等活动。常州办事处的员工们像对待家人一样，常来问寒问暖，关心生活起居，真的是既贴心又温暖的家人，使我精神上得到了幸福和快乐。 福



巨欣江苏常州分公司经常举办自然疗法与健康知识讲座，使中老年人明白要想健康长寿，必须要做到合理膳食，适量运动，戒烟限酒，心理平衡。因为，随着年龄的增长，机体功能的衰退，细胞损伤无力修复，核酸和矿物质的缺乏无力补偿，必须从合理膳食中得到部分补充，最重要的是还要选用核酸来补偿，并且经常做一些有氧运动。古人云：“动则不衰，用则不退，人怕不动，脑怕不用”。



Nature therapy

自然疗法

80岁老人们浅谈健康长寿的问题

■吉林市场80岁老年人组成的爱心小组



人们都渴望自己健康长寿，但对人体机理又弄不明白。认识从实践开始，要想自己健康长寿，必须改变自己的思想观念，真正认识到生命之源、健康之本。

2000年6月26日是一个伟大的日子。世界上有1000多名科学家研究发现了人类生命的密码（基因图谱）“生命天书”，宣告了21世纪人类进入了基因时代，告诉人们基因是人类生命之源、健康之本，人们的生老病死，传宗接代，都受基因控制。基因是人的主体，人是由基因掌控的，人们的千病万病都与基因变异受损有关。从这个层面上讲，基因既是人类的命根子，又是人们的病根子。那就是说基因受损，人有病；基因强壮，人健康；基因变异、老化，人就末日来临。所以要健康长寿，必须珍惜基因，保护基因，修复基因，营养基因。怎么办呢？

第一、要努力实践“自然疗法”。把食疗、体疗、心疗搞好。通过食疗使基因得到营养；通过体疗使基因得到强化；通过心疗使基因得到好的环境。“三疗”搞得好的，就能充分发挥体内神医自愈力的作用，使千病万病不医不药而自愈。

第二、要及时地供应补充基因的粮食和原料。核酸是人生命的本源物质，也是人生命本源营养，说到底人是靠核酸而生存。科学家讲，人到60岁以后，自身基本上不能合成核酸了，全靠外补。美国、日本在牛奶、面包等食品中都加核酸。他们说：“核酸不是药，比药更有效”。通过及时地补充外源核酸，使受损、变异的基因得到修复、营养，保持人体新陈代谢正常，可以达到健康长寿的目的。

当前，唯一的最好的核酸就是珍福泰核苷酸胶囊。它是从脱氧核苷酸、寡核苷酸、营养素组合而成。用中医中药理论，就是军、臣、左使三位一体。正因为配方科学，功效奇特。在2009年8月13日荣获中国科技创新重点保护品牌殊荣，成为全国保健品之首。

我们这些老人，绝对相信服用核苷酸就是强化生命物质基础，践行“自然疗法”就是走绿色健康通道。我们奔向百岁蛮有信心，而且死而无憾！我们心中的生命定律是：补充核酸→自然疗法→基因健康→长寿百岁！

福

专家门诊

Visit to a specialist



基因论病 整体治疗

老年三大常见疾病的最新治疗方案

I、心脑血管疾病

I、动脉粥样硬化症

【概念】由于动脉内皮细胞基因损伤，通透性升高。血脂进入内膜层，使动脉壁变厚变硬的过程叫动脉粥样硬化症。

血脂包括：胆固醇2.82—5.59mm o I/L
甘油三脂0.23—1.7 mm o I/L
β脂蛋白 6g/L

【病因】（一）、动脉内皮细胞基因损伤

- 1、高血压：损伤动脉内皮细胞基因；
- 2、吸烟：烟中CO损伤内皮细胞基因；
- 3、饮酒：酒精损伤内皮细胞基因。

（二）、血脂高：血脂高进入血管内膜的机会就多

- 1、饮食：动物内脏、海鲜食入过多
- 2、肥胖人：血脂偏高
- 3、高血糖：糖利用率低，大量消耗脂肪。故血脂升高

【病理变化】

（一）、脂纹脂斑期：动脉内皮细胞基因损伤，通透性升高，血脂进入内膜形成脂纹脂斑，此期无临床症状。

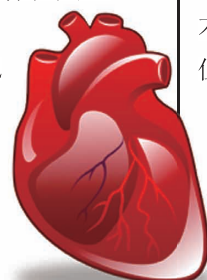
（二）、纤维斑块期：由于大量脂质进入动脉内膜层后，引起纤维细胞增生，平滑肌细胞吞噬脂质，形成泡沫细胞，此期动脉壁变厚、变硬，影响血液供给。

（三）、粥样斑块期：血管壁由于脂质沉积过多，纤维细胞增生多，血管壁营养血管内皮细胞基因损伤、坏死，血管表面呈粥样色黄，故名叫粥样硬化。

（四）、继发性病变：斑块坏死、溃疡、出血、钙化、血栓、动脉瘤。

【临床表现】

- （一）、一般表现为脑力、体力衰退，触诊浅表动脉变硬。
- （二）、冠状动脉粥样硬化——心供血不足、冠心病。
- （三）、脑动脉粥样硬化——脑缺血、缺氧、头晕、头痛、脑萎缩、脑血栓。
- （四）、肾动脉粥样硬化——顽固性高血压、肾功能下降。
- （五）、四肢动脉粥样硬化——下肢麻木、间歇性跛行严重坏死。
- （六）、肠道动脉粥样硬化——消化不良、腹痛、便血。



【治疗】（一）、自然疗法

食疗：合理膳食、低脂、低糖、防止热量过高，忌烟、限酒，多食清淡，蔬菜、瓜果、豆类，防暴饮暴食。

体疗：可适当的进行体育活动，做有氧运动。

心疗：初得动脉粥样硬化，既不能轻心、不注意，也不能过于焦虑、害怕，因为此时可以治愈，故不必紧张，但此时不注意防护，也会发展的。

（二）、对症治疗：抗血小板积聚药——小剂量阿司匹林降血脂：茶酚清脂胶囊、深海鱼油。

（三）、基因治疗：用珍福泰核酸胶囊，修复损伤的血管内皮细胞基因和平滑肌细胞损伤的基因。

II、冠心病

【概念】由于冠状动脉内皮细胞基因损伤，引起冠状动脉粥样硬化性心脏病。简称冠心病。常见部位：左冠状动脉前降支与左旋支，右冠状动脉主干。

【类型】（一）、隐匿型冠心病：有病变无症状，临床上很少就诊。

心电可见ST段压低，T波减低、变平或倒置等心肌缺血现象。

（二）、心绞痛型：心肌暂时性缺血缺氧，引起心前区疼痛。

压窄感、闷感、紧迫感等症状。3—5分钟或给速效救心丸便好。

（三）、心肌梗塞型冠心病：心肌长期的持续性的缺血缺氧，引起心肌细胞坏死。

（四）、心力衰竭和心律失常型冠心病：心肌细胞基因严重损伤，心肌传导系细胞基因严重损伤。

（五）、猝死型冠心病，心脏局部发生电生理紊乱，引起严重的心律失常所致。

心绞痛和心梗的诱因。情绪激动、愤怒、焦急、过度兴奋、劳累、饱食、寒冷、吸烟、饮酒、心动过速、休克。

【治疗】（一）、自然疗法

- 1、休息、发作时立即休息、停止一切活动。
- 2、心态平稳、不慌、深吸气。

（二）、对症治疗：紧急状态：硝酸甘油片或速效救



专家门诊

Visit to a specialist

心丸舌下含服3—5分钟即可缓解冠状动脉痉挛，如果再急可用小安瓶装的硝酸甘油打碎倒在手帕上，盖鼻吸入1分钟即可缓解。

缓解期治疗法：二硝酸异山梨醇酯片，四硝酸戊四醇酯、长效硝酸甘油肾上腺素能受体阻断剂——普萘洛尔、氧烯洛尔、钙通道阻断剂、硝苯碇、维拉帕米；冠状动脉扩张剂、双密呱胺醇、多马明。

（三）、基因治疗：珍福泰核酸修复冠状动脉内皮细胞基因损伤、心肌细胞基因损伤、传导心肌细胞基因损伤。从根本上治疗冠心病。

III、高血压病

【概念】由于小动脉和细动脉内皮细胞基因损伤通透性增强，血浆蛋白进入内膜下，使动脉壁变厚变硬，引起血压升高，叫高血压。

我国高血压发病率偏高7—10%，全国有1亿多人，患高血压病。

【高血压的标准】

青年理想血压为120/80mmHg

中老年人理想血压为140/90mmHg

高血压病为160/95mmHg

世界卫生组织标准

160—140/95—90mmHg为临界性高血压

【影响血压升高的因素】（一）、精神紧张、情绪激动

大脑皮层抑制→血管运动中枢兴奋→交感神经兴奋→肾上腺素分泌增加→5—羟色胺、多巴胺分泌增加→血压升高。

（二）、血压升高→肾缺血→肾素↑→血管紧张素↑→醛固酮↑→血压↑

（三）、Ca离子进入细胞内多，使血压升高。

（四）、钠潴留渗透压增加→使血压升高。

（五）、遗传因素、饮酒、吸烟→血压升高。

【病理变化】

病变部位——小动脉，细动脉——内皮细胞基因受损

病变性质——由于小动脉，细动脉内皮细胞基因损伤，血浆蛋白进入动脉内膜层，发生玻璃样变性，使动脉壁变厚变硬，管腔狭窄。

病理分三期

（一）、小动脉、细动脉痉挛期：此期动脉以痉挛为主，虽然血压升高，但无临床症状。痉挛解除后，恢复正常。

（二）、小动脉壁硬化期：由于小动脉细动脉长期反复痉挛使动脉内皮细胞基因损伤，血浆蛋白进入血管内膜层发生玻璃样变性，和纤维细胞增生使动脉变厚变硬血压升高，此期有头晕头痛等临床症状。

（三）、器官改变期，由于长期血压升高引起器官改变如心：早期心肌肥大、晚期心衰，死亡率占50%

脑：脑梗、脑出血、脑软化、脑萎缩，死亡率占25%

肾：肾单位纤维化、玻璃样变性、肾功能衰竭，死亡率占13%

视网膜：视网膜小动脉硬化、银丝样白、小静脉有压迹。

视神经乳头水肿、营养不良，是看小动脉变化的窗口。

【临床类型】（一）、原发性高血压病程缓慢 20—40年

（二）、继发性高压少见，如肾小球肾炎、甲亢、妊高症等

（三）、临界性高血压160—140/95—90mmHg之间占50%

（四）、高血压急症

1、恶性高血压，舒张压130mmHg，心、脑、肾、视网膜改变严重。

2、高血压危象：短期内血压突然升高，血压260/120mmHg

3、老年性高血压：60岁以上老年人占40—50%以收缩压升高为主，是心脑血管病的致病原因。

【治疗】（一）、自然疗法

1、食疗：减盐、少吃海鲜、动物内脏。

2、适当的有氧运动、切忌登高。可做气功、保健等。

3、理智和谐心态、保持精神不紧张、情绪不激动、心态平稳。

（二）、对症治疗：

1、血管紧张素转化酶抑制药——卡托普利

2、β受体阻断剂——心得安、培他乐克（美托洛尔）

氧烯洛尔

3、钙拮抗剂——硝苯碇、尼莫地平、尼群地平

4、利尿剂——双氢克尿塞、速尿

5、血管扩张剂、利血平、可乐啶、敏乐啶

（三）、基因治疗：用珍福泰核酸修复小动脉内皮细胞损伤的基因，使血管致密防止血浆蛋白进入内膜，使血管壁不变厚变硬。

IV、脑血栓形成（脑血栓）

【概念】由于脑动脉内皮细胞基因损伤，通透性增强致使血脂送入内膜、使血管壁变厚变硬，管腔壁塞引起脑细胞基因损伤及坏死，脑血栓形成。

【病因】脑动脉粥样硬化、高血脂、脑动脉炎症。

【病理】脑动脉内皮细胞基因损伤、大量血脂进入内膜下、纤维细胞增生使脑动脉壁变厚变硬、以致管腔壁塞而形成的。

常见动脉有：大脑中动脉43%、颈内动脉29%、大脑后动脉9%、椎动脉9%、基底动脉7%、大脑前动脉5%。

【临床表现】偏瘫、失语、睡眠中发病、头昏、头痛、意识障碍少、时间短。

【脑血栓种类】1、腔隙性脑梗塞 2、缺血性脑梗塞 3、出血性脑梗塞

【脑血栓分期】

1、先兆期：①嗜睡、头晕、头痛；②一侧肢体麻木；③耳鸣耳聋视力下降。血脂高，以预为主。

2、急性期：超急性期6小时以内溶栓治疗为主，24小时以内抗栓治疗为主。

3、恢复期：防二次脑血栓、开展侧支循环、锻炼肢体运动能力为主。

【治疗】1、自然疗法

食疗：减盐、减胆固醇、饮食。适当吃水果、蔬菜、碳水化合物

心疗：避免精神紧张。情绪稳定、心态平稳、防止血压升高

体疗：急性期、卧床休息、防止血栓脱落

恢复期适当活动肢体、功能锻炼

2、溶栓疗法—尿激酶

抗栓疗法—东凌克栓酶、或蝮蛇抗栓酶、活化脑细胞、降脑水肿

3、基因治疗—珍福泰核酸

修复损伤的脑神经细胞基因，尽量减少、脑细胞损伤、修复脑动脉损伤的内皮细胞基因、防止再次脑血栓形成。



二、糖尿病

【概念】由于胰岛β细胞基因损伤，胰岛素分泌不足或缺乏，而引血糖升高和尿中有糖的疾病称为糖尿病。

正常空腹血糖范围：3.9—6.4mmol/L 糖尿病诊断标准：（世界卫生组织暂行标准）

空腹静脉血糖≥7.8mmol/L（140mg%）

餐后静脉血糖≥11.1mmol/L（200mg%）

糖尿病倾向血糖范围：6.5—7.7mmol/L

血胰岛素正常量为15.6umol/L，抗体（—），C肽4umol/L

【分型】临床类型

I型糖尿病：胰岛素依赖性糖尿病，多见于青少年，与遗传有关，主要是第六对染色体异常，发病率为1%。

II型糖尿病：非胰岛素依赖型糖尿病，多见于40岁以

上肥胖者，发病率高达7—10%。

【病因】

1、遗传因素，见于I糖尿病，胰岛β细胞易损伤引起

2、病毒或细菌感染，损伤破坏胰岛β细胞的基因

3、胰岛素消耗过多，不能把葡萄糖合成糖原

【发病机制】

正常情况下：胰岛素把超量的血葡萄糖合成糖原，储存在肝脏叫肝糖原，储存在肌肉叫肌糖原。

糖尿病时：由于胰岛β细胞基因损伤，不能把血中超量的葡萄糖及时合成肝糖原和肌糖原，故血糖升高，称为糖尿病。

【病理变化】

光镜观察，胰岛β细胞数量减少，变性、坏死，纤维增生，淋巴细胞浸润，肝细胞脂肪变性。

I型糖尿病正常数量仅剩10%左右。

II型糖尿病，胰岛β细胞正常数量有30%—40%左右。

电镜观察：胰岛β细胞基因损伤，线粒体基因损伤，纤维细胞增生炎细胞浸润。

【临床表现】

I型糖尿病：起病急，病情重，多饮、多食、多尿、消瘦，易出现酮中毒。

II型糖尿病：起病缓、病情轻，仅有没劲易饿。

【并发症】

1、动脉粥样硬化：由于糖不能利用，大量消耗脂肪。

2、冠心病：心绞痛、心肌梗死。

3、视网膜出血（10—15年），视网膜剥离，失明10%，白内障，青光眼。

4、脑血栓，脑出血。

5、肾蛋白尿，肾功衰竭，尿毒症。

6、神经损害：麻木、疼痛、灼热感、足坏死、脚踩棉花感。

7、感染：结核、疖、疖、痛、肾盂肾炎、膀胱炎。

【诊断】1、尿糖鉴定：正常人尿中无糖，测24小时尿液中的糖

2、血糖鉴定：正常为3.9—6.4mmol/L

空腹血糖≥7.8mmol/L（140mg%） 诊断糖尿病标准

餐后血糖≥11.1mmol/L（200mg%） 诊断糖尿病标准

3、病史：症状、体征。

4、进一步查葡萄糖耐量试验。

5、除外其他尿中有糖的疾病，如：肾性尿糖、食后糖尿、药物糖尿、利尿药性糖尿。

【治疗】（一）、自然疗法：

1、一般疗法，学会测尿糖、血糖、生活规律、忌烟、限酒、预防感染。

2、心疗：社会上传说糖尿病不能根治，只能终生用药，怕并发症。为此使糖尿病人心里恐慌、悲观，对此要



专家门诊 Visit to a specialist

进行正确的劝导，给糖尿病人以信心，在基因论病的层面上是能治愈的，积极配合治疗。

3、体疗：餐后进行适当的体育锻炼，如散步等。

4、食疗：糖尿病食疗特别重要，总热量计算，成人每人每天为2000—2500千卡，中老年人这些热量就可以维持代谢。

碳水化合物每人每天200—250g×4.1千卡=820—1025千卡

蛋白质每人每天200—250g×4.1千卡=820—1025千卡

脂肪每人每天25g×9.5千卡=237.5千卡

注：碳水化合物不能增加，包括土豆、粉条、瓜果、芋头。

（二）、对症治疗：硒化蜂胶、苦荞胶囊、糖尿病、诺和龙等。

（三）、基因治疗：珍福泰核酸，修复损伤的胰岛β细胞基因。

（四）、胰岛素治疗：I型糖尿病需用胰岛素维持代谢。

酮中毒者，用胰岛素缓解，妊娠期分娩时用胰岛素，糖尿病外科大手术时，用胰岛素缓解，急性期过后，仍然用珍福泰核酸修复损伤的胰岛β细胞基因。

三、癌症

I、认识致癌物质，并且远离它

（一）、化学性致癌物质：

1、多环的碳氢化合物；例如：汽油、煤油、柏油、双苯联葱、甲基胆葱、甲烷等。

2、安尼林染料；例如：印染厂工人易患膀胱癌、苏丹红用多易患胃癌。

3、乙奈胺、奈是强烈的致癌物质。

4、亚硝酸盐、到胃生成亚硝胺，而亚硝胺是强烈的致癌物质，存在于腌菜内。

5、油类碳化后是致癌物质；如：烧、烤、煎、炸食品。

6、塑料中的致癌物质；如：聚氯乙烯。

（二）、物理性致癌物质

1、紫外线—皮肤癌

2、放射线—骨肉癌、白血病

3、长期慢性刺激—舌癌、皮肤癌、宫颈癌

4、长期慢性热的刺激—食管癌、日本怀炉癌

（三）、生物性致癌物质：病毒—乳腺癌、伯基特寄生虫、虫卵—肝癌、肠癌；黄曲霉菌毒素—肝癌II、提高机体的免疫力

巨噬细胞—吞噬癌变的细胞、T淋巴细胞—杀死癌细胞、B淋巴细胞—用抗体、中和抗原

III、经常保持体内的核酸浓度

体内核酸充足能防止基因突变，只要基因不突变、就

不产生癌细胞、没有癌细胞就形不成癌肿。

IV、积极治疗、癌前期疾病

1、慢性萎缩性胃炎、胃溃疡—胃癌前期疾病；

2、乙肝、丙肝、肝硬化—肝癌的前期疾病；

3、乳腺囊性增生—乳腺癌的前期疾病；

4、慢性宫颈炎—子宫颈癌的前期疾病；

5、结肠广基底息肉—结肠癌的前期疾病；

6、多发性卵巢腺瘤—卵巢癌的前期疾病；

7、猪毛痣、卫星痣—恶性黑色素瘤的前期疾病。

癌症发病率高，到晚期不易根治、为此我国对癌的治疗是三早制度

（一）、早期发现：癌发生、发展都有早期表现

1、颅内肿瘤—头部往往有胀痛；2、喉癌——先有无原因的声音嘶哑；3、食管癌—吞咽困难、喝水呛；4、鼻咽癌—无原因是一侧鼻孔出血、颈部淋巴结肿大；5、胃癌—上腹部不适感、消瘦、贫血、食欲不佳；6、乳腺癌—乳头凹陷、桔皮样外观、血性分泌物；7、肺癌—干咳带血、呼吸困难；8、子宫颈癌—不规则阴道流血、臭味；9、膀胱癌、肾癌—无痛血尿；10、肛管癌、直肠癌—大便变形带血

（二）、早期诊断：发现早期症状时，尽快早期作针对性的检查，早期确定下来。可用X线、CT、磁共振、彩超、甲胎蛋白、癌胚抗原、病理细胞学检查、电镜下基因检查等。



（三）、早期治疗：

1、首选手术切除、珍福泰核酸或放疗或化疗

2、放疗：如果不适宜手术者、可选放疗+珍福泰核酸

3、化疗：如果不适宜放疗者可选化疗+珍福泰核酸

4、中药：如果手术、放疗、化疗都不适宜时、可选中药疗法

5、珍福泰核酸在治疗癌的作用：（1）寡核酸能剪断癌细胞的基因链，杀死癌细胞。（2）脱氧核苷酸能防止基因突变。（3）脱氧核苷酸和寡氧核苷酸能降低放疗、化疗的副作用，还能辅助放疗化疗的正向作用。 福

核酸服用者的十大误区

■ 国家级病理研究员 解国涵教授



误区一：服用核酸后能使人变成酸性体质吗？

答：不能，虽然核酸内含有磷酸，但量非常少，而且磷酸进入人体，很快与体内钠离子结合生成磷酸二氢钠（NaH2PO4），NaH2PO4与Na2HPO4是人体血液内磷酸氢盐系缓冲时，很快被体内缓冲对给与缓冲，肾排H保Na，也能排除酸。故服用核酸后不能使人体变酸，人体PH值仍保持在7.35—7.45之间。

误区二：服用核酸能引起痛风吗？

答：不能。痛风与遗传有关，是长期嘌呤代谢障碍，血尿酸增高而引起，核酸内虽然含有嘌呤，但量很少，进入体内很快被代谢出去。不引起代谢障碍，也不引起血尿酸升高。故不能引起痛风症。

误区三：核酸能促进癌细胞生长吗？

答：不能。癌细胞分化低，不能利用外源性核酸，它只能利用肝内合成的从头核酸。核酸中寡核苷酸能剪断癌细胞的基因链。控制癌细胞的复制。核酸能提高免疫力，巨噬细胞能吞噬癌细胞，T淋巴细胞能杀伤癌细胞。核酸能减少放疗、化疗的副作用，还能增加抗癌的正向作用，如果是术后还能促进康复。

误区四：核酸有无依赖性？

答：核酸没有依赖性。核酸是营养基因的，是修复基因损伤的，每个细胞核中有3万—3.5万个，需要核酸太多。人体肝能合成从头核酸，食物能摄取补救核酸。

误区五：核酸是保健品，为什么能治病？

答：核酸是营养基因的保健品，但基因损伤后核酸能修复，从这点意义上讲就是治病。因为诺贝尔奖获得者生物学家利根川进说：千病万病都是基因病，基因病有18000多种，能修复基因损伤的核酸就是能治基因病。

误区六：服用核酸就不用服用药品了吗？

答：核酸是修复损伤基因的，是治本的，而疾病中还有些症状还需要对症治症，这是治标，治疗疾病需要标本兼治。用核酸应配药物。

误区七：核酸能长期服用吗？

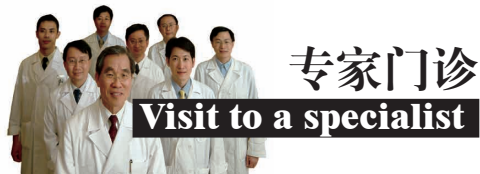
答：可以长期服用。因为核酸没有毒副作用，中老年朋友体内核酸缺的很多，天天补也满足不了全身基因的需求。

误区八：服用核酸后，是百病不侵吗？

答：例如，外伤、烧伤就与核酸无关。有些细胞坏死后不能再生，故心肌梗死，心肌细胞不能治活。神经原细胞坏死后也不能再生、复制，所以神经原细胞坏死后，核酸不能修复。

误区九：核酸的效果为什么快慢不一，有些人为什么不能马上见效呢？

答：现阶段是核酸补充阶段。暂时还不能定位补充。所以服用核酸后，被人体哪个部位先吸收，哪个部位的基因就先修复了，哪个部位的受益功能就先改善了。例如，有的客户想治高血压病，可是先把睾丸间质细胞基因修复了，故性功能先改善，83岁的老人性功能不比年轻人差。 福



热烈欢呼“生命定律”被揭示

■国家级病理研究员 解国涵教授

自古以来人类对生命规律不易主宰，就是人们对生、老、病、死不能掌控，对健康长寿不能如愿实现。故有人说：“晚上脱了鞋第二天不知道还能不能穿上”；还有人说：“头一天晚上眼睛一闭，第二天眼睛不睁，这一辈子就过去了”；还有人说：“阴间路上无老少，阎王叫你三更死，你就活不过五更天”等等。为什么有这么多的说法呢？就是因为人们掌控不了生命的规律，掌握不了人类健康与长寿的科技方法，只好听天由命吧！

巨欣健康机构营销总经理徐瑞泽经过多年的潜心研究，阅读大量历史和现行医学资料，揭示“生命规律”，又结合多年实践上升为“生命定律”。有了“生命定律”人们就能自己主宰自己的生命，这是一个巨大的发现，这也是一个科学的发明，为人类的健康、长寿开辟了新纪元、新道路。我们衷心的为此欢呼和贺彩！

科学实践证明，凡是定律就是千古不变的真理，如欧姆定律、焦耳楞次定律等等，今后我们按照“生命定律”规范人生，如保持人体内核酸的浓度，疾病的发生率就

少。基因营养充足，基因就健康，染色体就不会患病，基因受损也能修复。基因不突变，碱基对不错位，细胞就不能癌变。只有基因健康，才能合成各种各样的成千上万的功能蛋白质（人体内药），再由自愈力（体内神医）去医治人体内的疾病，非常准确，而且无毒副作用，这就实现人体的自愈力的提升。

当今在细胞论病的层面上，有些疾病不能根治，只能维持，终生服药，困扰着很多人。现在有了“生命定律”的理论，使不能治愈的疾病有了希望，例如糖尿病、高血压病、冠心病、脑血栓等疾病再也不是终身疾病了；有了“生命定律”一切基因病都能得到治疗；有了“生命定律”遗传病能够控制；有了“生命定律”，就能有力的控制传染病；有了“生命定律”就能预防癌的发生；有了“生命定律”人类疾病就能自愈。

“生命定律”的发现，是个伟大的发现，是为人类生命的诠释，为人类健康长寿开创了一条光辉大道，像发现太阳系一样重要。 福



好大一个家

巨欣的企业核心理念就是一个：家，字。

走出小家融大家。家有温暖，家有责任，家有不离不弃的情愫；家，意味着成员之间无尽的关怀，无私的奉献；家有家规，家有家法，依法兴家；家和万事兴，团结互助，振兴大家，人人有责。

2010年4月26日，巨欣健康机构2010年工作年会，在历史悠久的七朝古都——开封市隆重开幕，本次年会是巨欣健康机构成立至今，规模最大、人数最多的一场工作年会，来自全国各地参会人员共300余人，本次会议为巨欣创造了连续三年参会人数连续翻番的奇迹，见证了巨欣的飞速发展。

本次会议历时八天，包括工作总结及部署大会、表彰及投标大会、巨欣模式强化培训会、《弟子规》培训会、专家培训会、巨欣营销模式知识竞赛、市场经验交流会、全国会员理事会换届选举大会、理事会工作部署会、家的文化主题演讲大赛、巨欣大家庭迎春联欢会、游开封名胜古迹、品开封特色小吃等精彩内容，本次会议内容丰富、意义深远，是一场具有里程碑意义的盛会。



我爱我家

家

I love my family

I love my family

家

我爱我家





我爱我家

I love my family

I love my family

我爱我家

会员作品展示



黄振山
邯郸理事会滏东店理事长

珍福泰興妙核酸
高科技工藝精湛
中老飲此受益
保健康易壽延年

庚寅年孟夏珍福泰邯鄲書法班學員 黃振山



张照文
邯郸理事会活动组织委员会主任

健康長壽

珍福泰產品真好 邯鄲張照文書



杨景海
邯郸市理事会副理事长

珍福泰是个寶性價
比較它最高物美價
廉服务好治病强身
高療效不買不用不
知道用後你就少不
了身强体壯樂逍遙
珍福泰伴你百歲超

順口溜——讚珍福泰
庚寅年仲夏於邯鄲楊景海書

珍福泰是国际 制造十大创新产品

（藏头诗）

■作者：陕西渭南受益者 梁军

珍品问世，独领风骚，
福源北海，鲑鱼油造。
泰国康民，如此多娇，
是男是女，智者早销。
国家检验，认证可靠，
际往开来，惟妙惟肖。
制品精良，专家评好，
造福人民，营养细胞。
十三亿人，喜闻乐道，
大力宏扬，家喻户晓。
创立名牌，珍藏奥妙，
新老患者，食之有效。
产质更代，步步提高，
品位上乘，长寿之宝。

基因与核酸

■作者：内蒙古海拉尔受益者 阿木尔

生命延续靠基因
基因受损百病生
巨欣精造核苷酸
修补基因渡众生

最佳保健品——珍福泰

■作者：江苏常州受益者 毛益民（校长，75岁）

人人会老是人生的自然规律，目前谁也逆转不了。所以人人都想长寿，甚至长生不老。由于人学无能，所以把梦想寄托在神仙身上。看来神仙也是无能为力，这种梦想只能成为空想。

随着现代科学技术突飞猛进地发展，巨欣人做到了神仙办不到的事情，经过五年艰辛研究，开发出国内创新品牌的珍福泰核酸，使人们健康长寿的梦想成为现实。

我自2007年10月和珍福泰核酸接触，服用至今已有两年多时间。在这两年多时间里，我的健康状况发生了翻天覆地的变化：

我65岁时患贲门癌，手术后身体十分虚弱，体重下降了三分之一（21公斤），抵抗力十分低下，一有风吹草动，就要住院治疗。所以我成了溧阳市人民医院住院部有名的老病号，一年中总有三四个月在医院度过，自从服用珍福泰核酸后，连伤风感冒也不患了，药也不吃了，根本用不着看医生，从此老病号在医院消失了。

我原来经常头昏眼花，经医生检测血压，原来是严重的低血压造成的，低血压和高血压不同，没有药物可以控制，所有医生都表示无能为力，因此也不抱任何希望。但是我服用珍福泰核酸大约一年左右时间，我老伴测血压的时候，我也趁此测试了一下，测试后，我感到非常神奇，我的血压已经非常正常了，完全是年轻时候的血压！开始我还有所怀疑，但是经过多次和多处检测都很稳定，这说明是三联因子和小分子结构的珍福泰核酸通过修复基因，使我的血压恢复了正常。

老年人由于神经系统功能性衰退，所以老年人睡眠很不正常，极大的影响了老年人的健康。我也不例外，长期处于似睡非睡的状态，由于睡眠不好，白天总是感到精神疲惫，一坐下来就打瞌睡。珍福泰核酸，使我的睡眠又回到了青少年时代！2008年7月8日和2009年9月三次夜里雷电大作，由于沉睡，竟然一次也没听到。这使我想起12岁时夏天的一个晚上，雷电交加，离我家200米处管家祖坟地上一个台砌的登台也被雷电击碎，由于熟睡所以全然不知，少年时期是睡梦最香的时候，而珍福泰核酸竟然使我这位古稀老人又回到了少年梦香的时代。

我50多岁时，开始长出白发。60多岁就白发满头，而且白的发亮。想不到73岁以后黑发又回来了！在服用珍福泰核酸大约7个月左右的一天，我去理发店理发，发现颈下部的白发已经变成了黑发，这就引起了我的注意，当服珍福泰核酸一年后，头顶的白发慢慢的黑起来，直到现在头顶上的白发已基本不见，而且黑发正向鬓角发展，我周围的人都说我变年轻了。

由于我体质十分虚弱，所以我家人对我的保健十分重视，先后服用了五个品牌的保健品，对我的健康起到了一定的作用，但跟珍福泰的功效相比，实在是逊色多了。

我真庆幸选择了最佳保健品——珍福泰核酸。珍福泰核酸的神奇功效，增强了我健康长寿的信心，我决心坚持服用珍福泰核酸，争取闯过百岁关。



我爱我家

I love my family

I love my family

我爱我家

服用珍福泰核酸后，我的健康收益很多，例如体力增加，免疫功能提高，记忆力增强，血压恢复正常，白发变成黑发，睡眠改善等等，每当我获得健康收益后，我总要写诗词几首，以书心怀，现抄录如下：

人老体弱免疫差，
何以强体保平安，
三联因子科学配，
难能可贵小分子，
自然规律人会老，
巨欣核酸有奇效，
巨欣核酸发奇威，
任凭惊雷震天响，
三联因子有奇效，
返老还童梦成真，
升级换代珍福泰，
修补基因防百病，

各种毒素可侵犯。
唯有珍福泰核酸。
营养全面收效快。
吸收充分无人比。
记忆衰退是前兆。
记忆增强抗衰老。
少年甜睡今重来。
难扰眠人梦中香。
白发消失黑发生。
古稀老人又逢春。
核酸行业树丰碑。
巨欣营造百岁人。

温馨家之事（小快板）

——记爱心帮扶小组

■作者：山西大同受益者 厚芝萍



爱心小组就是好，
感动人心大家晓。
立竿见影有成效，
我给大家来汇报。

张大哥呀李大嫂，
家中琐事很烦恼。
埋怨儿女不尽孝，
有事叫他找不到。

烈日炎炎似火烧，
忽然有人把门敲。
打开门来瞧一瞧，
激动的心咚咚跳。

理事会的成员好，
手提礼物把人瞧。
问声大哥大嫂好，
知心话儿跟他聊。

边说话儿边理疗，

你刮痧来我搓腰，
妙语不多开心窍，
豁然开朗张口笑。

突然肚子咕咕叫，
大嫂厨房把米找，
没等拿起电饭堡，
晃晃悠悠晕地倒。

原来几天肚不饱，
腿脚无力站不牢，
心胸狭窄害不少，
自己觉得好可笑。

赶忙扶起没事了，
七手八脚把活找，
老杨赶紧把米淘，
老赵切菜技术高。

各尽其能配合好，
一会饭菜做得了，

饭菜满桌美味肴，
都夸老王厨艺高。

大嫂端碗泪花掉，
儿女不如巨欣好，
爱心小组及时到，
忧愁烦恼解除了。

儿女太忙做不到，
事业要强为国好，
有可原谅不可恼，
二老想开身体好。

今后有事随时叫，
爱心小组立刻到，
家人做事没得挑，
没有什么做不到。

大哥一旁拇指翘，
温馨家园确实好，
工作细致又周到，

求助帮扶巨欣找。

两位感激来回报，
共把温馨家建造，
宣传大笑活动好，
传递健康责任到。

自然疗法宣讲好，
通俗易懂鼓掌笑，
保健意识大提高，
带动消费掀热潮。

踏上绿色健康道，
心态年轻不言老，
老有所为立功劳，
勇往直前百年到。
百年到！！！

京韵大鼓：

赞珍福泰体验店

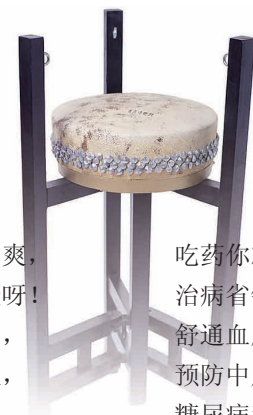
■作者：辽宁朝阳受益者 张勤（71岁）

炎红的太阳刚出山，
朝霞布满了半边天，
迎着阳光往前走，
珍福泰体验店就在面前，
时间还没等到八点，
店长和老师们都来上班，
市民有近也有远，
也有女来也有男，
不论你是女和男，
老师们安排的都周全，
做在浴盆上做体验，
不多时热气冲上天，
脚上60多穴位都按摩，
浑身感觉真舒坦呀！
做完足疗做按摩，
两个玉珠滚动着，
左右前后做按摩，
深层浅透筋骨活络，

免疫力提高精神爽，
不用吃药祛病魔呀！
玉石床垫功能多，
听我一往下说，
远红外负离子，
负电位阻断地下水脉波，
磁疗床上加温热，
消除有害电磁波，
六大功能全都有，
科学加工巧制作，
才有今天的热被窝呀！
制水机来配合，
制出净水随使用，
制出酸水做洗涤，
洗头洗脸洗胳膊，
洗腿洗脚洗腋窝，
碱水可以可劲喝，
排解酸毒没的说呀！

吃药你就用核酸，
治病省钱又合算，
舒通血脉防血栓，
预防中风和偏瘫，
糖尿病和高血压，
这病得上最难缠，
请你马上用核酸，
保你身体永康健，
祛除病魔又安全呀！
呼吸系统气管炎，
泌尿系统乳腺炎，
五脏六腑肠道炎，
只要店里做体验，
所有的炎症去一边呀！
这几样宝贝功能全，
使用起来也安全，
保险公司上保险，
售后服务更健全，

到处都有连锁店，
终身维修不要工钱呀！
同志们请听言，
世上什么东西最值钱，
金项链银耳环，
翡翠玉镯戴手腕，
玛瑙戒指手指串，
金银财宝全没用，
身体才是你的本钱，
趁着手中还有权，
自己为自己心不偏，
下定决心排除万难，
这几样宝贝带回家，
全家老少高高兴兴，
欢度百年……



生死两重天

■作者：山东寿光受益者 胡晋卿

古云：天有不测风云，人有旦夕祸福。原本有多种文体爱好的我曾经是寿光（菜都）老年迎奥运骑行队员、老年门球队员、老年太极代表队员、潍坊摄影协会会员、文学诗词爱好者，从而挚友荟萃，其乐无穷。孰料，于2007年春突然患急性脑萎缩，脑胀、头晕、头疼、白日嗜睡、夜做恶梦、语言滞慢、步履艰难、认知力急剧下降，已介入痴呆边缘，虽先后多次去潍坊、济南投奔专家会诊，并长期在市人民医院住院治疗，经历大半年的多方救治，上述症状缓解甚微。

在当年11月份，经老友推荐，我开始与珍福泰结缘，按照处方服用，至07年底仅一个月的功夫，我的上述不适明显减弱，至08年春，随着诸多不适症状的消减，我原服用的安理申、洛伐他汀、茴拉西坦、安眠片、肠溶片、维脑路通、脑心通、都可喜等十多种药逐步减少。经市人民

医院磁共振检查，结论为“老年性脑改变”，原定为“急性脑萎缩”的结论已经删除了，当我未服珍福泰的07年上半年，我是在极度痛苦和茫然中挣扎度日的，我曾陆续备下了足够的安眠药，一旦痴呆严重，就一口吞下舒舒服服的解脱。

自用上珍福泰仅月余，就有奇迹在我身上发生了，至08年5月份，我的记忆力基本与同龄人一样，原有上述兴趣爱好完全恢复正常，那年六月份，我参加了全国书法摄影大赛，曾连获两项金奖；08年秋由市委市政府举办的首届“人们医院杯”健康之星评选中，我在百万人中荣幸的被授予“健康之星”荣誉证书（共评出十人，我为长者）。

时至今日，珍福泰助我增强了体质，在人民广场晨练中做仰卧起坐、拔单杠、高压腿、打太极拳，年过八旬者唯我独能，思维较同龄者也不差，各种老年刊物、寿光日



我爱我家

I love my family

I love my family

我爱我家

报、全国海内外征诗、征联、征书画、摄影大赛都会有我的作品刊登或获奖。

太阳每天是新的，我的每一天同样轻松、愉快、充实、新颖。为报答巨欣对我的关爱，拙赋诗一首：

巨欣公司气如虹
员工服务情意浓
世上保健品类广
独有福泰最驰名
世博会上获高誉
中外客户跷指颂
吾获重生谢巨欣
更望中华多寿星

赞巨欣公司

■作者：甘肃省庆阳会员理事会副理事长 黄钦祥

科研产品数巨欣，
治病根子挖得深。
换代产品珍福泰，
修复基因皆有因。
各国专家来探索，
历经数年来找寻，
研究成果得人心。

一赞巨欣产品多，
追求健康是目标。
药疗理疗和自疗，
为民谋福记得牢。

二赞宣讲很超前，
电脑检测和宣传。
专家教授定期讲，
内容生动图片新。

三赞服用搞的好，
亲切热情又周到。
家庭访问经常来，
不是亲人似亲人。

四赞活动项目多，
跳舞唱歌有交流。
开会座谈和旅游，

营造老年安乐窝。

老年朋友多封闭，
有害健康不快乐。
尽快参与巨欣家，
沟通娱乐乐逍遥。

祝愿巨欣快发展，
引领科技最前沿。
美好蓝图待实现，
远景大好更向前！

再相会

（改编自歌曲《年轻的朋友来相聚》）

■作者：吉林省延吉敦化受益者 王继忠

亲爱的朋友们，我们来相聚
享受珍福泰，健康又追回
听知识，讲体会，珍福泰显神威
坚持服用健康快乐紧跟随
啊！服用的朋友们
让我们歌声齐赞美
珍福泰真可贵
珍福泰能把青春又找回

再过二十年，我们来相会
相会珍福泰，看看还有谁
还有你，还有我，咱们都在位
回想当年肯定不后悔
啊！珍福泰的家人们
人生幸福属于谁
属于你，属于我，属于珍福泰的家人们
让我们高唱活到一百八十岁，再相会！



理事会动态

巨欣人 看世博

■作者：陕西渭南理事会副理事长 焦爱英



七月的旅游给我们留下最美好的回忆。本次旅游团是巨欣渭南分公司组织的，来自华县、阎良、富平、大荔、合阳、潼关、临渭区的巨欣家人，总计52人，70岁以上16人，60岁以上23人，公司员工9人。

6月19日我们从渭南火车站到达芜湖，一下车旅游团的大巴就接我们直到南京，游览爱国主义教育示范基地——雨花台景区、和中山陵，又到中国圣地四十传之一的秦淮河观光秦淮风光带。

游姑苏文化名城，游览中央电视台大型外景基地——三国城精彩表演，清明上河图等大小十个景点。苏州四大园林之一狮子林和苏州河夜景，看到改革开放城市的变迁，看到江南的秀美风光和祖国繁荣昌盛的景色。

还来到人间天堂之称的西湖岸边，观三天映月，苏堤、长桥、新西湖十景之一的花港观鱼。

最开心的一天终于来到，一大早我们来到世界都向往瞩目的世博会，去看中国馆、各省、市、区、联合馆及世界各国的风情。世博会是探讨人类城市生活的盛会，是一曲以创新和融合为主旋律的交响曲，展现世界各国文化的精神与气质，愿世界和平，愿世界各国人民心连心，愿我们中国更加强大、辉煌！

七月的旅途中，巨欣的员工个个跑前跑后左右照顾，像亲人伴在身旁，无微不至关心着每一位叔叔、阿姨，真正看到巨欣大家庭的祥和、凝聚力，他们的爱和汗水给我

们带来了平安和快乐，使我们发自内心的感谢。

孩子们辛苦了，今后漫长的征途中我们牵手同行！

辽宁朝阳地区 理事会工作经验交流

■作者：全国会员理事会总会副秘书长、辽宁省朝阳会员理事会理事长 赵玉芹

狠抓巨欣模式与创新营销，虎跃2010业绩翻番，我们要用龙腾虎跃的精神，为实现业绩翻番的目标而努力，特制定如下工作计划：

一、对理事会成员进行换届选举，补充新的力量；
二、开会研究部署2010年新的发展规划，开展促销活动，力争完成总部交给的任务；

三、加强学习外地经验，发挥理事会领导的作用，把理事会分到各个店，做好宣传帮扶工作；

四、开展好各项活动：如旅游、参观、体育活动、歌咏比赛等多种多样的文体活动，以达到互动的目的，让广大消费者认识到珍福泰朝阳工作站就是我的家，不断地巩固老客户，扩大新顾客；

五、利用多种多样渠道进行宣传，通过朋友、亲友、同学、同事，把珍福泰受益者的感言向他人介绍，或以身作则亲自现场讲自己的受益情况；

六、狠抓服务工作，提高服务理念，以提高经济效益为根本；

怎样才能服务好，就是靠我们的人性化、亲情化，让我们懂得亲切就是服务标准。真诚、周到、朴实就是方法，对待客户要做到像家人一样。当做父母，虽不是父母，但要胜似父母，完全是那种对长辈的孝心和爱心，体贴顾客。把珍福泰的温情，通过产品通过周到的服务传递给客户，让客户得到关怀和温情；

为建设和谐、富足的巨欣大家庭，落实上市计划，科学管理，为实现2010年业绩翻番而努力奋斗！

你健康、我健康、大家都健康

——记鸡西市场开展有氧健身操活动

■作者：全国会员理事会总会副秘书长、黑龙江省鸡西会员理事会理事长 徐淑云



经营之神

——记吉林省延吉市场总经理李淑英

■作者：巨欣健康机构客服部总监 于悦

提起巨欣健康机构的一杆鲜明的旗帜，不得不想起一个响亮的名字，也许您早已听说过“五连冠”的获得者，这个永远充满激情、斗志、活力的传奇人士，这个眼里永远闪烁着睿智光芒的女将军，巨欣健康机构吉林省延吉市总经理李淑英。

每次的领奖台上人们总是毫无例外的看见她的身影，这似乎已经成为了一种习惯，她对工作有理有据的分析、不厌其烦的传授、善解人意的笑容也已经成为了人们争相效仿的好榜样，说李淑英总经理是巨欣的一杆大旗，一点也不为过。

从李淑英开始组建这支铁一样的团队开始，似乎冠军这个名称就一直属于他们，每年的达标任务他们总是第一个完成，甚至超标，每当一个新的销售记录诞生了，那一定就是他们。然而人们看到了他们的辉煌和成绩，看不见的却是背后的艰辛和汗水。

人们经常说，李淑英总经理很聪明，她似乎总是能在工作中轻而易举的找到制胜方法，却不然。李淑英是个对工作一丝不苟、细致严格的人，因此她所带领的团队同样拥有着这种精神。每当总公司出台了新的模式策略、传达了新的工作方法，她总是要

抢在别人前面带领团队执行；每当总公司筹备活动的时候，她总是积极关注参与；每当其他市场有创新的举措，她总是及时把这些积极信息传达和应用到自己的市场。她是优秀的执行者，也是优秀的领导者，如果说这是聪明，莫不如说是用心，她让我们认识到了，抢先才能领先。

在延吉，我们有种特别的体会，就是员工和客户那种亲如一家的深厚感情，那种凝聚的力量。无论是在任何的活动中，展现在我们眼前的延吉团队和客户，都是那么精神抖擞、热情四射，她们是那样的相亲相爱、亲情交融，而这和谐家庭的纽带就是李淑英。她有着不怕苦不怕难的战斗意志，她一手培养起了一支钢铁团队，风里来雨里去的服务着万千客户；她有着真心爱心和善心，她每天都要去探望生病的老人们，亲切的握着老人的手喊着爸爸妈妈，为她们带去健康的希望，每当看见被病痛折磨的老人们，每当看见老人们在健康家园里一天天好起来，她总是忍不住流淌着热泪，她的真心和爱心感染着自己的团队，更获得了老人们像对女儿一样的爱护和疼惜，经营得井井有条的延吉理事会就是健康战线上一道靓丽的风景。她不止一次的说，我相信我会用

珍福泰带给更多的爸爸妈妈们健康，这么多康复的爸爸妈妈们就证明了一切，他（她）们是我工作下去的不竭动力！她让我们看到了，工作就要用真心去对待，才会有收获。

她从事核酸行业多年，然而她对事业的激情却未减半分，面对工作她始终积极热情，面对每一次挑战她总是激情万丈，她似乎不懂得累和辛苦，也从不知道萎靡和倦怠，于是她所带领的团队也是如此，永远精神饱满、斗志昂扬。她让我们知道了，有热情有追求，坚持不懈才能实现梦想。

在大家心中，她是领头羊，也是学习的榜样、赶超的目标，她一边身体力行着一名总经理的职责，同时也无私的将经验传播到四面八方，甚至放下自己市场的工作到兄弟市场传授支援，她的爱心有目共睹，许多市场借助她的帮助和经验成长的更迅速，更加有斗志。

她的成功是必然的，因为她执着、坚持、用心、有爱，她带给巨欣人信心和勇气，带给我们深思。

日复一日，年复一年，在巨欣的舞台上，她用心经营着自己的梦想，经营着胜利和辉煌，“经营之神”，加油！

黑龙江省鸡西地区有三个服务站，理事会成员联合一起共61人。

我们于2010年6月14日组织成一个方队，穿着玫瑰色上衣，上衣背后印着白色“珍福泰”大字，胸前左上角印着小字“巨欣”，头戴红色帽子，白色手套，白色裤子，服装整齐，参加当地休闲广场组织的约一千五百人的“有氧健身操”方队，每天晚上6点到7点半为做操时间，成员的年龄都在50岁—82岁之间，而且都是亲身服用“珍福泰核酸”受益者。

由于参加者中很多人都是病人，为了安全考虑，凡是参加此项活动者都是本人签字自愿参加、签订了协议书、写上子女电话号码。其中有四位朋友是脑血栓重患，也自愿参加我们的方队，三位朋友一只手端着，用另一只手做操，另有一位名叫“王玉良”的朋友，拄着拐棍儿做操，当做到用两只手捧着后脑勺的动作时，他用两只手把拐棍儿横放在后脑勺做这个动作，这些动作使全场做操人员和工作人员都感觉到十分惊讶又深受感动，都感叹珍福泰核酸的神奇！

我们这个方队至今已活动一个月，各位朋友都能自觉遵守我们理事会制定的规章制度，从大家的行动上可以看出“巨欣”大家庭的每位朋友管家、爱家、兴家的可贵精神。

在活动进行中，每天都有新成员参与进来，我们的队伍在不断壮大，珍福泰受益者也更多了，这项活动我们准备继续搞下去，力争扩大到百人以上的方队，而且要在鸡西地区每个角落出现，并让中老年朋友们知道“巨欣”，了解“珍福泰核酸”的神奇功效，让“珍福泰核酸”在鸡西地区遍地开花。

吉林理事会会员服务活动

——记学习自然疗法、推行自然疗法

■作者：全国会员理事会总会副秘书长、吉林会员理事会秘书长 陈运本

为积极响应巨欣健康机构“关于在各地逐步掀起学习、推广、应用自然疗法热潮”的号召，落实全国巨欣会员理事会关于全面普及自然疗法的指导意见，吉林市巨欣会员理事会，于2010年5月29日成功地举办了一次别开生面的“自然疗法在我心中”演讲比赛。

参赛九名选手分别来自各县（市）区珍福泰健康理疗服务站，这些经过精心选拔出来的优秀会员理事代表的平均年龄在65岁以上，都是多年服用珍福泰核酸的老客户。

在演讲比赛上，他们从不同侧面，讲述了自己明晰

透彻的健康理念和真实感人的产品体验。把理论实践相结合，描述了自然疗法的科学依据和应用意义。他们那鲜活激情的演讲，不时被全场热烈的掌声所打断，许多人被感染被触动，他们用简明意赅的道理，把新老客户带进了一个珍爱生命，呵护健康，走近科学的崭新境界。

这次荣获演讲一等奖的常务理事孙炳南女士，服用核酸八年头。她满怀深情的说：“是核酸使我重新获得了健康，是珍福泰三联因子核酸为我揭起了生命远航的风帆。”她非常自豪地说：我之所以认识和选择核酸，有两种力量在默默地支持我感动我。一种力量来自我女儿的鼓励和支持，我有三个女儿，有两个女儿是从事医药研究的，大女儿是医药博士，他们告诉我，核酸是好东西，补充核苷酸就等于补充了功能蛋白质，在众多的保健品中，它是当今世界上，保护基因、保护人体健康最经济适用的高级补品。另一种力量来自我身体的巨大变化，我身患多种疾病，身体弱不禁风，特别是遭遇一场车祸，全身八处骨折，生命危在旦夕，医生叫我做好精神准备，很可能要瘫痪，面对生不如死的摧残和折磨，精神几乎全面崩溃，我想到了自杀……是核酸的神奇功效改变了我的人生，我终于站起来了！”。在接近演讲结束的时候，她再一次站了起来，用语重心长的、颤抖的声音告诉大家：“我能够健康的生存是个奇迹，这奇迹的创造者不是别人，是我们身体固有的强大自愈力，这自愈力是来自核酸的神奇力量”！

短短的九十分钟演讲比赛如此成功、如此让人感动，使我们感触很深。我们清醒地领悟到，自然疗法是人们追求健康，获得真知的指南针、好老师，它的力量是无法估量的，学习和掌握自然疗法，可以使人们更加亲切地感受大自然，认识自我，当你读懂自然疗法的时候，你的心灵仿佛开启一扇通往理想健康的大门，如同掌握了一把自主健康的金钥匙，而问题的关键在于，你是否真正了解了其中的奥秘，如果你懂得了健康归宗的哲理，懂得了食疗、体疗、心疗三大法宝的内在联系，你就会自觉地走出单纯依赖吃药打针的健康误区，走出久违的无知和困惑。在现代科学的指引下，你必将走进原本属于你自己的绿色健康世界，去享受完美快乐的人生。

本次演讲比赛在各级市场经理的关心支持下，聘请健康专家和有关领导做大会的评委，采取了现场亮分综合评定的办法。这次被评选出的优秀选手，将由理事会组成自然疗法巡回演讲团，用大家的实际感受，帮助各地市场打好全年业绩翻番的攻坚战。

我们坚信，通过深入持久地宣传普及自然疗法，巨欣健康事业一定会更加红火，巨欣大家庭一定会更加兴旺发达。



Honor palace



黑马传奇

——记黑龙江省牡丹江市场总经理李芳红

■作者：巨欣健康机构客服部总监 于悦

在他们真心服务老人传播健康的同时，销量在呈翻番趋势增长，第一年就以单场销量28件产品的业绩位居巨欣单场销量冠军，其旗下的东宁市场以自然疗法为武器，创造了县级市场销量第一的佳绩，年会上他们捧走了一个又一个奖杯，一面又一面锦旗，牡丹江这个名字顿时响彻全国，然而我们丝毫没有看见他们的骄傲和自满，所看见的，是他们继续埋头苦干、低调勤勉的干劲和不服输的精神。他们拧成一股绳，向着一个方向努力，就在第二年，他们超越了为自己设定的目标，达成单场最高销量的翻番——70件产品，年终一举夺标，超额完成任务，勇夺全国全年销量冠军！

现在的牡丹江，已经拥有了成熟的团队和客户群体，放眼牡丹江团队，阵容整齐、朝气蓬勃，当初的孩子们已经成长为优秀的经理和员工，他们用爱心和孝心换来了老人们的健康，得到了许多老人们的爱和帮助，在巨欣这个大舞台上，在李芳红总经理的精心培育和鼓舞下，他们终于用自己的努力实现了冠军梦！这奇迹般的成长和飞跃，成为了巨欣的骄傲，成为了巨欣人争相学习和效仿的旗帜，也激发了巨欣人的斗志，成为了大家向往赶超的目标和典范，这匹凌空跃起的黑马成为了巨欣勇往直前、争创奇迹的精神象征。

作为一名总经理，李芳红思想聪慧敏捷，动作迅速有力，她带领市场积极响应总部号召，运用巨欣模式，坚决落实毫不犹豫；她敢于投入大胆运作，培训员工、回报客户毫不吝惜。在牡丹江市场，我们看到了一种

凝聚力的存在，也感受到了从上到下亲如一家的温暖。在七月初刚刚结束的牡丹江市场三周年庆典上，她再次带领团队以单场100件产品冲顶全国单场销量之冠，上半年销量成功破万，较去年同期翻了一番，为全国的翻番目标吹响了冲锋号！

作为一名巨欣人，李芳红不仅在销量上实现了奇迹，在巨欣这个温暖的大家庭里，她起到了先锋表率作用，深刻理解“家”文化的真谛，积极响应公司号召，一心为公司发展而付出。她的成功经验总是及时的分享给大家，总部的指示她总是带头响应，兄弟分公司有难她总是带头去支援，宁可牺牲自己的利益也要顾全大局，这种先大家后小家的无私精神受到了大家的尊敬和爱戴。

领奖台上，李芳红没有过多的话语，我们看见的永远是她执着的坚定的眼神和善良的微笑，当他人流露出羡慕和钦佩时，她总是谦逊的说，这不算什么，我们还需要学习，还需要做的更好。

她曾经说，我要为健康事业而奋斗、为巨欣而奋斗、为这些向往健康的老人们奋斗、为这些辛苦奋战在健康事业的孩子们而奋斗，我要做第一，她做到了。

其实，李芳红并不是传奇，她凭借真诚的心、虚心的态度、不服输的精神、敢于拼搏的勇气、过人的胆识和智慧，脚踏实地的实现了自己的目标。

现在的牡丹江，还在紧密跟随总公司，努力贯彻新的模式、勇攀新高，向着更高的目标努力，2010年他们的目标是实现翻番！

祝愿李芳红总经理带领下的牡丹江这匹黑马跃得更高、跑得更远！

Honor palace



依靠精兵强将 东宁市场勇夺县级市场 三连冠

——记黑龙江省牡丹江东宁市场

■作者：巨欣健康机构市场部副总监 张军

牡丹江分公司东宁市场自2007年建店以来，连续三年在全国县级市场中夺取销量冠军。

兵不在多而在于精。东宁市场虽然只有三名职工，他们人人都有忘我的工作精神。

首屈一指的是全国个人销售冠军陈玲，她既是东宁市场优秀的讲师，又是一名优秀的销售员。她对生活和工作永远富含激情，在平凡的岗位上创造了不平凡的奇迹。

平日丈夫在外地工作，她工作之余又要带6岁的孩子，家里家外都依靠她一个人来支撑。她在店内将自然疗法讲得深入浅出、生动易懂，客户们十分喜欢听；她早起晚睡，走访客户到晚上九点多钟，回来还要备课，每天都要工作到将近半夜；她将收入的很大一部分投入到客户维护中，得到了客户们发自内心的支持和帮助，因而她拥有一支能呼风唤雨的客户群体，成为了经营客户的典范。

因此作为一名普通的员工，她依靠着自己的勤奋刻苦、聪明智慧将销售工作做得得心应手，成为了东宁市场的销售能手，并且业绩与日俱增。在2009年年末的销售会议上，她以单人单场销量11件产品，创造了全国单人单场销售最高纪录，2009年全年销量达到了28件产品，在2010年工作年

会上被授予个人全年销售冠军的荣誉称号。今年到目前为止，销量已达到18件产品。

她不仅业绩领先，而且深刻理解并践行着巨欣“家”文化，曾先后到兰州、延吉、河南等地进行培训，将自己的工作经验传播给其他市场，不厌其烦的接受员工们的询问，甚至讲到半夜，连嗓子都讲哑了，她这种不辞辛苦、无私奉献的精神感染了每一个人。

理事会是东宁服务站的又一法宝。精明强干的理事长李道双，德高望重、组织能力强、工作热情高，今年又当选为全国会员理事会总会理事长。

理事会视服务站为家，在每次小型活动中，各位理事都会到现场帮忙，这已经形成了规律；每次大型活动中，理事会都将会议的组织工作、文艺演出、后勤保障、车辆安排、安全保障、货物运送、产品分装、会场布置、会场秩序、餐饮服务等工作都承担下来，分工协作，井井有条，深受群众的称赞，总部领导几次莅临会议，都大加赞赏。

理事会是服务站的参谋部，一些重大问题的决策、策划实施都与他们研究定夺。理事会来源于群众，服务于群众，他们是传播健康的天使，在

他们鼎力帮助下，工作稳步推进，取得一个又一个胜利。

东宁市场不算大，全县才27万人口，镇上的人口不过才6万人，就是这个大市场，却在辛宏卫经理的带领下做大做强了，她培养了这组精兵强将，并带领他们兢兢业业、脚踏实地的工作，终于使珍福泰成为当地保健品行业的龙头老大。

珍福泰核酸依靠“三联因子”成为了创新品牌，东宁市场也组成了一个特别的“三联因子”。因子一是经理，她是领导者、组织者；因子二是工作人员和专家，他们是战斗员；因子三是理事会，是联系客户的纽带。经理运用聪明才智与人格魅力，将“三联因子”的积极性调动起来，它们互相作用、互相依靠，发挥出了巨大的能量，使东宁市场凭借巨欣这个大舞台，谱写了一幕又一幕华彩乐章。





Honor palace

爱家楷模

——记全国会员理事会总会副理事长、牡丹江会员理事会理事长杨宝恩

■作者：巨欣健康机构网络事业部总监 罗岩

现年77岁的杨宝恩，1948年至1994年先后任牡丹江铁路公安处干事、副科长、法院庭长、牡丹江铁路生活分处协助理；现任巨欣健康机构全国总会副理事长、牡丹江分会理事长。

曾几何时，这位身患胰头癌的老人也曾经遭受过病痛的折磨，但他毅然选择了珍福泰核酸，他用自己智慧的选择让自己康复起来，使晚年走上了一条绿色的健康大道，现在的他身体硬朗、满面红光，不仅自己对人生充满了活力和希望，更用自身的康复为儿女和家庭做出了榜样。他从关心自己健康出发，将关心儿女生活和家庭的传统观念转变为关心儿女和家人健康为己任，用自己的退休金支持一家八口人服用珍福泰核酸，为家人的健康奠定了良好的基础，为世人展现了一位观念时尚和意识超前的新时代老人形象。

他是一个善良、有爱心、有公德心、无私奉献的人，作为一名国家干部，年轻的时候为国家兢兢业业的工作，退休后也积极为社会贡献余热。在自身受益后，为了让更多身患疾病的老人远离药物的伤害、摆脱疾病的困扰、获得真正的健康和长寿，他积极加入到巨欣大家庭，带领巨欣大家庭成员投身于传播健康的时代浪潮中，用自身的真实体验现身说法，使一个又一个饱受疾病折磨而痛苦的脸绽放出灿烂的笑容。同时他通过日常工作实践和宽阔的社会视野，看到了巨欣公司的美好前景，现在的“珍福泰

核酸胶囊”知名度和影响力日益深入人心，为广大中老年朋友广为传颂，这更加坚定了他为健康事业做贡献的决心。

他真正做到了以健康事业为己任，以巨欣为家。做为牡丹江理事会分会理事长，他拿出了年青时工作的热情和激情，舍小家为大家，带领理事会成员为广大会员开展丰富多彩的文娱活动，让大家家庭的成员真切的感受健康和快乐，并且为企业的发展献言献策，经常为公司提出好的建议，公司的事他比任何人都要着急和用心，深受客户们和员工们的爱戴。

德高望重的他当选为全国会员理事会总会副理事长，他不辞辛劳，忘我工作，将全部精力投入到健康事业中，他总是认真的记录下自己工作中的点滴经验，积极传播工作经验和心得，并多次往返于全国各地的理事会分会传经送宝，为巨欣大家庭的建设默默的付出和奉献，这种无私奉献的伟大精神是我们学习的榜样，让全国各地巨欣人人为之尊敬和拥戴。

深受尊敬的杨宝恩，他不仅是新时代健康老人的代表，也是“老有所助、老有所乐、老有所为、老有所获”巨欣会员理事会精神的表率，他用高尚的品质展现了爱心精神的博大力量，用辛勤的付出在我国健康事业大路上留下了珍贵的足迹，用无私奉献的热忱为健康事业发展立下汗马功劳，在巨欣人的心中，他是善良和爱心的化身，堪称爱家兴家的楷模！

福

Honor palace



现年75岁的韩振邦是中共党员，原为吉林桦甸市副市长、人大副主任，现任桦甸市老年协会主席，巨欣全国会员理事会总会理事，桦甸市会员理事会分会理事长。

2010年3月1日在七朝古都开封召开的“巨欣健康机构第三届会员理事会总会换届选举大会”上，一位气质不同凡响的老人走上讲台，他那慈祥的笑容中流露出家人欢聚一堂的喜悦，他就是巨欣大家庭的兴家先锋韩振邦，做为大家庭的一员，用他坚定的信念带领吉林桦甸会员理事会及全体家人们共同努力，为创造一个和谐、富足的巨欣家园而努力。他具有过人的智慧和视野，他不

兴家先锋

——记全国会员理事会总会理事、吉林省桦甸会员理事会理事长 韩振邦

■作者：巨欣健康机构网络事业部总监 罗岩

仅拥有科学的思想、注重保健身体、服用珍福泰使自己的身体更加硬朗，而且时刻关注着中老年朋友对健康的热切需求和向往，看到了我国健康产业发展的必要性，并将巨欣的发展规划分析得非常透彻。

他是公司经理的好参谋，为了带领理事会了解公司计划和意图，有利于工作步调一致统一，每个月他都带领理事会领导班子成员召开工作会议，总结上个月工作心得，研究安排下一阶段工作计划。

他是一位优秀的指挥家，他了解每一位理事会领导班子成员长处所在，并将其进行合理分工，使大家分工明确、各负其责，能够清晰工作方向；同时，他充分调动大家的积极性，使理事会团结一致、积极工作，将理事会领导班子成员的整体作用发挥得淋漓尽致。

他具有宽阔的爱心和无私奉献的

精神，虽然是高官离休，但积极投身于健康事业，深入群众，不辞辛苦、率先垂范，无论在哪里，他都把服用珍福泰得到的益处介绍给中老年朋友，带领理事会成员进行积极传播，在他的带领下，吉林桦甸理事会让更多的人了解、认识珍福泰。桦甸理事会八个领导成员，去年一年自身服用加上宣传带动服用珍福泰的共有72人，购买珍福泰达到了12件多；今年6月14日，吉林市总公司召开客户感恩答谢会，在他的带领下，桦甸市理事会与公司共同努力，共组织近百人参会，桦甸市在大会上销售珍福泰12件多。

他具有高尚的品质和社会责任感，当了一辈子的国家干部，他夜以继日、呕心沥血，一辈子为人民造福。现又担任吉林桦甸市老年协会主席，借助老年协会的平台，为老年人能够过上高质量生活而辛勤工作。他认为珍福泰核酸是一个非常好的产品，他说：“我身为老年协会主席，应责无旁贷的积极宣传和推动这个好的产品，一个老年人如果身体不健康多病缠身，怎么能谈得上老有所为，老有所乐呢？如果我做不好这件事情，那就是我的失职。”

他对巨欣奉献着自己宽厚、博大无私的爱，一直积极支持着健康事业的发展，并为打造良好的市场环境费心费力，为健康事业保驾护航，是健康事业发展的功臣。他最大的希望就是，通过自己的努力，将健康送给更多需要、渴望健康的人们，提高老年人生活质量，将自己的余生奉献给伟大的健康事业。

这就是令人爱戴和敬仰的韩振邦，他用一个共产党员的奉献精神为中国老年健康事业的发展树立了一面旗帜，用晚年的热情与激情书写着中国健康产业史上绚丽而浓重的一笔，也成为那些为新中国发展壮大做出卓越贡献的老一辈“革命家”“为祖国、立新功”的真实写照，时代因您而骄傲，中国因您而自豪，巨欣全体家人们向您致敬！

巨欣家园 51

50 巨欣家园



Marketing Teahouse

营销茶馆

营销茶馆



Marketing Teahouse

巨欣模式实战解析



馆主：营销总经理-----徐瑞泽

茶客：市场部总监-----吴文涛

市场部主管-----马世中

豫陕大区总经理----李晓晖

豫陕大区副总经理--于静晨

许昌市场总经理---魏 锦

开封市场总经理---郭 旭

1, 巨欣模式下, 销量翻番的总体工作思路是什么?

答：让越来越多的会员感受到巨欣大家庭的温暖，进而共同承担起兴家的责任和义务。翻番目标的达成，一定是更多的会员主动承担及市场向大家进行销量分解的结果。假定某市场在2009年的会员是500名，支撑了100件销量。以会员积分制为基础，搞好会员服务计划和爱心小组工作，即“两线工作”，就能基本确保在2010年续购100件。在此基础上，大力进行自然疗法行销，即“一贯彻”工作，就能基本保障每一位会员发展一位新会员，在2010年的销量就可以达到200件，实现

翻番目标。

1：25：8：1的市场行销环比服务公式，是巨欣模式的理论基础。目前存在的问题是：很多市场干打雷不下雨，为节省成本，总是重宣传，轻行动，没有实实在在落实会员服务计划和爱心小组工作——“两线”工作。长此以往，以会员理事会成员为主力的价值客户将逐步失去对公司的信任度，进而由“表面热，心理冷”过渡到“表面冷，心更冷”的境地，使市场在无限的期待中失去最宝贵的市场财富。与此同时，自然疗法行销滞后，没法提高新资源客户及继续提高在服会员客户的效果预期值，导致整个市场销售的推进举步维艰。

面对国家加强保健品市场监管及新的市场宏观环境影响下的客户消费心理变化，巨欣模式的贯彻落实就更是迫在眉睫。大变化造就大机遇，巨欣模式就是要变以往仅靠联谊会的爆发式销售为日积月累、日进斗金的持续性销售。这种销售形式将成为今后相当长的时期内的常态销售形式，也是在现今大形势下保健品行销的必然趋势。要想实现这种与时俱进的销售形式及营销模式的转变，通过“两线一贯彻”维护老客户和开发新客户是行之有效的方法，并将为保健品行销的长远发展奠定扎实的市场基础。

2, 贯彻巨欣模式, 员工、经理、理事会领导究竟该干什么?

答：员工：（1），按梯次服务管理原则，服务好理事会领导。在理事会运行机制不健全时，兼顾所有价值客户。（2），配合会员理事会推进会员服务计划及爱心小组的工作。（3），能独立承担自然疗法行销讲座。

经理：（1），建立好系统的激励机制和基本的管理制度。（2），主要精力放在理事会建设及会员服务上。（3），搞好员工及理事会成员的培训工作，挖掘、培养各种人才，特别是目前急需的自然疗法宣讲人才。

理事会：以“两线一贯彻”为主线展开工作。“两线”即会员服务计



划的落实和爱心小组工作的进行。“一贯彻”就是面向全体会员把自然疗法的宣讲、交流学习、实践、传播贯彻始终，同时搞好会员积分制度的管理工作。

3, 让会员如何感受到“分”就是“命根”?

答：如果说巨欣“家”文化激发了广大会员爱家、兴家的热情，那么，会员积分制度则是转化、迸发这种热情的动力。因此，要就像学生视“分就是命根”一样，让广大会员对积分的重要性给予高度重视，因为积分值是巨欣大家庭对会员“老有所获”回报的唯一标准。由于会员理事会是企业的内设部门，随着市场及企业的发展，重要家庭会员还将逐步享受到理事会利益机制、经营利润、股份增值及股份分红五个层次的受益。

目前最急需做的工作是设法让会员真切切切的体会到积分值的重要性，围绕这个目的可以做以下三方面的工作：（1），把积分额可兑换的产品——主导产品、组方产品、附属产品、实用理疗器械等列单并注明相应的积分额。（2），把可推介的旅游项目列单并注明相应的积分额。（3），把积分额兑换现金变成常态形式，以突出即时鼓励的效果。以上三个内容以理事会文件形式下发并传达给每一位会员。特别强调的是，会员积分制管理要正式移交给理事会专项基金管理委员会管理。

会员积分制在有些市场之所以没有发挥应有的作用，主要是：

（1），积分额可兑换项目少。正像在小超市没有像在琳琅满目的大商场客户的购买欲望强烈一样，会员对积分额的重视程度不够。所以市场可明晰提供的积分额可兑换产品及旅游服务越多越好。（2），不能保证会员即时兑换产品及服务。所以，会员积分制管理一定要交由理事会专项基金管理委员会负责。（3），即时鼓励的作用不突出，所以建议市场把积分

额兑换现金由原来的一年两次，变为常态形式。由于积分值是回馈会员客户的唯一标准，已兑换现金的会员在积分额不足时，可返还积分额参与公司及市场的各项回馈活动。

4, “爱心小组”怎么成立? 如何展开工作?

答：以“梯次服务管理，不留死角”为原则成立爱心小组。梯次管理就是：以员工为组长，理事会领导为组员成立爱心小组；以理事会领导为组长，理事为组员成立爱心小组；以理事为组长，会员为组员成立爱心小组；以会员为组长，准会员为组员成立爱心小组；梯次服务就是：以爱心小组为单位进行逐级服务，上一级爱心小组对下一级爱心小组的服务情况进行配合、指导和监督。“不留死角”就是确保每一位会员和准会员都能编到相应的爱心小组，都能体验到巨欣大家庭的温暖。每个爱心小组的成员以6人左右为宜。

在开始成立爱心小组时，不可急躁。没有合适的组长宁可暂不成立。成立后从以下几方面展开工作：第一，生活关爱：很多老年朋友行动不便、子女不在身边可能造成生活方面的一些困难。第二，健康关爱：健康永远是客户的第一需求。围绕核酸促进基因健康，生命组方的应用，指导践行自然疗法食疗、心疗、体疗三大手段服务于会员健康。第三，兴趣关爱：经常组织适合老年人特点的文体娱乐活动，增添生活情趣。第四，心理关爱：老年人的心理健康问题日益突出。有针对性的做些心理沟通与疏导，进行心理保健的培训十分必要。专项基金同时支持会员服务计划和爱心小组活动的展开。

只有深刻领会爱心小组在会员维护与市场行销中的重大意义，才能真抓实干，把爱心小组的工作搞的有声有色。爱心小组到底是什么，意义何在呢？第一，它是温暖源。我们不能把让每一位会员都能感受到巨欣大



Marketing·Teahouse

家庭的温暖当成一句空话，而要实实在在的落在行动上。第二，它是行销源。爱心小组工作开展得好，就能成为市场行销工作一个个的“战斗组”、承载销量计划的基本单元。第三，它是裂变源。每一个爱心小组在发展中，可以演变为更多的爱心小组，起着不断壮大会员队伍的作用。

那么，爱心小组到底如何组成呢？可以参照四个方面的因素成立爱心小组。第一，组员同属一个人际关系圈。如同一个小区、离退休前在同一个工作系统、同一个老年组织等。第二，组长的影响力，即组长本身人格魅力可波及的人群。第三，相同兴趣爱好的成员组成同一个爱心小组。第四，相同性格取向的会员组成同一个爱心小组。

5，如何搞好体验行销？

答：受整个市场经营大势的影响，不少市场纷纷打出体验行销这张“王牌”，力图打破行销僵局，但经常是“三瓜两枣”的收获，结果似乎总是事与愿违。原因何在呢？真正的体验行销该怎么搞呢？

任何具体的行销方式都不能脱离行销的本质。对任何产品，特别是保健品，客户由认知到认购的过程，实际就是对产品的效果预期值来决定的。也就是说，一切有利于拉升产品效果预期值的方法都是可以采用的，否则不可采用。而多数市场理解的体验行销，是把免费服用产品当成行销的手段，期望可以产生购买。其实这种方法，仅仅可以起到收集客户资源的作用，而且就收集客户资源来讲也不是最好的方法。

最适当的做法应该是，不用本品而是用其它的老年人喜欢的东西收集、吸引客户进店。在店内自然疗法宣讲、典型案例的感染下，不断地拉升客户对产品的效果预期值，当该值达到60分以上而又不大可能产生大单时，适时推出体验行销。这个时机，

客户体验产品是在捕捉效果，而不是一开始进店就体验产品的选择效果，两者有天壤之别。这个区别也是不鼓励用本品吸引客户进店的原因。

6，理事会成立后，每次召集全体会员总是只有少数较固定的成员参加？

答：一定是理事会的意义没有得到大多数成员的理解与支持。根据市场实际情况，往往有以下两个原因：一、理事会的会员服务计划、爱心小组、积分管理等各项工作没有落到实处，总是口头“马列主义者”，导致成员们对理事会的建设渐失希望。二、市场本身没有搞清楚理事会的意义，把让理事会成员，尤其是理事会领导直接购买与转介客户作为主要价值导向，持续下去，这些骨干力量就会认为自己仅仅是简单的销售工具被利用，所以不愿参加理事会会议也就理所当然了！

公司反复强调：翻番任务的完成，一定是建立在理事会机制化运作的基础上，让更多的会员感受到大家庭的温暖，进而主动承担兴家责任的结果。如果理事会成立后，没有把通过理事会建设让更多的会员就积极性发挥出来，那就与成立理事会的初衷大相径庭。如果市场经理只看到眼前的利益，一叶障目不见泰山，就永远会陷在销售不断萎缩的恶性循环中！

7，为什么骨干会员的积极性不如去年？即使是积极性高的会员工作成效也不如去年？

答：这种情况的出现和宏观大形势有关。在今年，通胀趋势不明，整体经济发展速度减缓，加之，国家打击非法经营和假冒伪劣产品，整顿保健品市场秩序，导致消费者心理发生了负向的变化，主要是信任度再受冲击，而中国保健品的发展却主要是“信任建设”。

骨干会员基本都是理事会的领导，他们已融入企业文化，但在实

际工作中率先能够感受到不同往年的阻力，几经挫折，积极性受到打击也完全在情理之中。一些特别骨干的理事会领导，他们信心足，承受力较强，还会不断地鼓励我们的市场经理和员工。我们之所以感到工作推进慢的困惑而不得其解，主要是骨干会员和我们接触多且很少打击我们积极性的原因。

问题出了，机会来了。大问题往往孕育着大机会。我们应该清醒地看到：一，国家打击的是假冒伪劣产品，整顿的是非法经营。风雨过后是彩虹，诚信合法经营，经营优质产品的企业的良好经营环境即将到来。二，虽然消费者的信心受到暂时影响，但人们对健康的追求，对自然疗法的崇尚，却永远不会停止。相反，随着科技的发展，生活质量的不断提高，一定会有越来越多的中老年朋友走上基因健康、绿色健康的康庄大道上来。三，巨欣企业早已未雨绸缪，在两年前就开始推广巨欣模式，以应对可能出现的市场变化。无论市场是否认真贯彻了巨欣模式，我们的市场都在不同程度上占据了模式转型的先机。巨欣大家庭将以崭新的经营理念与模式率先迎来保健品发展的又一个春天！

8，我想搞一次郊游，只让能带新资源的会员和新资源客户参加，可以吗？

答：不合适。1：25：8：1这个行销环比服务公式是巨欣模式的理论基础。在任何时候，都要贯彻一心一意、全力服务在服会员客户，进而带动整个市场客户的开发与销售的原则，就是经营客户的原则。如果这样做，就是急功近利，适得其反，会极大的损害更多的会员的积极性。而全年翻番任务的完成，则一定是建立在让更多的会员能够感受大家庭的温暖，主动承担兴家责任的基础上。能够享受市场回馈的对象一定是在服会员客户，一定是以积分值为唯一标准的。

营销茶馆

营销茶馆

在今年，有个别市场对“两线一贯彻”仅是喊得响，总是干打雷不下雨，指望“打雷”就能低成本的发挥会员的能动性，结果是事与愿违。理事会的工作反复启动数次，也没有达到成效。在这种情况下，个别市场经理还在怀疑巨欣模式的正确性，还是在先抓销量，还是先抓基础的争论中、犹豫中工作。迄今为止，坚持抓“两线一贯彻”的市场，都呈良性的发展态势，销量也相对多，而“穿新鞋，走老路”，理事会实际建设工作没有实质进展的市场仍然是一筹莫展。上半年的市场实践证明，抓基础就是抓销量，抓巨欣模式下的“两线一贯彻”，就是抓明天、抓永久的销量。

9，加大会员积分回馈力度，仅以重大旅游，比如世博会为主线带动销售是否妥当？

答：我们必须始终不忘理事会建设的宗旨，那就是通过服务管理带动更多会员的积极性。如果仅以一次旅游刺激会有三方面的不利因素：一，理事会的领导也会把精力放在直接的转介上，因为这样做积分值升的最快。二，以重大旅游项目刺激，感兴趣的或能够直接受益的往往是上游客户，也就是理事会成员本身，因为中、下游会员会感觉目标太高，不是自己力所能及。这样做和翻番任务的完成有些背道而驰，毕竟，大的销量的攀升需要会员的全体努力。三，对会员的激励措施往往是高了容易低了难，所以，还是应该尽量把激励机制化。综合分析，以大旅游项目、大激励促销，虽然可以得一时销量的增长，但对市场良性发展基础的奠定十分不利！

那么，如何合理发挥旅游促销的功效呢？对于长期满足客户的心理需求来讲，旅游仅是一种常态的回馈形式。因此，在《会员积分手册》里明确了不同积分值可享受省内、省外、国外游。正确的做法是，针对不同积分程度的会员推出一系列的旅游回



Marketing·Teahouse

馈项目，当然这项目可以导向性的推介。这些项目来源于旅游公司，并由旅游公司组织实施。以往我们总是把一次旅游当成促销的重心，一段时间的全部人员力量、促销政策、市场行销工作都围绕旅游展开，旅游时也是倾注了全部的力量和大量的时间，旅游结束后市场又进入不知所从的境地。

在巨欣模式下，旅游就是常态的会员回馈形式。我们一方面要提供满足不同会员需求的旅游产品，另一方面，旅游的实施可交由旅游公司负责，哪怕只有三、五个人，有一批走一批。这样做的好处还有，会员旅游期间的人身安全由旅游公司承担。

10，店内宣讲自然疗法，为何新资源客户仍难以消化？



答：主要是自然疗法的宣讲与会员的配合不到位。自然疗法与会员配合在对新资源的消化中各占百分之五十的比重。关于自然疗法的宣讲：一，视新资源客户的健康意识及对自然疗法的意识基础，自然疗法讲座时间通常为4—7天。二，参照公司提供的经试点总结出的自然疗法讲解版本，每天按“五段论”讲解自然疗法。三，整体讲解要把心疗、食疗、

体疗的实践手段寓教于乐。四，讲解结束后不强推，成熟一批收获一批，坚决不能伤害未消化资源，在下一轮讲解中继续消化。五，店内自然疗法行销的目的，是提高新资源客户对产品的效果预期值，要综合利用产品机理、权威示范和典型案例。

关于会员，即老客户的配合。一，事先制定出会员带新资源客户及成交的积分奖励措施。二，新资源客户最好都是由会员发展而来。三，会员要把每天新资源客户听课后的反应告知市场经理，以便调整第二天的行销方法。四、店内会员的工作主要是向新资源客户宣讲企业文化及所了解的所有典型案例。五，原则上，工作人员只有在会员或新资源客户的要求下，才能向新资源客户进行产品讲解及政策促销。六，吸引新资源客户的

礼品必不可少。

无论在自然疗法的推广中遇到任何问题，都要坚定不移的进行自然疗法行销，不断的总结经验教训，就一定能够最终取得突破性的成效。因为，自然疗法是客户需求而我们具有的唯一促销工具。 福



服务于心 家人更亲

■陕西省阎良经理 李宁军

客户服务是所有企业都重视的一个课题，对于服务行销的健康产业尤为重要，它是企业持续发展的永续动力，我在几年的营销道路上对客户服务有一些粗浅的认识。

客户服务的前提是对客户的深入了解，只有深入的了解才能做到有的放矢，否则服务客户便成了骚扰客户，在深入了解客户之后应该重视以下几点：

(1)、系统规划 全面服务

对于客户服务应拿出全年服务框

架，使客户服务计划能持续开展，而不是想到哪里服务到哪里。针对客户的年龄和职业等细分做出不同类别的、能让所有客户都参与进来的服务，让客户能真正感受到家的文化。

(2)、主题活动 梯次服务

所谓主题活动就是每月都有一个服务主题。例如：母亲节、端午节等，鲜明的主题服务活动甚至要超越单纯的销售活动。每一个主题活动如果都能让核心客户参与策划组织，势必对销量有

大幅提升。

(3)、价值客户 个性服务

对于价值客户，采用个性化服务措施，即针对价值客户的兴趣志向，设计活动平台，让价值客户带动新客户，蓄积能量，产生销量。

(4)、以会代学 提升服务

对于价值客户，应每月以会代学。其实我们很多客户都愿意传播健康，只是没有方法，对于新客户他们不知从何说起，应该以开会的形式让价值客户对于企业、产品、理事会进行系统学习，使价值客户传播健康的时候把握先后顺序、掌握火候，同时提高转介的自信心。

以上是我对客户服务一些粗浅的认识，希望各位老师和前辈指导和批评！**福**



一、网络营销——21世纪的营销利器

21世纪是网络营销的世纪，网络营销简单地讲就是企业利用网络进行营销活动，它是知识经济和计算机网络技术飞速发展的产物。巨欣公司开通了名医门诊，为全国理事、会员、经理、员工等提供了一个解疑答惑的平台，同时开展了网上专家视频讲座，满足了市场不同程度的需求。

二、绿色营销——21世纪营销主流

面对地球环境日益污染的现实，人类真切地认识到，必须与大自然和谐共处，建立一个以环境保护为标志的文明——绿色文明，以实现生态与经济的协调发展。这种观念的形成，促使了绿色消费的出现，消费者不再仅仅满足于物质需求，而是更加关注

生活综合质量的提高。自然疗法就是建立在自然科学、生命科学、分子营养学基础之上一种绿色、本源的非药物疗法，其目的是提高人体固有的、预防和治疗疾病的能力——自愈力。同时，珍福泰产品原料取之于全国唯一无污染的海域——北海水下300米的深海鲑鱼，是当之无愧的绿色产品，大大满足了绿色消费的需求。

三、知识营销——21世纪营销新视野

知识经济这一世界经济发展的潮流正冲击着传统的市场营销方式，随着世界范围内买方市场的形成和产品、服务中科技知识含量的增大，传统的以物质分配为基础的营销方式已无法适应市场的需要，面临着向更高层次转化的知识营销就是在这样的压力下创新出来的。它是指企业在

营销过程中注入知识含量，通过帮助消费者增加商品知识和提高消费素质，从而创造市场、推介商品的一种方式。知识营销突破了单纯的物质产品的推销，将知识的社会传播、消费者的知识培训作为营销的基础步骤，在公众了解知识的同时，培育和缔造了市场。

自然疗法大讲堂，天天讲、月月讲、年年讲，常讲不懈。不停的宣讲先进的健康理念、前沿的养生之道。不仅讲生命定律，心疗、食疗、体疗，还讲中老年常见疾病，在传播知识和服务广大会员及理事的同时培育和缔造了市场。

四、合作营销——走共同发展之路

合作与共存是21世纪企业发展的一种健康的思维方式。合作营销是指企业在

营销活动中与供应商、经销商、消费者及同行之间保持各种形式的密切合作，为了提高其收益而联合向消费者开展营销活动。在合作营销中企业与其合作伙伴通过战略联盟、优势互补，在合作中共同开发市场，增强各处的市场竞争力，创造良好的营销条件，而不是相互攻击或相互挖墙。巨欣模式下的理事会运作、会员制管理这一经营客户的思路以及与各经销商的战略联盟整合了消费者、经销商等营销资源，彼此优势互补，在合作中共同开发市场，增强了各自的竞争力，创造了一个良好的营销条件。

五、创新营销——营销灵魂之所在

在未来的知识经济中，技术创新、制度创新、观念创新、产品创新、服务创新、模式创新将成为企业生存和发展的根本。2010年年会明确指出：要想业绩翻番，必须坚持巨欣模式，创新营销不动摇。巨欣模式是整个保健品行业中升级换代的最先进的营销模式，是营销模式的创新；升级换代的珍福泰三联因子核酸是产品的创新、研发的创新、生产技术的创新；自然疗法的宣讲，从药健康到绿色疗法真健康的转变、从细胞论病到分子论病的转变是观念的创新；我们在践行巨欣模式的过程中，把理事会人员作为我们唯一的服务对象，对之制造感动是服务的创新。

六、服务营销——永恒的营销主题

专家认为，21世纪的企业竞争，产品已不是唯一的法宝，唯有妥善运用服务策略，才能赢得更大的优势，才能在众多竞争者中脱颖而出，随着买方市场全面取代卖方市场，服务日益被提到前所未有的高度，从经营者角度来看，任何一个企业都无法谋求到产品的绝对优势，产品之间越来越趋于同质化，技术含量和功能特点难分彼此。

巨欣模式的工作思路：利用自然疗法、借助五段论进行产品行销；组建队伍、制造感动进行服务行销。在措施上把理事会价值客户作为我们日常工作的唯一服务对象，在日常工作中坚决贯彻理事会的两线：工作线——会员服务计划；生活线——爱心小组。实践证

明，只有通过梯次服务好这些理事及会员，让他们充分感受到巨欣大家庭的温馨与和谐，让他们获得健康与快乐，才会有更多的会员主动加入到巨欣大家庭中来并自觉承担起兴家的责任与义务，目标才能不断地达成，市场才能波浪式前进，业绩才能螺旋式上升。

七、情感营销——动人的营销方法

现代消费已从“量的需求”阶段、“质的需求”阶段转向了“情感需求”阶段，过去人们购买商品，更多看重的是它的实用价值。这一方面是由于当时商品匮乏、品种单一，没有充分地选择余地；另一方面是由于人们生活水平低而导致文化欣赏水平不高。随着人类物质文明和精神文明的进步，人们在消费时已不仅满足于吃饱穿暖等低层次的需求，还希望能突出自己个性、追求品位，又希望能迎合潮流化的趋势。这就要求我们要在“人的情感”上大做文章，将营销活动引入一个全新的情感营销领域。

巨欣模式牢牢抓住消费者这一情感需求，组建队伍，把理事会价值客户作为我们日常工作的唯一服务对象，对之制造感动。因此，在巨欣模式下，制造感动的次数就等于市场销量。

八、文化营销——有力增强竞争优势

实施文化营销即是给营销披上文化的袈裟，在产品的命名、广告、营销环境及促销、服务过程中赋予文化的品位、内涵与灵魂，使这种文化与企业营销的各个环节形成有机的结合，从而达到推动产品销售的目的。

巨欣把“家”文化作为企业文化的核心文化。让广大会员及理事会的领导及理事感受到了切身的快乐，同时也体现了老有所助、老有所乐、老有所为、老有所获的四老宗旨。

升级换代的珍福泰三联因子核酸产品文化让广大会员及理事会的领导及理事感受到了切实的健康。诺贝尔奖导航生命科学，端粒酶的合成原料是寡核苷酸，而端粒酶营养，激活，修复端粒的原料则是脱氧核糖核酸，诺贝尔生理或医学奖科学而又权威地阐述了人们要想健康长寿就得想法保护或者延长生命的时钟——端粒，就得是端粒酶健康充



足。也科学地证明了：升级换代的既有有脱氧核糖核酸、又含有寡核苷酸及细胞营养包的珍福泰三联因子核酸产品能使广大的会员及理事健康长寿。

九、品牌营销——走名牌之路

现代营销已经日益超越产品的物质层面，而将着眼点放在品牌营销上。一个品牌可能只有一种产品，也可能涵盖多种产品；同时一种产品也可能用多种品牌推出。巨欣珍福泰这个品牌正在茁壮成长，生机勃勃，如火如荼，方兴未艾。目前已有六个产品组方即：

生命组方1号：糖尿病

珍福泰核酸+硒化蜂胶捍碍胶囊

生命组方2号：高血压

珍福泰核酸+茶酚清脂胶囊

生命组方3号：冠心病

珍福泰核酸+辅酶Q10护心胶囊

生命组方4号：骨关节病

珍福泰核酸+氨糖关键胶囊

生命组方5号：老年痴呆症

珍福泰核酸+磷脂清脑胶囊

生命组方6号：肾功能低下

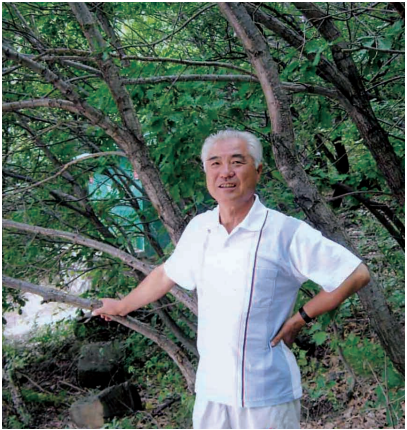
珍福泰核酸+颐力养肾源肾茶

随着科技的进步，市场的发展，还会有更多的组方上市，还会给更多的会员及理事会的领导和理事带来身心健康。

十、全球营销——营销大势所趋

21世纪将是全球经济一体化的时代。高度发达的信息技术、通讯网络将全球各地连成一体，知识经济的发展将逐步消除国与国之间的经济和文化障碍，这些都使得世界各国居民的期望和需求趋同化。趋同化的需求也就创造趋同化的供应机会，每个企业都将面临全球化的市场。如果说21世纪全球市场、全球企业、全球营销，那么，世界将成为一个大村庄，所有的企业都将在这个村庄中进行生产和营销活动，即使不参与国际竞争，也会受到外来企业的竞争和挑战。

只要坚持巨欣模式、创新营销不动摇，我们就有足够的理由相信：巨欣产品、巨欣模式、巨欣文化、巨欣人一定能够红遍中国，冲出亚洲，走向世界！**福**



开展理事会工作的体会

■全国会员理事会总会理事长、黑龙江省牡丹江东宁会员理事会理事长 李道双

我是黑龙江省东宁分站理事长李道双，担任此项工作已有两年的时间，在贯彻总部巨欣模式理事会机制化运作的同时，结合我们的实践，向大家汇报一下我们的体会。

理事会的任务是什么呢？“理”就是理解，“事”就是办事，具体讲是“两个理解”和“两个办事”，一个理解是理解经理，经理是地区工作的组织者、领导者，是那里的天。理解就是理解经理的思想、策略、意图，就是理解天意，天意不可违。办事就是为经理办事，也就是替天行道。二是理解顾客，为顾客办事，顾客就是地，是衣食父母，为顾客办事就是为人民服务。想他们之所想，急他们之所急，办他们之所需。一天，一个地，我们立在中间，这叫顶天立地，承上启下，这就是说，我们是经理联系顾客的纽带，是解决各种问题的桥头堡，是传播健康的使者。

基于这种认识，我们就确定了理事会的基本路线，这就是一个中心，两个基本点，四项基本原则。一个中心就是以身心健康为中心，两个基本点就是点子再多一点，方式方法再灵活一点。四项基本原则是一切为了销售，一切围绕销售，一切服从销售，一切服务销售。要想执行好这个基本路线，就要当好经理的参谋部、健康宣传部、政治部，下面我谈谈我们的做法。

一、当好参谋部

参谋部就是经理的智囊团，帮助经理出主意想办法。

1、参与谋划：一个点子的形成，一个办法的诞生，需要一个过程，这个过程是艰苦的，需要反复考察、思索、讨论，这就需要理事会帮助研究。比如07年我们是依靠理疗吸引资源，很难把市场做大，08年为了改变这种状况，我们与经理进行了调研，把握消费者的根本需求，提出了通过科普教育，用店内自然疗法吸引客户，用发放纪念品来稳定客户。经过几天的实验，我们召开了首场销售推广活动，旗开得胜，一次就销售2件产品，并迅速将经验推广全国。

2、参与决策：一个重要的决定，是一个十分伤脑筋的事情，经理需要与大家反复探讨、商量与评估，最后才能做决定，这就需要理事会参与，提供各种资料、信息来帮助决策。08年开发绥芬河市场，就是最好的例证，为了帮助经理下决策，理事会秘书长么学文同志陪经理三下市场考察、选址、研究人员配备、办理各种经营手续，最终使经理感到有把握开发绥芬河市场，结果我们成功了，去年销售11件多，今年销售28件多，将健康之花传播开来，让更多的人获得了健康。

3、参与策划：每次销售活动我们理事会都参与策划，确保成功，比如去年9月末的旅游销售会，参会人员达300多人，这在我们县级市场还是第一次。为了开好会议，理事会把会务的事情全包下来，从会场的布置、会议流程、主席安排、汽车行走路线、餐饮安排、照相、文艺节目、乘车的安全及对外市场

人员顾客的接待，都做了精心的策划，保证大会圆满成功。

4、收集信息、提供信息：经理工作繁忙，没时间收集那么多信息，这个任务就要由理事会承担，理事会成员要眼亮耳聪、能干、头脑灵活，确保能即时准确的捕捉各种信息，把销售搞好，如，预防甲流与核酸、珍福泰被评为科技创新重点保护品牌、发现端粒与端粒酶的美国科学家获得诺贝尔奖、哈医大校长靠《心脏猝死与核苷酸》这篇论文以第一名的成绩被评为去年科学院院士、注射用肝水解肽，其成份包含核苷酸、《家庭保健报》刊登疾病医学与保健医学等，将这些材料即时报告经理，经理即时将这些内容提供给讲师，使我们的讲课内容不断更新，从不同角度讲核酸，提高了顾客的认识，让大家充分认识到珍福泰核酸的各种领先和优势，捕捉到的新宣传点，把产品推广从一个高潮推到另一个高潮。

二、健康宣传部

健康宣传是各项工作重中之重，是一切工作的出发点与归宿点，抓好健康宣传工作分两块，一是微观，一是宏观。

在微观上我们理事会要做到五带头：

1、带头购买，我们在珍福泰的呵护下越来越健康，我们要坚持服用下去，做健康长寿老人的带头人；

2、带头宣传：因为我们都是珍福泰的受益者，可以说珍福泰就是我们的恩人，所以每个会员都是宣传员，应该

积极帮助宣传。我们通过对有健康需求的中老年人日常家庭生活、精神文化生活、健康生活的关爱来传播健康。让人感动的事情很多，有的会员为了让中老年朋友早日获得健康，主动到对方家里去探望，有的将对方请到自己家中吃饭，对其进行心理开导和健康理念的传播，有的甚至无私的为家庭贫困的患者垫付购买费用，其中有四名会员推广了一百多盒以上，最多达二百多盒，经理理事会这些充满爱心的人带动推广的产品近20件，占销量的20%。

3、带头收集资源：作为巨欣大家庭的一员、珍福泰的受益者，我们应当将好的健康产品发扬光大，让更多的人加入到温暖的巨欣大家庭中来，感受珍福泰的神奇。

4、带头协助员工工作：我们这些受益者多数都是中老年朋友，我们与想购买的人多数是同龄人，交流起来比员工更有共同语言，更能让他们接受；而且我们都是真实的受益者，能够现身说法，所以我们还要多协助员工的工作。

5、带头做好售后服务工作：由于我们这些受益者有着服用经验，我们应该及时与刚刚服用的人多沟通交流，帮助他（她）们更好的受益。

在宏观上做好两件事：

1、组织好每次销售活动，我们每次销售推广活动分为收集资源、科普讲课、讲解光盘、典型发言、专家讲座、检测销售六个步骤，大约需要十几天的时间，我们理事会每一步都参与，每一步都帮助做工作，确保销售工作的顺利进行。

2、掌握销售规律，适时组织销售高潮：事物的发展变化是有规律的，产品的销售也是一样，这就是波浪式前进，有高潮有低潮，高潮是低潮的开始，低潮是高潮的准备，是下一次高潮的发起阶段。我们的任务是捕捉信息，及时的组织销售推广工作，我们大约每两个月能销售三次，这是三次小的高潮，今年共组织了三次大高潮，共销售42件产品，占全年销量的一半。要善于捕捉信息，使每一次销售活动都有一个

重点，有一个内容，有一个主题，我们称之为出师有名。比如，旅游销售就要突出两个庆祝，年终销售就突出答谢招待迎新年，由于我们把握好了销售工作的微观与宏观，才使我们的销售工作越做越好，越做越大。

三、当好政治部

哪里有人群，哪里就有政治思想工作，哪里有党员，哪里就应该突出党员的作用。我们理事会有六名党员，我们把党员组织起来担任政治思想工作。



1、做经理的思想工作：我们经理思想解放、头脑灵活、有闯劲、拼劲、善于学习、善于研究新问题、新方法，有胆识和魄力，是我们县保健行业的龙头老大，但也会遇到这样那样的困难和烦心事，这就需要我们这些老同志帮助解决，如刚刚开发绥芬河市场时，局面一时打不开，我们帮助、鼓励、协助她，一个月后市场打开了，首场销售140盒。

2、做好顾客的思想工作：顾客队伍人多嘴杂，磕磕碰碰时有发生，就由我们理事会去解决，有的大会上解决，有的个别做思想工作，让与之熟悉的人

去做工作，使问题很快得以解决。毛主席提出正确的处理人民内部矛盾，胡总书记提出建设和谐社会，这是我们做思想工作的纲领，由于大家的努力，我们很好的解决了经理与顾客、经理与工作人员、顾客与顾客、工作人员与工作人员之间的矛盾，使我们东宁工作站成为了一个和谐愉悦的美好家园。

四、开展好理事会的工作关键是经理：理事会成员来自社会的四面八方，层次参差不齐，这些人之所以肯

帮助工作，有两条主要原因：

一是产品好，有疗效，对群众健康有益处，大家敢帮，这是社会责任。另一条是公司好、人好，大家愿意帮，这是对个人负责。我们公司带给大家温暖，辛经理对会员以诚相待，每年都要宴请会员五六次，谁家有大事小事必到场，甚至过生日也要送礼物，大家把她当成家人，做什么好吃的都送给她，节假日她不回家，就请她到家来，这样越处越亲，越走越近，如同亲人，能不帮吗？

我感觉到经理、理事会、工作人员与专家是组成巨欣各级公司的“铁三角”，这三个边三个角相互依托相互照应，就能导演出

一幕又一幕生动活泼、威武壮观的话剧来，这无数个铁三角互相运动，互相作用，必将组成我们巨欣公司这座金碧辉煌、光芒四射的金字塔。

下面附上我为2010年开封工作年会作的小诗一首：

才别北国冰雪寒，
又见中原春色满；
古都开封群英会，
诸路豪杰风姿展；
脚踏皇宫论古今，
巨欣独把鳌头占；
我当会员多荣耀，
夕阳迸发新光环。

福



■全国会员理事会总会终身名誉理事长
延边分公司会员理事会理事长 徐丽卿

让巨欣再创新天地 ——谈谈我是怎样做好理事长工作的

一、重任在肩 责无旁贷

2007年，在北京召开的“情系珍福泰、平安享奥运”巨欣会员理事成立大会上，我被推选为巨欣公司会员理事长。2008年在广西北海召开的“情醉珍福泰、逍遥夏威夷”巨欣理事会换届会上，又连任理事长。2009年在开封召开的巨欣年会上，我被聘任为巨欣公司终身名誉理事长。多年来，我在巨欣公司各位领导多方殷切关怀和支持下，从一个患者带病全身心的投入理事会工作，很快打开了局面，连续两年被评为全国优秀理事长、延边地区也连续两年被评为全国优秀理事会和全国最佳理事会优秀奖等光荣称号。

说心里话，理事会的担子是沉重的。当好理事长是一份责任，我十分热爱这项工作。人老了，退休了，为社会，为人民的健康事业发挥有余光余热，是我义不容辞的责任。公司这么信任我，为我提供这么好的机会和平台，我打内心的感激，回想起自己已有33年教龄、23年担任教导主任书记校长的经验积累，本人有信心：干，就得干好，绝不辜负各位领导的殷切期望！

我很幸运，赶上了改革开放，实现中华民族伟大复兴的盛世年代，当党中央“以人为本”的方针，是实现兴国战略的最重要因素。因此，以提高中华民族的整体健康水平，是摆在巨欣公司的当务之急。恰在此重要历史关头，我受重任，这是时代赋予我的重担。重任在肩 责无旁贷。我

有决心在有生之年全力干好这项造福当代，利在千秋的工作，为党和人民的健康事业做出最后一点贡献！

二、把思想政治工作，熔铸在狠抓两线一贯彻之中

在当代中国，在由计划经济转向市场经济的转型期，究竟如何搞好思想政治工作？在保健品多如牛毛、眼花缭乱，彼此竞争异常激烈的当今社会，如何让民众对巨欣系列佳品，对珍福泰深信无疑，情有独钟？就是说，用一把什么样的钥匙才能打开老百姓心灵之门？我的亲身体会是，把思想政治工作熔铸在狠抓两线一贯彻之中——这就是 在我手中打开民众心灵之门、信任之门的金钥匙！首先反复学习理事章程、机制、方法。这是理事会的重要法宝，抓好理事会的生活线，摸清理事会成员的家庭状况，儿女是否在身边，哪个单位退休的，现在需要什么。在搞好普通调查摸底的基础上，确定需要付出关爱的病、老、孤、残等服务对象，制定出理事会爱心服务计划，开展形式多样的关爱服务活动。比如：今年8月2日我们延边理事会75岁的优秀理事金龙虎生病了，爱人又是脑血栓，行动非常不方便，理事会爱心小组和员工一起去他家看望，打扫卫生，问寒问暖，特别是总部理事会办公室罗岩主任在大会期间和延边理事会的领导一同去理事家解决困难，家访、亲情服务，深深感动金龙虎老两口。当场老两口就订购了20盒珍福泰。李淑英经理还陪同耿伟华总经理来到老理事、离退休老干

部李守杰家征询意见和要求。通过爱心活动，他们视巨欣人像亲人一样亲，真正体现了家的温馨。

狠抓工作线，按照总部徐瑞泽总经理要求，实行梯次管理，常务秘书长抓理事会领导班子→理事长抓副理事长→副理事长抓骨干→骨干抓会员→会员抓准新顾客，真正做到梯次管理不留死角。2009年下半年——2010年在上半年在原有8家店的基础上又相继开发了开山屯、朝阳川、汪清和河南店。并且以最快的速度成立了会员理事会，按照总部规章制度严格分工负责，实行规范化管理，使全州的会员理事会，形成齐抓共管的销售网络，把业务触角延伸到街道，社区、村屯。

为了抓好骨干，凡是要求别人做到的，我们领导班子首先带头做到。在公司成立六周年庆典活动中，我预计传播200盒，实际传播出去362盒。这就给理事会、员工起到了表率作用，他们也争先恐后的要超额完成任务。铁的事实比讲多少大道理都管用！我以自身事例，现身说法培训理事。抓住典型事例，大力宣传，让点上的经验在面上开花结果。做到会上会下相结合，个别指导与集中培训相结合。致使每个工作人员人人都肩负神圣的责任，形成人人都超指标，谁也不甘落后的竞争氛围，形成众心齐，泰山移，人人争抢销售巨欣产品的大好局面。这次店庆6周年，共销售112件产品，比原先

预想的还要好！这就是规范化的梯次管理带来的硕果。

两线一贯彻：贯彻自然疗法，既然把思想工作熔铸到狠抓两线一贯彻之中，并把自然疗法看作打开民众心灵之门的金钥匙，就必须与百姓心连心把自然疗法送进千家万户，让每一个中老年朋友在巨欣大家庭里得到健康知识，还您本源的自愈力。多年来，我们为了支持巨欣健康家园，确实下了大力气、动了大脑筋，采取十几种形式，不断把这个家建好、建大、建到广大各族中老年人的心坎上。最终达到让民众强身健体、自然疗法见其效的目的。

三、众心齐 泰山移

从2008年起，我们成立了全州第

一个大笑俱乐部，由千吉雄副理事长教给大家十几种大笑要领。这项活动反响很大，并图文并茂的刊登在“延边老友报”上。各族六七十岁的老年人开怀大笑，有效地治愈了抑郁症，达到了自然疗法身心健康的佳效。

尤其更为突出的是全国会员理事会总会秘书长兼延边分会秘书长尹协力同志，年会后主动备课率先垂范，在各县市理事会上讲解自然疗法，深受广大中老年朋友的欢迎。同时调动各县市级的退休老领导，积极参加、支持健康家园的各项活动。通过做各种理疗、健身操、健身器材，及野游、朗诵、歌咏、舞蹈等形式多样、丰富多彩的文体娱乐活动，使各族中老年人都把延边巨欣健



康家园当做温暖的家，并称作老年人的福寿之地，康乐之源。有不少老年人天天按时到店里参加活动，不仅学到了保健知识，还积极参加各种娱乐活动，大家的心紧紧地连在一起，不仅有了向心力，增加了凝聚力，更富有战斗力，更加亲密无间。他们都把成为巨欣大家庭的一员当作无尚的荣耀，都把能为巨欣做出一点点贡献当做理所当然，都把巨欣当作自己的家，所以能在紧要关头，做到一呼百应、齐心上阵的壮观场面。这种无坚不摧的团队精神，使得六周年庆典再登新台阶、再创新天地！

今后我将和全国理事会的家庭成员们齐心协力共同把巨欣健康事业做大做强！

巨欣模式 事半功倍

■ 全国个人销量冠军，牡丹江市场东宁分店优秀员工 陈玲



我从08年5月1日来到巨欣，两年多的工作，使我更加热爱巨欣，热爱这份高尚的工作，说到此，我特别感谢辛总、李总、耿总，更加感谢创造巨欣模式的徐总，才使我越干越有劲。

巨欣模式使我创造了辉煌业绩，使我实现了全国个人销售冠军的梦想。下面我谈谈，在巨欣模式下，我是如何经营客户的。

几年来的工作经验告诉我，让客户感受到“亲情”是很重要的，我用“亲情”建立的人脉网是我销售的主力军。

要想建立人脉，我认为要考虑以下几点：一、在帮助自己之前，最好先

帮助别人；二、当你在建立人脉的时候，你要清楚你追求的到底是什么；三、要了解你的人脉。当你在生活中或工作中需要帮忙的时候，有没有人肯出手相助，就知道你的人脉关系如何了；四、永远别忘了为你付出的老客户，要经常保持联系；五、多开动脑筋与新客户建立感情，这样我们的人脉才能枝繁叶茂。

要想建立人脉，充实客户群体，就要处处留意搜集客户。要知道客户是无处不在的。我认为要实现目标，就必须“行动”，只想不做就是做梦，只有积极“行动”，机会才会围绕着你，要大胆收集、敢于碰壁，碰壁越多，成

功的几率就越大。同时人脉要用自然方式产生，不要太张扬，人们才会帮你。曾经在一场销售会上，我自己搜集了80人，竟然销售了180盒。无论是在逛街、办事的路上、或者家人朋友的聚会上，都时时刻刻不忘自己是个营销员，是名巨欣人。

有了人脉，怎样去经营呢？人和人相处是心与心的交流，你是否真心对老人家，人家心里都有一杆秤，如果有目的性的虚假接触是不会将关系加深的，千万别带着过于势力的短浅眼光经营人脉，看人家条件好，就特别热情，见人家条件差，就不去理睬，看都不看一眼，或者以貌取人等等。



做为一名业务员，必须以客户为重，甚至要把客户当做是上帝，无论什么性格的客户都要耐心维护，千万记住不要跟顾客争论我对你错，总去说客户的毛病，永远也做不好销售。

“爱”在客户服务中是最好的礼物，是在任何时候送给任何人都会被接受的，是最值得珍藏的，因为在人们的眼中，富有爱心的人永远崇高和被人敬重。用“爱”经营每一位客户，这样才使我的铁杆客户在日渐稳固中发芽，因为“爱”给我带来了快乐，每一场销售会上，是“爱”的力量使我征服客户、获得胜利。世界不能没有“爱”，巨欣要发展，更需要富有爱心、品德高尚的精英，“爱”才是我们巨欣大家庭的空气、阳光和水。

另外，我在经营客户上时时刻刻不忘感恩，这份感恩的心让我的价值客户群体越来越壮大。我经常搞一些活动和聚会，例如唱卡拉OK等等，让老人们享受在儿女身上得不到的快乐，每当逢年过节、生日、喜事、丧事我都会赶到客户家中。在我的维护下，铁杆客户们很快乐，他们更加团结，更加支持我，我一直这样持之以恒的做。还要做到经常拜访，经常关心客户，即使客户条件不好，服务跟上去了，再次购买也不少，所以，亲情销售占了主导地位，古语说“得民心者得天下”，我认为“得民心者得销量”。

经营客户为我带来了很大成果。08年5月1日至12月24日共销售近14件（不算二线产品），09年共销售近28件（不算二线产品），今年到目前共销售了20件多，其中店庆大会销售了10件。

经营客户也给我带来了许多意外惊喜。今年我被总部安排去呼和浩特、兰州等地去传播经验时，出乎意料的是，我的顾客主动集体为我筹钱，50元的、100元的、几千元的，让我特别感动，但我基本上全部退回去了，这让我更加认识到，一个好的销售员与人际关系是成正比的。

李阳说过，成功的人都有大量的顾客支持。每一位业务员都有自己的客户群

体，每一位客户都是我们的宝藏，我们把客户服务好，开发好、运用好自己的宝藏，不断产生购买和转介，这就是财富。有的业务员没有很好珍惜自己手里的客户，那么如何挖掘自己的宝藏呢？

除了建立人脉和亲情服务，我们还应该记住，要想盖楼，首先要打好地基，每年春节过后，我需要布置新一年的工作，这也是一年开头最艰难的时刻。为了调动客户积极性，让他们发扬老有所助、老有所乐、老有所为、老有所获的精神，我每月至少召开一次骨干客户小型会议，从不间断，不断提升“珍福泰”在客户心中的地位，并且处处维护公司和辛总的形象，在客户群体中树立公司的诚信和威望。让他们人人争当“珍福泰”传播事业的火种，因为星星之火可以燎原。

接下来与同仁们分享我最重要的两点经验。俗话说：“一个人浑身就算是铁又能打几个钉呢？”我一个人的精力毕竟是有限的，于是我将铁杆客户分为几个小组，让他们再去服务和带动新客户，这样梯次管理、不留死角，而且使客户在生活上和精神上都得到了最及时、最周到的服务，也就是牢牢把握住了巨欣模式下的“两线”，同时老客户的见效也在时刻影响着新客户，使新客户购买不断增加。伴随着客户的不断增多，客户小组也在逐渐增加，销量也自然在不断上涨。这种科学管理客户的方法达到了“四两拨千斤”的效果，这也是我销量不断上升、最终获得全国个人销量冠军的制胜法宝。

另外一个重中之重，员工应该把我们的产品知识学好学透，让珍福泰与疾病有条理的结合起来。巨欣模式告诉我们，自然疗法是我们销售的唯一武器，有很多人千方百计的寻找武器，放着这么强大的武器为什么不好好的用呢？当总部刚刚推出自然疗法的时候，我就以最快的速度行动起来，用最大的努力学习自然疗法知识，每天备课，在店内为客户们讲解自然疗法，运用五段论贯彻生命定律，使客户们在生动的自然疗法学习中一步一步接受产品，进而

服用产品。同时在日积月累的讲座中不断丰富、更新内容，做到自然疗法经常化，坚持才会有成效，这也是我的另一个制胜法宝。我在自然疗法的深刻贯彻中尝到了很多甜头，现在缺少了自然疗法，就像上了战场没有武器一样，希望大家也能珍惜这两种宝贵的武器，并且真正的用好它们。

要知道，客户购买的是疗效，决不是价格。我常用“面诊”来与客户沟通，让客户认识到服用“珍福泰”是必由之路。很多客户常常陷入用药物来治病的误区中，大家都知道药物是治标不治本的，为了让客户从根本上解决疾病，我为新客户进行以珍福泰为主的药物配服，很多人都服用出了效果这是我最高兴的事，因为有了效果，就可以作为其他客户的参照物，又能带动一批新客户。每次销售活动中，除了铁杆客户积极帮助促销外，专家团李博老师等也对客户们进行疾病方面的引导和帮助，也成为了销售中的增长点，可见产品知识的重要性。

巨欣的精英们，行销的最高境界是客户主动上门找我们、帮助我们，搞好亲情服务，运用好巨欣模式，才会有奇迹的发生。

你不能决定生命长度，但你可以控制它的宽度！

你不能左右天气，但你可以改变心情！

你不能改变容貌，但你可以整理笑容！

你不能控制他人，但你可以掌握自己！

你不能样样胜利，但你可以事事尽力！

你不能……，但你可以……
就这样，我在行动中思索，提高自身素质，丰富知识，微笑服务，逐渐求得进步，在销售路上给我带来的是春天的花朵……

我要用全身心的爱去迎接每一天，爱在巨欣，我爱巨欣！

福

2010

第三届全国会员理事会 总会领导班子成员

众望所归



理事长：李道双



秘书长：尹协力



副理事长：杨宝恩



终身名誉理事长：徐丽卿



副理事长：周清



副秘书长：黄玉芳



副秘书长：姚玉芳



副理事长：陈运本



副秘书长：张可义



副理事长：王湘



副秘书长：徐淑云



副秘书长：郭运春



副秘书长：康翠兰



副秘书长：刘守富



副秘书长：袁淑杰



副秘书长：赵玉芹



坐落东方夏威夷，
汇聚南方珍奇异果！

巨欣现代化花园式生产园区
欢迎您！