

包治百病的口号怎样包装出炉? 虚假广告如何占据搜索首页? 曾在莆田系医院工作过的当事人描述——

医院 23 名员工只有院长是医生 一切工作都围绕百度进行

每个关注“魏则西事件”的人,都希望有人从莆田系内部打开一个面向公众的窗口。

可要找到这样一位当事人并不容易,目前工作在其中的人,仍享受着医院为他们带来的各种利益;离开他们的人,也总是对这段经历三缄其口。

几经周折,记者找到了曾在莆田系医院工作过的当事人,看看他口中的莆田系医院,是怎么“运营”的。



新闻

全国第一起虚假广告案 被告就是在杭州开医院的莆田人

2007年,杭州市江干区人民法院审理了全国第一起虚假广告案。

被告黄元敏等4人都是福建莆田人,初中或小学文化,他们开办的杭州华夏医院通过媒体对外发布医疗广告,宣称对于风湿关节炎、强直性脊柱炎,只需要一个部位、一次手术就能安全可靠解决。之后,有38位患者在医院接受手术治疗,其中33人不同程度造成声音嘶哑的后果,另有14名患者被确认伤残等级为九级。这起闻名全国的案件,第一次将游走法律边缘的莆田系医院推到大众面前。

记者采访了黄元敏当时的辩护律师熊辉伦。在这起案件之前,国家在相关广告法律层面比较空白,“所以当时病人告了他们,他们觉得难以接受。”熊辉伦说,“毕竟法律没有明文禁止,他们认为这样做并没有不对。”

在熊辉伦看来,这样的生意人从当时的法律层面上来看,走在政策的钢丝绳上。

这起案件最终以缓刑、处罚金以及民事赔偿结束,而相关法律很快填补了空白,虚假广告成了人人喊打的过街老鼠。

“莆田四大家族,应该是属于以亲缘关系为纽带的家族式集体。”熊辉伦告诉记者,在案件宣判之后,当时的4位被告也慢慢从医疗行业转到了别的行业上去。

举例

别被广告吸引了 宫颈糜烂真的不是病

在莆田系内部,也会传一些同行的“笑话”,比如关于宫颈糜烂。

小球说:“宫颈糜烂是个症状,不是病,其实每个女性在一定时间都会体现出类似症状。他们的客服会先问经期时间,然后安排她们在上皮细胞鳞化的时候来检查。”

记者联系上一位8年前曾在杭州一家莆田系医院工作过的吴先生。“医院做的各种宣传,就和网上曝光的差不多。”而医院的医生大多以北方人为主,“没多久就会换一批医生。”

随后,记者在该医院官网找到了客服,询问医院能否治疗宫颈糜烂,“有药物治疗、手术治疗,看病情需要安排。”看得出,宫颈糜烂确实是这家医院的治疗项目。而它是一种病吗?

浙江大学医学院附属妇产科医院的孙医生告诉记者,2008年,医大本科生的第7版《妇产科学》教材就取消了“宫颈糜烂”病名,以“宫颈柱状上皮异位”生理现象取代,“宫颈糜烂实际上是过去对宫颈的一种正常表现的错误认识。”孙医生说,成年女性去做体检,十有八九会被诊断为宫颈糜烂。

“几年前,有位妇女到我们医院看病。”孙医生说,“她之前去一些不太靠谱的民营医院做妇科体检,体检是免费的,检查出了所谓的宫颈糜烂。她在这家医院看了一个疗程,花了8000多元,还没有治疗好,觉得再做一个疗程花钱太多吃不消,就到了我们医院。她的宫颈糜烂不严重,如果一开始就来我们医院咨询的话,开点消炎药就好了。她就是看了广告才去那家医院治疗的。”(张苗)

500平方米的医院 300平方米是大厅

2011年,27岁的小球(化名)刚刚大学毕业,便进入了一家位于北京丰台区的莆田系整形美容医院。

小球说,他学的是新闻专业,“毕业后,我照着编辑岗位要求开始海投工作简历”,很快,这家医院回应了他。

“这家医院富丽堂皇,大厅足有300平方米,后来我知道医院的总面积也只有500平方米,300平方米的大厅就是为了让客人觉得医院‘有实力’。”

简单的面试后,小球就被录取了,他的工作是网络编辑,没有合同,没有保

险,一个月2000元,单休。小球说,每天的工作和创造毫无关系,“就是把一篇篇文章从网上扒到自己的网站上,其中需要操作的内容是改图、发图,修改或者添加关键字,拆分几篇文章合并成一篇,以规避百度的非原创不收录的标准。”

百度给每个关键词定价 竞争越激烈价格越高

“我们的一切工作都是围绕着百度进行的。”小球说,文章首先会发布在医院的官网,接着到各种网站上买版面,“每个网站都有权重,也就是被百度搜索显示出来的位次。”

举个例子,比如某个新闻网站的权重是1,全网最高,小球和同事们发布的有关“割双眼皮”“垫鼻子”等的结果,都能因此出现在百度搜索关键词后的第一页,“你在别的地方写,基本上不可能出

现在前几页。”

在小球看来,这属于“穷玩”,“就是靠低成本剥削人工来养护网站”。

什么是“富玩”?

“百度会给每个关键词定价,竞争越激烈的词,价格越高,而计算成本和收益率的职位就是竞价。他们拿公司提供的资金,以最大的性价比购买关键词来为医院带来利润。”

小球用医学名词举了个例子,“比

如癌症,网友点击一下,医院要给百度1块钱;肿瘤,网友点击10下,医院要给百度1块钱。那么竞价的工作就是判断癌症这一下和肿瘤这10下,哪个带来的访客更多,听上去倒是和精算师差不多。”

这样一个月要花多少钱?
“每个月不一样,我知道有个月,医院花了50万元左右,这是‘买版面’加‘竞价关键词’一起的价格。”

医院有 23 名员工 院长是唯一的医生

干了没多久,小球又进入了客服部工作。所谓客服,也就是坐在电脑前和上了医院首页的病人交流,“有病人进入网页,我们就会发出邀请,你在网页上看到的弹窗,那就是邀请。”

小球每天会和四五个病人交流,交流的方式,医院做过培训,“第一次咨询时,病人不太可能立刻决定来我们医院,所以我必须边回答问题边问:哥(姐)你多大啦?哪里人啊?手机号多少?我们需要登记一下。”

在这个部门,小球的工作就是最大限度得到病人的资料,并引导他们的就医意愿,直到进入医院,“进入我们的对话

平台,我们就能看到对方在对话框里打字,包括删掉的、犹豫的语句,都看得见。”

然后就是反复“沟通”,“客服们根本不懂任何医疗知识,就看和病人的沟通技巧,会告诉病人可以治,不管是割包皮还是恶性肿瘤。”

客服部门的奖金,就和病人“转化率”有关,“我知道有的客服一个月能赚一万多元,有的一个月最多能赚三四万元。”

病人进入医院后,剩下的工作,就交给医生了。

2011年时,小球所在的这家医院的架构是这样的:网络部10人;客服部8

人;医疗部5人,其中3人是咨询医生,只有院长是正儿八经的医生。

院长是福建莆田人,豪爽,年轻,“不过故意留了胡子,30多岁的人打扮成40多岁的样子。他最爱说的口头禅是:我们赚钱,也给别人美丽,这是双赢嘛。”

如何双赢?以割双眼皮为例,总共有3种手术,最便宜的收费2000多元,最贵的收费1万多元,“就是前期的客服沟通,还有院长的当面沟通,看能让病人掏多少钱。”贵的手术,会用“新技术”“欧式双眼皮”作为噱头,“当时医院的资质其实是门诊,不能动骨头、做拉皮,但是这些手术一个也没少做。”

平东家具O2O时尚生活馆

货比三家不吃亏
比网上更优惠 比网下更专业更贴心

泰国进口橡木大床
1.8米X2米+2个床头柜
原价:3860元
特价:1480元

地址:贸易广场大转盘南150米路东南区92号
电话:7017797 13633757208

LONGFA 龙发装饰

装修在龙发
全包“668”套餐

预约热线0375-3388886 地址:新华路南段明珠城市花园东门南侧

合作品牌: OCEANO 大自然地板 Nature 美心门 annua 惠达卫浴 御马散热器 金牌橱柜 OPPIN 整体橱柜 yadan 亚丹衣柜 诺贝尔瓷砖 生活家巴洛克 鑫城木门 金牌卫浴 GOUD 箭牌卫浴 ARROW 箭牌卫浴 美洛尼灯饰 嘉家橱柜 好莱客衣柜 馨巢布艺