



免费的午餐？商家在“放水养鱼” “免费经济”盛行，商家利用免费深度挖掘客户需求

俗话说，天下没有免费的午餐，可如今，免费的午餐送上门来，而且品种丰富，郑州的各大写字楼经常会出现一些“天使姐姐”的身影，为大家免费送来咖啡、雪糕，甚至各种甜点。大家注意到没，在逛街时也会遇到加微信加关注或者在朋友圈中分享相关链接，就会免费得到“小礼品”。“免费经济”大行其道，这对广大消费者来说，免费体验了一把；对企业来说，白白送出“礼物”难道仅仅是因为“不差钱”？当然不是，互联网时代，很多免费的模式在悄然改变着大家的消费习惯，“免费经济”的长处被发挥得淋漓尽致，“免费午餐”的背后，其实是企业在放长线钓大鱼。郑州晚报记者 徐智慧



王超尘 图

现象 今天你得到“免费”服务了吗？

在互联网时代，享受到的“免费服务”越来越多，郑州市民刘女士是深有体会。刘女士在郑东新区一高档写字楼上班，上班期间，刘女士和她的同事们经常会享受到写字楼物业和商家合作的促销活动带来的好处。从最初的一顿美味的午餐、一杯可口的咖啡，到现在商家自制的雪糕，色味俱全的甜品，种类是越来越丰富了。

回到家中，刘女士去买水果，家门口一家水果店里，加微信加关注就可以得到一个新鲜的果盘；家附近的商场门口，某大公司正在进行饮料的促销活动，扫码关注微信公众号同样

可以得到一罐饮料；某跨境电商平台的推广活动也在进行，扫码关注后刘女士得到了两个婴儿用的小方巾，还得到了该平台上出售的新西兰某品牌进口奶粉的折扣价，这可比找人代购的价格优惠得多。

如今，只要你愿意，我们每个人每天都能享受到“免费服务”。小到一根棒棒糖，大到一次专车服务，一次家政服务……“免费”已经渗透到了我们生活的点点滴滴。“免费吃饭”、“免费洗衣”，“关注送……”、“扫码送……”几乎每天，各大公司的宣传活动中，“免费”已经成为一大风景。

分析 商家在“放水养鱼”

曾经，滴滴和快的打车软件颠覆了大家传统的思维，给大家留下了深刻的印象。打车方便还可以获得补贴的方式也颠覆了传统的消费模式，互联网公司的烧钱行动也让每个消费者看得目瞪口呆。而在这一热点话题中，消费者无疑是受益者。

这仅仅是我们生活变化的一个开始，互联网时代，我们的生活习惯和消费习惯一点点被颠覆。无论是传统商业模式的滞后，还是新商业模式的来势汹汹，消费者都是互联网时代的受益者。和君集团业务合伙人、营销专家任燕称，从营销学的角度说，“免费模式”并不是一种新的营销方式，比如超市中也一直在开展这种“试吃”、“赠送”的方式，这也是一种“免费模式”。但是互联网换了一种方式在做，而且做得更有效。从某种程度上说，互联网在免费的路上教育了传统行业，互联网是一个不一样的模式和平台，通过这种免费的模式

培养了客户群体的消费习惯，善于用这种方式扩大目标群。“放水养鱼，在池中深度挖掘客户需求。”任燕说，这是互联网的一种方式，而且事实证明这种方式非常有效。其实，在没有互联网以前，传统的行业也在用这一模式，但是超市是基于一个点，互联网是基于一个面。而刘女士正是因为那两个免费赠送的方巾，知道了那家跨境电商平台，从而放弃了代购，从那家平台上购买婴儿奶粉，每个月在该平台上的消费达到了1000多元。

美国《连线》杂志主编克里斯·安德森的《免费：商业的未来》中更是指出：我们使用带宽和储存设备的能力才刚刚开始发展，只有我们的想象力才能限制它。未来的时代是免费互联网的时代，网上的一切都是可以无限使用的，新一代的人类将使用免费网络长大，他们会改变世界。因为，人类需要免费，而且免费也日益成为现实。

趋势 从免费到付费 商家要围绕产品做功课

为什么有越来越多的公司采取“免费模式”进行推广呢？任燕说，一提到免费，大家都愿意接受，通过这种手段，也可以快速拉近消费群体。对于企业来说，免费是一种手段，是一种战略性的推广。

任燕说，免费经济是一种业务拓展的模式，核心是你想要找什么样的人群并把他们聚集起来，下一步要干什么。如果前期为了提高品牌的知名度，进而让消费者进行消费，等到需要消费者付账的时候，消费者就会考虑产品的性价比，可选择面就会很宽。如果产品的价格、质量、定位、包括配送服务在一定区域内都是最好的，那么这种用免费的形式来寻找客户群，通过体验让他们进入平台内，进而进行消费，这种免费的模式就非常有效。

对于企业来说，如何让消费者从免费到付费呢？任燕说，企业首先要认清免费的目的是什么？通过这种方式，能不能稳住这些人员形

成忠诚度，后续需要买单的商品这些人群能不能支持，如果不能，免费的模式就走不通。如果只是想用这种方法凝聚人群，使这些人形成忠实的消费群体，还有别的盈利方式，而且这种盈利方式针对这些群体他们是接受的，这种免费道路就可以继续。而免费模式是否走得通，和企业的战略有关系，比如企业核心的业务方向是什么，通过免费想要得到什么样的人群，后续收费的服务他们是否愿意承接等。“企业必须要有盈利模式，通过这种模式能给企业带来什么。”任燕说，互联网的方式就是除了免费以外，除了配送的服务和核心的东西，还有别的盈利模式，可以让这种免费经济做得更有效。好的营销模式都是组合，不是单一的，所谓好的营销模式一定要找到符合自己的商业模式，通过战略的规划、组织的运营，找到最适合的方式，围绕自身产品做功课。

健康新发现：多吃蔬菜少吃药，
摆脱咳喘并不难——每家可领取 1 本

《养生早养肺》免费赠送



吃普通蔬菜，吃到老咳喘、老肺病没了踪影，通过巧吃蔬菜、水果激活您的肺动力，让娇嫩的肺脏强壮起来，让自己的免疫来治病，吃好老慢支、哮喘、肺心病！多吃蔬菜少吃药，摆脱咳喘并不难！

“这是一本堪称老肺病患者的康复宝典，你的一切病症、疑问都能在书中找到答案！”

2013年以来，集合了老慢支、肺气肿、哮喘、肺心病等老肺病解决方案的《养生早养肺》一书，发行量超过了数十万册。

书中讲到：好药就在菜市场，不在药店！科学吃菜、巧吃水果，就可治疗老咳喘、老慢支、哮喘、肺心病！且大有可能！

简便易学，安全有效，无论你的病症有多严重，无论你治疗失败了多少次，绿色养肺疗法都会让你意外惊喜。

●为了响应国家“全民健康”的号召，全面普及“绿色养肺”食疗法，做到“每家一本”，2014年9月《养生早养肺》修订本第7次再版发行。

家里有老慢支、肺气肿、哮喘、肺心病、肺纤维化的患者？千万不要等待，赶快拨打免费电话领取本书！不要一分钱，一个电话即可送达！

不用医生提醒，老慢支、肺气肿、哮喘、肺心病、肺纤维化患者都在自我控制饮食，对许多食材都是忌口的，而且很多患者只敢吃药！

其实，我们忽视了最天然的药物，老祖宗的中药材都来自天然，很多药材就是最好的食材！

●树根可以治病，野菜可以去火，芹菜可以降压，苦瓜能够降血糖，杏仁可以止咳，雪梨对肺心病很有好处……

400-8118-515