

“因爱非凡 孝道咏叹”系列报道之八

“16~55岁的男女成为‘万奎创意免费经济体’会员,持卡在指定垂直商业网点每消费一次,就获得消费值1.5倍的福利产品,同时获得消费同值的积分,待60岁以后就能用积分享受养老的衣食住行。”日前,在“以房养老”的同时,又出现了“消费增值养老”模式。这个出现在郑州的模式源于“免费经济”的发起人万奎创意,从2013年至今的两年间这家公司先后推出“花非花免费模式”和“物非物增值模式”。其消费增值积分可用于养老中心入住期间的主要消费项目。此次“2015 和美家·因爱非凡 母亲节主题音乐会”的成功举办,更是免费经济试水精神领域消费的大胆尝试。 苏瑜/文 慎重/图

# 寻找中原养老十大发展力项目即日启动 免费经济联合体价值共生系统日渐成熟 让天下老人享受属于他们的时代福泽 孝道之梦:

## 天下到底有没有免费的午餐? 回看“免费经济”如何发酵

2013年中秋节,万奎创意推出“创业星搭档”万人创业演说会,利用“让渡营销”手段,将一场即将夭折的演唱会变为一场万人创业演说大会。2013年“双11”期间,又推出“花非花”说爱,关注大龄单身青年、单亲家庭、遭遇瓶颈的创业者三大群体,践行免费公益理念。紧接着,借势由“花非花”引发的舆论关注,在当年“双12”前后,联合有关机构,让“免费经济”从凌空创意成功着陆:“免费午餐”为2.5万个家庭送无公害蔬菜 and 有机杂粮;“免费商城”面向全国各地的企业、品牌开放;“免费创业平台”为大学生创业者提供创业项目和指导。

随着“免费”效应不断发酵,免费送车、免费送房、免费用车等随即而来。2014年12月19日,免费经济联合体应运而生。和美家全屋定制、绿坊源、绿都农业、麦道尚品、特驰电动车、绿迪科技、三枝玫瑰鲜花、魔法蛋糕、华磁床垫、青云林海养老地产、高山玉珠宝、豫鹰资产等150多家品牌牵手免费经济。2015年2月,郑州精品年博会上,免费经济联合体亮相,客户购买免费年货大礼包中的任意年货满3600元,就可办理体验,成为会员。在刷卡缴纳体验金后,客户可持合同免费办理银行卡,12个月后,99%的体验金补贴到客户银行卡中。如需继续体验,另外还能享受1.5倍的消费补贴。

比如,客户选了360元的年货礼包,刷卡360元到指定银行账户作为免费体验金,礼包拿走,12个月后,体验金的99%即356.4元将补贴到客户的银行卡上。如果继续体验,可赠送540元的“免费”产品,360元体验金依然可进入新一轮的消费循环,直至退会为止。

“这是一个很简单的模式。这一套流程完成了体验者、生产者和金融机构的利益链接。在这个链条中,体验者通过消费实现了盈利。”刘万奎说。

此次展会期间,还重点推介了新乡龙泉源的黄金梨。体验者只需花100元,即可搬走一箱个大、清甜的黄金梨,同时,还可以在龙泉源果园免费认领一棵梨树,今后一年该树所结果实皆归认领者所有。形象地用实物阐释了“1+1>11”的理论。

## 免费不是盲目的 心胸有多大,平台就有多大

2014年9月,免费经济物物交换为河南和美家橱柜工厂换得了10家品牌,达到客户与企业的双赢。“商业是个博弈的过程,要根据市场、消费者、竞争对手的反应随时调整。从无到有,从几个到几十个,再到现在的100多个,免费经济联合体价值共生系统正日渐成熟起来。”

自万奎创意陆续推出“免费”系列动作后,很多人赞叹,很多人感恩,也有很多纳闷很多不解。其实,这是万奎创意来河南时的价值体系的布局。从少年成长、青年创业、老年养老层面着手,发挥渠道、资源、模式、资本、政策、杠杆作用,搭建了智谋、智造、智能通路,形成了混搭、跨界、穿越的价值体系链,既彰显了社会公益,又实现了价值经济。“万奎创意的背后不是一个人一个团队,而是异业联盟的爆发力,站在未来看现在,这是想要发展的前提。”

“免费是没有花招、圈套和附加条件的。当坚强成为你唯一的选择,你才知道自己可以有多坚强!”刘万奎说,他有一个梦想:让天下老人享受属于他们的时代福泽,和天下美万家!不要节衣缩食,不要冷漠孤独,自由而有尊严地老去,纵享自己的生命阳光。

为了实现这一理想,免费经济联合体将会继续整合包括产品、技术、服务、信息、资金、场地在内的多种资源,发挥平台作用,帮助中小微企业解决库存消化、资金紧张等难题;同时,将致力新模式、新理念、新渠道的探索,为传统企业转型提供出路。

“而这一切,最终都将发力于中原养老十大发展力项目。”刘万奎信心十足。

▶ 免费送您3600万! 免费经济体携和美家、绿坊源向全市妈妈全屋定制厨房360套。



河南豫鹰资产与和美家工厂签署上市合作协议



◀让全市妈妈“免费”吃有机粮的绿坊源董事长(右)

## 让消费者转化为投资行为 消费者与生产者成为利益共同体

“存1万元定期1年,就可以免费吃价值6000元的有机食品;存2万元定期1年,就可以免费吃价值2万元的有机食品。”这样的好事你相信吗?更为重要的是“免费经济体会员”还可以获得同值积分用于养老。

母亲节活动现场,绿坊源的展台格外引人注目。绿坊源是一家综合性一站式有机食品连锁机构,目前经营米、面、杂粮、肉、禽、蛋、奶等有机食品。其经营的多种有机食品品牌,有不少都是市场上的热销品牌。作为免费经济联合体的一员,绿坊源为“免费经济”提供了长期支持。

消费者在平台上存入1万元,卡内有余额1.6万元,1年后,卡里的余额最多可退还1万元。相当于免费吃了价值6000元的有机食品。如果存入2万元,卡内有余额4万元,1年后,卡里的余额最高可退还2万元。相当于免费吃了价值2万元的有机食品。

初听之下,似乎难以置信,因为消费者付出的成本只是这笔钱区区的一点利息。但听了刘万奎的详细分析,发现入情入理。

“剩余的钱由谁买单?由有机食品的提供方绿坊源集团股份有限公司买单。他为什么买单?因为他有2.5万个家庭消费用户,一方面可以获得相关机构的补贴,另一方面可以获得平台中整合的金融信贷,最重要的是,他还可以收获用户口碑以及公众的注意力,这是最有价值的。竞争对手一年花2500万元市场推广费也达不到这样的效果。”

刘万奎说,在传统的商业模式下,厂家、商家、消费者这三方,很难突破利益冲突的瓶颈,“消费资本化”作为一种新的经济模式(商业模式)突破了瓶颈,使得厂家与消费者由利益冲突方转变成了利益共同体。

为了支撑“免费经济联合体”的运转和发展,万奎创意将联合各品牌打造一个免费项目终端系统——“木兰木屋·和美家”免费经济社区体验馆,争取让顾客在家门口就可以享受这些免费产品。接下来,将有106个“木兰木屋·和美家”陆续在高档社区落户。



和美家 | 寻找“新二十四孝”

“百姓”木兰忠孝家国情

