

为老兵终身免费制鞋，走近湖南抗战英雄

91岁老人铭记岳麓山上扛刺刀的炮兵

2015年8月31日，望城坡枫林路一栋民房住宅内，抗战老兵、88岁老人章伟穿上崭新的皮鞋，笑眯眯地说：“蛮舒服，挺好的。”这是湖南万鞋云商展览有限公司举办的“万鞋云商·暖足暖心”抗战胜利70周年老兵慰问活动的第六站。

本次活动为期两天，共走访十位抗战老兵，为抗战老兵送上一双量身定制的鞋子、一盒月饼、一箱牛奶和一个杯子，同时，将为这些老兵终身免费制鞋。

十位老兵，年龄最小的84岁，最大的100岁。战争与硝烟在70年的历史长河中早已散尽，但镌刻在他们身上的民族精神犹在。关爱老兵，打捞历史，在这段仍有体温、充满情感的抗战史中，让我们一起铭记老兵们的努力，感受他们的冷暖。



【呼吁】

91岁老兵希望在岳麓山建抗战英雄纪念碑

91岁的抗战老兵章伟还有另一重特殊身份，他的父亲章文仲是黄埔五期的学生。1938年，章文仲在武汉会战中负伤阵亡，时年48岁。“父亲牺牲后，家道中落，我也辍学回家，母亲带着我和小两岁的弟弟艰难度日。”

1944年6月，长沙沦陷。章伟的弟弟，因为穿着一件黄衣服，被日本兵误认为是国军而开枪打死。四处逃亡中，章老与妈妈失散，至今不知妈妈生死何方。章老只得和姨妈途经岳麓山、三汊矶，往宁乡方向逃难。在岳麓山，章伟无意间看到了驻守在那里的炮兵们。“每隔100多

米的地方，就有一门榴弹炮，每门榴弹边上，有两名士兵坚守，他们扛着刺刀，随时准备跟日本人决一死战。”这些士兵的身影，让当时19岁的章伟至今难忘。

后来，章伟参加了何际元将军的别动军第四纵队第二支队的游击队，跟着一起突击打鬼子。“我们经常一起唱‘大刀向鬼子们的头上砍去’。那时候打日本鬼子，是年轻义不容辞的事。”

回忆起过往，章伟几度哽咽，曾经在岳麓山上看到的那一幕，不断地在他的脑海里闪现。章伟希望，在岳麓山上建立一座抗战丰碑，以此纪念当年驻守在阵地的炮兵们。

【遗憾】

相隔70年未见的老同学，也许再难有见面的机会

100岁老人何孟恭是本次由湖南万鞋云商展览有限公司组织的关爱老兵志愿者团队探访的年龄最大的老兵。

在何老的房间里，床头摆满的书籍引起了大家的注意。何孟恭的儿子、73岁的何家凯说，老爷子早年毕业于湖南明德中学，英文不错，从小就喜欢看书，是个老书迷。今年年初，老爷子的身体不如从前，但每天还坚持看英文书。劝说无效，家人只能将他喜欢看的一些书藏起来。

何孟恭出生于湖南望城，27岁那年，何孟恭响应国家号召投身抗日。忍痛告别贤妻幼子，何孟恭报考了重庆军需学校。1944年毕业后，何孟恭被分配到广西河池，当时中日双方在贵州东部一带决

战。当年9月到11月，他冒着日军飞机轰炸的危险，往返于河池与贵州的独山镇之间，运输前方急需的粮食、弹药等物资，支持前线战斗。

在重庆军需学校，何孟恭结识了不少战友。“很多后来都到台湾去了，还有同学一直在联系。”说着，何孟恭老人拿出很多信件，最近一封落款是今年的6月25日，由家住台湾新北市八里区的张天军所写。信中，张老写道：“我们同学在长沙的人还多吗？请代我问好。”张天军是何孟恭的同学中年龄最小的，今年也有90岁高龄。

如今，这些相隔70多年未见的老同学，也许再难有见面的机会，只能通过写信聊表怀念。谈起这个，老人的言语里透着深深的遗憾。

相关链接

关爱老兵，是企业的一种“担当文化”

“今天我们的幸福，是他们当年冒死拼搏换来的。”8月31日，探访完十位老兵，湖南万鞋云商展览有限公司总经理郝耀成接受记者采访时说，“通过这次‘暖足暖心’活动，感恩抗战老英雄。关爱老兵，是每一个企业应尽的责任，这就是企业的‘担当文化’。我也希望，积极发动更多的社会力量，共同传承抗战老兵奋勇拼搏的精神。今后我们会将关爱老兵行动作为一项长期计划。”据悉，湖南万鞋云商展览有限公司将建立老兵数据库，为一些家庭困难的老兵终身制鞋，每年提供四双鞋子。联合湖南老兵之家，为老兵提供物质帮助、精神关爱。

■记者 刘玉锋 康蒙

湖南万鞋云商诚招全省加盟商，共享财富盛宴！

公司介绍：

万鞋云商作为移动互联网+全球首席鞋类O2O零售商，全球首创反向O2O消费模式，汇聚316个极具竞争力的鞋业品牌，促进中国鞋产业健康可持续发展，力争实现让更多的民族品牌走向全球。

公司坚持以“诚信创造财富，创新引领行业”为经营理念，主导鞋类产品的研发、生产、销售、服务，形成了纵向一体化的经营模式；布局了四大产品研发生产基地，终端网络覆盖全国。公司秉承客户价值第一的理念：倾力打造品牌数量多、消费档级全、产品性价比高、消费渠道全、品牌影响力大的五大核心优势。

加盟条件：

有实力、有资源、有团队、有零售经验、有激情的成功人士。

加盟前景：

零投入做老板！只需交万鞋云商终端智能交互押金，无需投资，机器落地即成老板，立马开启财富之门；区域独家代理商合同期三年，回报丰厚！共享财富盛宴，海阔凭鱼跃，天高任鸟飞！

加盟偶遇：

1、您被荣幸受邀，参与9月12日由湖南万鞋云商举办的“中国移动互联网+第三季-万鞋云商”高峰论坛，零距离与姚予、唐骏、郎咸平等商界名流、大佬面对面的交流；
2、与明星莫文蔚亲密接触、合影留念，享受无限荣光！

加盟联系：



联系人：刘先生 13975193699
公司地址：长沙市黄兴南路商业步行街286号万鞋云商大厦6楼
加盟专线：0731-84766699
微信关注：了解更多详情请关注微信公众号“湖南万鞋云商”的微信官网。

行业地位

万鞋云商是在当今中国鞋行业乱象背景下迅速崛起，凌驾在行业之上的鞋业新霸主。中国鞋行业现状是增长快速，利润却逐年下降，直接导致了出口虽然稳步增长但鞋企却倒闭严重，整个鞋行业亏损临界点即将集中爆发。加之中国鞋企业面临着诸多的行业困难：传统的品牌大卖场模式与单店专卖等模式已被众多电商围剿；生产商、经销商、零售商都不赚钱；消费者又买不到性价比超高的鞋产品；而纯电商的运作模式又包含诸多的信任危机与物流困难。当传统模式与新型模式都出问题与难题必将催生行业大变革。万鞋云商的模式应劫而生，

O2O消费时代已经来临，万鞋云商势必引领中国鞋业登上全球舞台。

发展趋势

万鞋云商作为中国鞋业的龙头霸主，过去一年以惊人的速度累积了500多个遍及全国重要城市的渠道。2014年万鞋云商线下渠道将逐步以万鞋云商体验店形式面对终端消费者。一年多以来，万鞋云商各项基础平台与外部条件已全部构建完毕，并将依托自身庞大的服务网络，与全球数千家鞋类生产商、设计公司、原料厂商倾力合作。随着互联网对快速消费品零售的影响日渐增长，万鞋云商将用两年时间占据中国鞋类市场超过10%的份额。

六大优势 所向披靡

- 一、全球首创反向O2O模式
- 二、产业变革临界点切入市场
- 三、构建鞋产业商业母舰队
- 四、大平台批量运作鞋类品牌
- 五、行政区域独家授权赢利

六、创新商业模式极具竞争力

七大亮点 号令群雄

- 一、模式强劲 区域独大
- 二、先机在手 利益巨大
- 三、实力支撑 平台强大
- 四、独家授权 高额赢利
- 五、立体互动 自动赚钱
- 六、超低投资 超高回报
- 七、平台支撑 风险归零

八大保障 十分利润

- 保障一：旗帜统一 气势逼人
- 保障二：营销突围 攻城略地
- 保障三：产品强势 档级最全
- 保障四：全面培训 提升能力
- 保障五：消除仓储 轻松赚钱
- 保障六：区域保护 独家经营
- 保障七：双向经营 利润倍增
- 保障八：职能物流 配送及时

分销条件

- 1、分销对象
认同万鞋云商的经营理念，愿意接受万鞋云商的指导与监督；有志于从事零售商业，具有良好的商业信誉的法人机构或个人。
- 2、店面要求
万鞋云商区域分销实体店营业面积要求不小于60平米。
- 3、品牌形象
区域分销实体店店面形象、商品陈列、店员工装、工牌等必须严格按照品牌统一的标准执行。万鞋云商品牌的商标、视觉识别系统(VI)、企业行为识别系统(BI)等授权给分销商使用。
- 4、市场管理

万鞋云商体验店按照全国统一的价格体系进行线上线下销售，以规范整个市场行为。

5、返利形式

万鞋云商区域分销返利形式为：除特价、清仓、促销、打折商品(特价、清仓、促销、打折商品返利金额及比例见销售前公告)外，统一施行按照终端售价累计返利的结算方式。

分销权益

- 1、特许经营权
享有万鞋云商全部品牌的特许经营权。
- 2、形象使用权
免费使用万鞋云商授权的品牌形象和VI系统。
- 3、区域保护权
严格实行区域保护，每个授权区域只授权一家分销商。
- 4、享受分销返利
分销商与总部利益共享，给予更多鼓励和支持。

分销要求

区域分销商统一使用万鞋云商的商标、(VI)、(BI)等。若没有经由总部批准，出售非本公司商品或擅自扰乱市场价格万鞋云商总部将取消其分销资格并不给予返利。

