



回归自然，追溯原本，一亩心田有我们的爱



免费思维资源配置、换算思维产融互联、逆向思维社群增益、贵人思维公益创新 河南本土企业创意“共享净水”，用爱助力精准扶贫 赢响2018铺铺盈创客路演暨“水给你答案”铺翼创客挑战赛在郑启动

未来，在社会上将会有三种身份，资产者、资本者和资源融合者，如何把利益最大化，单靠资源者或者单靠资本者，都无法实现，资源控制者将应运而生。而免费经济体创办人、赢响中原董事长刘万奎和逊和集团掌门人方杰就在当今时代充当了“资源融合者”，正从原来的文化创意机构转型升级为社会服务化的企业。

12月24日，在万奎创意的组织下，赢响2018铺铺盈创客路演暨“水给你答案”铺翼创客挑战赛在郑启动，不同行业的企业领袖聚首郑东新区楷林中心，共话合作。这场直播大会以传播、传递、传承为主题，以宣传创客文化、展示创新成果、探寻创业路径为导向，倡导良知资本道德经济，通过模式路演、贸易互助、产融互联等系统产业化，实现大数据红利造福于民。

同时，在发布会上启动的赢响2018“两城一家·财富2元”铺翼创客挑战赛正是易业合作，破题产融互联、实业增益、消费增值的有力体现。郑报融媒记者 李冬生



跨界合作，破题传统企业转型难题

12月24日下午，郑州一场蓝色预警的大风吹来了不同行业的企业领袖。在赢响2018铺铺盈创客路演暨“水给你答案”铺翼创客挑战赛发布会上，来自华北水利水电大学人文艺术教育中心主任毕雪燕教授与翼猫科技创始人、福顺集团总裁吴家乐；大农一亩心田总裁刘晓航、168五谷平衡粥CEO赵磊；九福来国际集团总裁傅文星以及逊和集团董事长方杰、赢响中原濮越强等核心股东齐聚一堂，针对消费增益如何实现、传统企业如何转型等难题，展开了一系列思想碰撞。

一个做智能净水系统的翼猫科技、一个从事五谷杂粮大健康产业的大农一亩心田、一个研究芦荟成分发现纯酰素的九福来、一个打造产融互联资本增益的逊和集团，还有全屋定制企业和美家等，看似毫不相关的企业，如今形成了紧密的跨界合作。“每一个企业都有自己的优势，把他们的优势集合到一起，就会形成非常大的凝聚力，破题传统行业转型也就非常简单了。”10年来，走过了“圈子文化”“社群粉丝”、“免费经济”和“共享共生”，总以新潮思路引领企业发展的刘万奎说道。

实业增益，多产品打包实现消费增值

一般情况下，去市场上买一斤苹果，你就只能得到一斤苹果。如果你的企业只做农产品销售，那么对应的只能是农产品需求的客户。在这样的情况下，就实现不了实业增益、消费增值。但是目前社会上一些所谓消费返利或债事营销活动要么产品价位虚高，要么就是资金盘，在赢响2018铺铺盈商业模式路演暨“水给你答案”铺翼创客挑战赛发布会上，这些问题迎刃而解。



“此次新形成了翼猫科技、大农一亩心田、九福来、逊和集团四大合作伙伴，并促成了跨界合作。在这样的合作下，借助各企业之间的优势，不仅可以提升各自企业产品的销量，而且让消费者轻松实现了消费增益。而这种保障来源于‘四众’和资本市场，特别是上市公司与定向增发目标机构产生的数据红利，充当了付费的第三方。”逊和集团董事长方杰对记者说。

而作为新加入2.98万元的翼猫经销商，通过企业跨界合作之后，还可以额外获得2.98万元大农产品和九福来的“逆生长”产品，或者2.98万元的和美家全屋定制和2.98万元一亩心田168五谷杂粮，更大的红利是：经销商还可以在12个月通过目标机构的定增，再获得2.98万元的上市公司股票或现金分红。可以说，花一分钱，获得了多价值，实现了数据增值、消费增益……

比如，翼猫科技的智能净水系统，消费者无需购买机器，只需支付流量计费每升0.38元或包年计费家用型每年1000元、商用型每年1500元即可，并且在以后的使用中享受免费更换滤芯、免费上门服务、免费升级换代、免费享有24小时云管家等服务，甚至还可以享受智能水机屏幕上类似于分众传媒的广告红利，并且还能通过系统消费的积分充抵水机的年费或流量。

当然，合作企业通过这种模式不仅可以享受分层，而且也提高了销量，扩大了市场占有率，实现了“实业+互联网+会员+易业+资本”的生态循环。

创客大赛，助力“大众创业万众创新”

早在2014年9月的夏季达沃斯论坛上，国家领导人在公开场合发出了“大众创业、万众创新”的号召。之后，“双创”的浪潮一直没有停止。如今，“大众创业、万众创新”与产业升级融合发展的趋势越来越明显，正成为激发实体经济新动能的重要引擎。

在促成跨界合作项目的同时，刘万奎也紧密契合着这一“号召”。在赢响2018铺铺盈商业模式路演暨“水给你答案”铺翼创客挑战赛发布会上，也启动了“两城一家·财富2元”创客挑战赛。据介绍，铺翼创客挑战赛分为预赛创客、初赛赢家及决赛板三个阶段，每个阶段都有相应的奖励。奖金5000元到18万不等，以上三类创客，在获得奖金的同时，另满12个月还将获得大赛赞助方一亩心田·铺铺盈公司赠予上市公司同值股票。

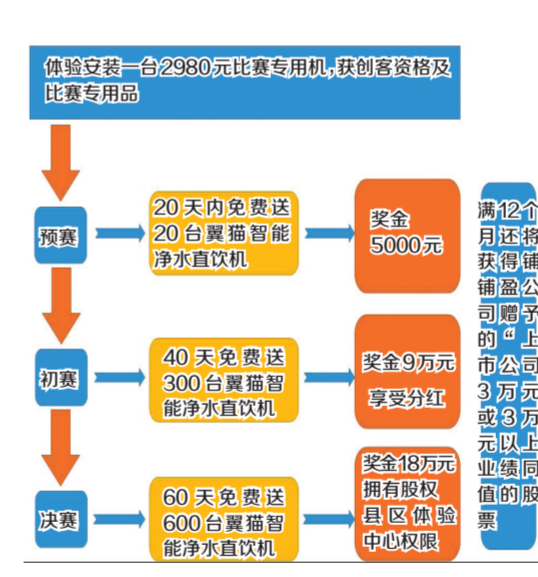
一亩心田铺翼创客如何实现消费增益？



消费者如何使用翼猫智能水机？



“两城一家·财富2元”创客体验挑战赛



12月24日，“上善若水健康中国”一亩心田赢响2018铺铺盈创客路演暨“水给你答案”铺翼创客挑战赛在郑启动。赢响中原创业平台会同“中国水文化”华北水利水电大学课题组、翼猫科技、九福来生物科技、铺铺盈商贸、大农一亩心田非转基因168项目组等易业联盟产融互联，在河南推出“共享净水示范城市”全球样本，本次体验式大赛主办方将拿出10万台价值5.8亿元翼猫智能净水直饮机免费捐赠合作城市，并组织创客以体验、推送、公司化模式公益推广，既推动了创新创业又倡导了环保公益。李冬生

一亩心田好友率先进入“共享净水”时代

继共享单车、共享汽车给我们的出行提供了极大的便利之后，共享经济如雨后春笋般在全国各地陆续出现。据了解，10万台“远程定位、实时监测、舆情信息”等高规格智能净水直饮机，开始在一亩心田朋友圈投放，其模式是“裸机免费、安装免费、滤芯免费、维修免费、升级换代免费”，这就意味着，一亩心田好友率先进入共享净水时代。

相比个人一次耗资数千元独自购买产品还要支付滤芯等费用，节约大量资金投入。实时监测提醒换滤芯，是共享水机的一大优势，而水机广告屏的补贴红包则是一大红利，而且这个系统全部由保险公司承保，确保不出现任何问题。项目方与用户签订的合约期是3年，如用户需要可至10年。

每天2元，服务10年

由赢响中原推出的“一亩心田铺铺盈”分享净水系统，是一种全新的安全健康用水方式。家庭买水机的根本目的是为了使用，在满足使用的情况下，一亩心田遵循让渡营销理念，改变了传统模式，在保证客户拥有的基础上，前端产品与后期耗材全免费，每个家庭安装后每天2元钱即可喝上健康水。



万物互联未来
翼猫科技创始人、福顺集团总裁 吴家乐

作为翼猫科技的创始人和翼猫商业模式的缔造者，吴家乐带领翼猫科技耗资45亿打造了互联网+大健康产业的大型物联网平台，现已开发全国27个省级、300多个市级、1700多个区县级市场，聚集了全国3万多个优秀创客，2018年底将在国内布局3000个线下网点。

据吴家乐介绍，翼猫科技首发的是智能净水系统，实现实时在线监控；实时在线监测，可每6秒检测一次水质；实时在线显示；实时在线控制，可自动切断不安全供水。翼猫科技为用户提供免费赠送设备、免费更换滤芯、免费上门服务、免费升级换代、免费享有24小时云管家服务。



水给你答案
华北水利水电大学教授 毕雪燕

“水文化就在人与水相处的过程中，以水为媒介而产生的文化现象和文化规律。”毕雪燕以水是生命之源、水是文化之源、水是文明之源，讲述了“水给你答案”。

水文化在潜移默化中影响着我们，比如，教导孩子常怀感恩之心时，就会说“滴水之恩，涌泉相报”；在做一件事情不达目的不要罢休时，就会说“不到黄河心不死”；还有政治、文化里边的“水可载舟，亦可覆舟”……有水文化滋养的答案，就显得更有魅力、涵养和品位。



168种非转基因食材汇成“一碗粥”
大农一亩心田168五谷平衡粥CEO 赵磊

在发布会现场，由上百个瓶子组成的“一亩心田”4个大字醒目，格外引人注目。据赵磊介绍，这4个字由168个瓶子组成，每个瓶子内装的正是大农一亩心田、168五谷平衡粥的非转基因的农产品。168五谷平衡粥由168种非转基因食材，经过168道工序，提取168种能量，通过破壁技术和低温烘焙技术形成的一碗粥。



中概新股，演绎全球财富
九福来国际集团总裁 傅文星

九福来国际集团拥有中国较大的芦荟种植园之一。经过18年的发展，在南京、常州、台湾拥有三大科研基地，在海口、常州、开封拥有三个工厂。2017年7月，“纯酰素(PMAS)芦荟口服液”通过了谱尼测试，以及成熟的检验、鉴定、测试和认证机构——瑞士SGS检测，实现了“九福来纯酰素(PMAS)芦荟口服液”与国际标准的对标。



产融互联，资本增益多宝铺子
逊和集团策略委员会委员 杨洁

据杨洁介绍，铺铺盈是逊和集团旗下的全资子公司，并且已于九福来国际集团形成了多年的合作关系。在杨洁的演讲中，他带来了此次铺翼合伙人的合作方案。在会议现场的百名企业家中，杨洁找到80位铺翼合伙人，为创客大赛众筹300万奖金。