

推消费分红 河南企业以循环生态经济模式破解扶贫脱困难题

实现“场景体验、技术创新、数据增值”三转化 新县、新蔡、固始、原阳、封丘、鲁山、鹿邑将成首批试点,7家商超春节期间销售贫困地区特产,市民购物可享受分红

鸡年春节临近,许多市民开始置办年货。然而,春节期间买菜的每一位市民都应该很清楚,那就是这段日子几乎所有的菜都有一个共同特点——贵。“今年很多商品价格虽然相对两年前明显回落,但市民还是更热衷购买‘实惠型’年货。”在一家大超市里,市民姜堰这样说:“过年需要花钱的地方很多,所以还是要节约点!”

“今后,姜堰这样的消费者不用再发愁了。从今年1月8日开始,河南本土创意机构联手新县安太集团、新蔡多赢电商、固始扶贫公益机构等,在省会郑州开出多家‘新安太农特产连锁超市’‘老子e+扶贫电商’,在‘赢响中原’社会综合服务平台开始上线运营。同时,中国首家‘消费分红’多赢系统入驻多家超市,每店在新春年货采集中采取‘赠田送股、消费分红’的模式,简单地说:就是买多少钱的年货,消费者享受红包分红,相当于免费消费,而扶贫农户也分到了公益电商发放的兑换券,等于把自己良田的产品找到了市场。”

“老子e+”消费分红公益电商作为扶贫攻坚国家战略的“河南模式”已获得实践,并在前不久由省工商联、省广电局、省工信厅中小企业局、豫商联合会联合举办的“新豫商2016年度峰会”上获得创新大奖。万奎创意董事长刘万奎说,消费分红背后是6890创客团队的融合发力,也是免费经济社群矩阵系统强大的体现。郑报融媒记者 樊无敌 周静静



刘万奎



多赢购 购多赢



长按识别二维码加入分红计划
让供应商多客多销 让创客多劳多得
让消费者多购多赢
咨询热线:13939013939

多赢模式 共享经济生态圈

经济生态圈主导人为河南本土创意机构——万奎创意董事长刘万奎,其已有16年从业经历。发展方向为圈层文化、优秀模式、公益修行。公益平台为“赢响中原”。
电商O2O工具为“老子e+多赢购”消费商城。
教育平台为“库课”3万平方米创业加速器。
平台愿景是以物易物、易物换股。以此分享体验、消费增值。

经济生态圈矩阵:

- 1. 免费经济、体验服务、价值共生/社群全资金链;
- 2. 文化活动、文化贸易、文化金融/社群全文化链;
- 3. 少有所学、青有所创、老有所乐/社群全公益链;
- 4. 垂直电商、社区便利、产业聚集/社群全产业链;
- 5. 行业精英、创业导师、创客部落/社群全人脉链。

经济生态圈矩阵解读:

矩阵系统化整合了传统产业项目转型所需要的各种资源,组成了普惠金融、数字引擎、产业加速器大系统。

在线上,矩阵系统相互支撑,为传统产业项目发展提供强大的资源支持;在线下,加速器让项目的实现成为可能。线下加速器由智慧股东来运营,它比孵化器、创业园区更为高级,能够把具备一定用户基础的传统产业向互联网化转型,只需要汇集多个合格的产业项目就能运转,并在矩阵系统发展壮大。

马克思在分析商品价值形成结构时曾经提出过一个非常著名的公式:C+V+M。C是指生产资料包括设备、原料等的价值,V是以工资形式出现的劳动力价值,M是以企业主利润形式出现的剩余价值。

马克思认为,C作为投入资本,只是把所购买的设备、原料等的价值转移到新的商品中去,并没有增加新的价值量,只有工人付出的活劳动的价值V,才是创造出新价值M的唯一因素。马克思由此说明,企业主的剩余价值或利润是由雇佣工人的劳动创造出来的,而这种创造过程并没有得到任何工资补偿。

万奎创意则是O2O下的合伙人创业工厂,公式是:O2O+M+B2C2F+分红增值,模式是营销的深刻运用,即一切围绕产品销售衍生服务价值递增。

兴荣街旗舰店:郑东新区兴荣街五星花苑南门外
卢浮宫店:郑东新区东风南路与列里路向东100米
凤台路店:凤台路与商城路向北100米(新安太)
经四路店:经四路与纬四路向北100米路东
丰产路店:丰产路与经五路向西80米

【情系家乡】胸有乡愁 一个创客心中的“一亩心田”

在郑州生活了十几年的胡霞是信阳人,经过这些年的拼搏,终于有了自己的事业,随着政府扶贫的号角越吹越响,小胡决定用自己的电商企业为家乡脱贫献出一分力量。

“我的家乡处处是良田,信阳的毛尖茶更是名誉天下,但是近几年茶叶销路并不是很好,这是因为在家乡还没有大规模开通电商渠道,我觉得这就是突破

口。”经过多次实地考察,反复论证,她想出一个扶贫好办法。她说:“如果仅是和当地超市合作或和当地农户对接在网上卖茶或其他农作物,这种营销手段太没有新意,肯定会被淹没在电商的浪潮中。如果经济作物持续销售受阻,农民就会减少经济作物的种有量。现在家乡就是这种情况,在家乡好好种植的老乡就会到外边寻找经济来源,把一部分

良田闲置,这样家乡的贫困面貌就很难改变。”

正是心中拥有乡愁,才使得小胡有了为改变家乡“一亩心田”的想法。可是,小胡发现很多想法一旦实施起来,就会变得困难重重,在一次次碰壁后,她甚至想到了放弃。就在小胡几近绝望时,安太集团的曹总把自己的食品公司介绍给了她,而且介绍她认识了万奎创意的创始人刘万奎。

【共赢战略】分红多赢 无须资金便可拥有千万种产品经营权

扶贫系统利用互联网平台推出具有全国独创性的“网络自由连锁”商业模式。刘万奎指出,该模式满足了消费者用超低价购买高品质商品的愿望,让经销商无须任何资金投入就可拥有成千上万种产品的经营权,产品生产商无须任何成本就可以快速建立一个绿色的高速营销通道。

“分红多赢系统”体系是易业换购的爆点,致力于快消品的项目孵化与销售,

点仓结合的矩阵物流配送网络“一体化销售管理模式”,致力于打造“实体快消品+互联网+金融”的生态体系。

多赢分红消费体系所有的交易互动,先是建立在价值认同的前提下,“商品一人”的关系倒置为“一人一商品”的关系。在这样的环境里,内容的大规模定制和生产的柔性化终于实现了。刘万奎说:“我们通过互联网+,运用消费文化的当代逻辑分析,

建设‘传承与消费共赢’的文化金融创新。”

谈及未来,刘万奎信心十足地说:“2017年,围绕河南的贫困县和扶贫村,我们推行免费经济并通过‘国家集体个人’和谐互动创意‘公转群转自转’模式应用科技网络化,探索出消费经济扶贫脱贫的新路径,第一站是新县,第二站是新蔡、第三站固始、原阳、封丘……然后逐步发展到全省的贫困县和扶贫村。”

【顺势而为】响应号召 新县、新蔡、固始、原阳、封丘、鲁山、鹿邑将成首批试点县

说起刘万奎,很多认识他的人都知,在创意策划界他是一位具有创奇色彩的人物,他参加过军、当过记者,如今作为业界大咖,他非常自信地说:“我一次次走入绝境,然后又绝境逢生,靠的就是创意。”

这两年刘万奎一直在学习、研究中央扶贫政策,他说:“党的十八大以来,中央对农村扶贫开发工作提出了一些新要求,各地也在认真总结前些年工作经验的基础上提出了诸多新思路、新办法。从20多年的实践看,各种不同的扶贫措施,只要

能够得到较好落实,都会收到显著成效,相反,无论多么完美的政策或方案,如果在实施过程中‘走样变形’,就难以达到预期目标,而且会衍生诸多的社会弊端。”

“这几年,我在豫南等地农村调查时也发现,目前的‘精准扶贫’在现实条件下仍面临着诸多矛盾和困局。”刘万奎认为,“未来的扶贫工作应该坚持多元化、市场化的方向,建立各类所有制企业、民间社团、慈善机构共同参与的扶贫机制。”

“顺势而为做事往往能做到事半功

倍。只有跟紧党和政府发展的步伐,才能实现自我的人生价值。在这种情况下,小胡找到我,我们一拍即合,而且,在长三角发展了多年的新蔡人、浙江展诚集团副总常喜亮也决定返乡创业合作。紧接着,郑州某企业负责人濮越强也回到家乡固始注册了多赢电商公司。”刘万奎说,“我研究了13年的免费循环经济,信阳新县为国家级贫困县,本次就先以新县、新蔡、固始、原阳、封丘、鲁山、鹿邑作为试点,一个一个地方搞,帮助当地农民脱贫致富。”

【初试牛刀】“一亩心田”两个家 牵线城市和乡村

1月19日,在管城区商城路与凤台路口向北100米处,记者在一家叫做“新安太”的社区店里看到:信阳的茶叶溢出香气,窖藏的老酒隐藏着岁月,密实的腊肉反射出晶莹……腊肠、有机蔬菜、有机鸡蛋、黑猪肉灌肠……信阳最地道的特产都陈列在这个温馨的社区店里。

“新安太、新林玉露……首批这7家社区店里面有农民对改善生活的期待,有市民收获健康的愿望,更重要的是,这里面盛

着我刘万奎对‘消费扶贫’这一宏伟计划的缩影。‘分享、多赢、共生’共同投影在这家店身上。当谈及为何会产生‘消费扶贫’这个想法的时候,刘万奎说:“小胡”心有乡愁、一亩良田”的故事感动了我,结合小胡的梦想,加上我们独有的商业模式,我策划出了‘记往乡愁,接力家乡’的方案,作为扶贫突破口。”

刘万奎介绍,具体方法就是将茶叶以市场价5000元的量为基准,消费者购买5000元的茶叶后,便可得到种植

限期为3年的“一亩心田”,在这3年内,消费者和当地农户结合,可根据自己的需求去种植这一亩农田,可以继续种茶叶,也可以种蔬菜等其他农作物。

在这3年期限内,通过电商平台的商业模式每年给农户补贴5000元,在这3年内,消费者可以享受“一亩心田”健康环保的农作物,而且还可以和农户共同将“一亩心田”的农作物进行市场交易,按照一定比例进行分红。

■记者手记 刘万奎:我喜欢做“引领者”

采访刘万奎是在晚上7点后的进行的,在场的还有喜鹊愉家集团董事长张鸿举。作为喜鹊愉家旅馆创始人,张鸿举把传统文化和时尚艺术融合在一起,不断推出新创意,让颠覆成为一种习惯,有人说:张鸿举的喜鹊愉家旅馆就是酒店业的海底捞。张鸿举有着十分丰富的做企业经验,也有着非常强的创意策划能力。他找到刘万奎是探讨、学习在旅游业如何推广“免费消费”模式的。刘万奎作为万奎创意董事长,是一个

能让云里雾里变成现实的“狂人”,与他聊天,很容易进入眩晕模式,他的思维永远在跳跃状态。这些年,刘万奎之所以能够在事业上高歌猛进,靠的正是创意。在他眼里的创意不是一种技巧和工作,而是一种自由、自主、自在的人生态度。1999年,刘万奎曾经捐资筹建航空母舰;2008年5月12日汶川地震发生的5天后,人们惊奇地发现京港澳高速旁有60块“慰问灾区亲人、向总理致敬”的公益广告

牌拔地而起,“创业星搭档、大爱中原行”……商人是重利益的,而他策划的活动大都是公益活动,2011年初,刘万奎创意发起“赢响中原”社会公益活动,而“赢响中原”最大的亮点就是社会综合服务,比当下的模式提前了5年。从商业探索到公益转型,梳理刘万奎的创意之路,发现真正的大智慧都是顺势而为才成功的。这次响应政府扶贫脱困号召推出的免费消费、循环生态经济模式也是顺势而成的,通过努力实现多方共赢。

【免费经济】消费分红 多赢系统1月上线

1月8日,河南新县安太集团第八家店“新安太”农特产连锁超市在郑州凤台路开业,揭开了消费分红公益电商的序幕。新蔡、固始等地的服务机构也同时设置。豫企联盟、“赢响中原”社会综合服务平台“老子e+多赢”系统开始上线运营。刘万奎介绍说,顺应党和政府助力困难人群扶贫脱困的号召,这些实体店和电商免费开展贫困地区特产,郑州市民消费可享受分红。

刘万奎介绍,分红多赢系统倡导信用消费价值体系,这是迄今为止中国第一个城乡一体化OTO消费增值垂直电商,以消费者的需求,特别是生活刚需消费为切入点,以商业让利分红、消费为结算支付媒介,把消费转化为“场景体验、技术创新、数据增值”,其模式裂变实现免费,是脱困创富的平台和工具。

据了解,平台依托赢商系统超过上百万的庞大用户群及全国各地几千家地面店的

优势资源,具备良好的发展基础,帮扶千家企业摆脱营销困境,并充分整合了赢商通客户端资源,而且在购物体验功能上进一步优化,延续赢商通“网络自由连锁”的商业模式。在线商品分别涵盖了家居生活、美容护肤、数码电器、服装配饰等种类齐全的生活用品,所售商品均为品牌商家及省级以上经销商联合直供,旨在打造一个绿色、便捷、低价的网上购物平台,为用户提供诚信、安全、实惠的在线网购新体验。