



刘氏育脚堂创始人刘春播

刘春播，现任北京春播健康管理股份有限公司董事长、山西春播集团董事长、国刀·天下第一刀文化艺术馆副馆长、山西省晋中市政协委员、山西省晋中市公安局政风行风监督员、山西省江苏商会执行会长、中国商业联合会沐浴专业委员会副会长、山西省修脚专业委员会会长、山西省沐浴健康养生行业协会副会长、北京大虢医学研究院副院长、山西省足部保健协会顾问等职务，“刘氏育脚堂”全国连锁品牌创始人、中国手药同疗创始人、中国修脚行业物联网平台创始人。迄今为止，他是中国修脚行业第一个登上纽约时代广场世界第一大屏——纳斯达克屏的企业家。曾获得“2019中国好公司十大公益人物”、“2018国研盛典‘中国修脚行业领军人物’”、“中国企业家良心产品日联合发起人”、“百名优秀晋商人物”、“中国修脚行业最佳创业先锋”、阿里公益天天正能量、三晋都市报“优秀志愿者”等殊荣。

他的创业故事得到中国各大媒体的关注，《刘春播，中国修脚匠的领航者》在中央电视台证券资讯《领航》栏目播出，刘春播与著名主持人阿丘对话；《人民政协报》2017年专版刊登《小工匠，大情怀——修脚人刘春播的创业故事》；《16岁路边摆摊修脚，如今坐拥2000多家修脚连锁店》收录在太原市中小企业文化促进会主编的《奋斗的历程——百名双创人物的心路历程》；《从修脚大师到厚德企业家》收录在中国文化信息协会主编的《对话中国——60位优秀企业家访谈录》。

他是一位从业二十多年的资深修脚匠人，用勤奋、智慧充分把握时代脉络，从路边摆摊开始，开辟了自己的创业之路，成就了自己的修脚霸业；他呕心沥血，勤学苦修，沉浮修脚行业二十余载，打磨传统修脚行业转型之路；他热心公益，用修脚人的智慧助力脱贫攻坚，帮助更多需要帮助的人，用热血与感恩回馈社会。他就是山西春播健康管理咨询集团董事长、山西刘氏育脚堂手足修复有限公司董事长、中国手药同疗创始人、天下第一刀文化艺术馆副馆长、晋中市政协委员、山西江苏商会执行会长、晋中市公安局政风行风监督员、重庆刘氏文化研究会副会长刘春播。

披荆斩棘 街头摆摊开启修脚创业路

从白手起家到成为行业中的领军人物，从一无所有到坐拥2000多家连锁店，从手足修复到以“春播”为品牌的物联网服务平台跨界突围，这条成功之路刘春播仅用了短短5年。作为一名“80后”青年，他用一把修脚刀演绎了一个出彩的人生传奇，他用自己的人生经历撰写了一部“匠心哲学”，也开创了一门“创业经济学”。

刘春播出生于江苏徐州沛县敬安镇葛口村，在他初中刚上半年，还没有来得及享受到新时代的教育条件之时，就因家庭的变故而跟随父亲背井离乡远赴山西太原谋生。然而生活并没有对一个15岁的小伙子有所宽容，没有学历、没有资金、没有背景，想要在一个陌生的城市谋生谈何容易？所幸家里有祖辈传下来的修脚技艺，于是靠这门技艺，他从摆摊开始了自己的创业生涯。

创业不是一个简单的事情，要经历重重考验。修脚刀是一个修脚人最基础的配置，然而当时的他却买不起，于是父亲用自行车条为他制作了把修脚刀，刘春播就是用这把修脚刀开启了她的创业之路。相比于最初的技术不精、业务不熟，刘春播面临最大的阻碍是，自己的青涩和害羞，正值年轻气盛的小伙子，每天低下头为别人修脚谈何容易？但是他慢慢地克服了这些困难，经验越来越丰富，路过的人也都知道有个小伙子在这儿

常年摆摊修脚，生意也越做越红火。期间刘春播帮助很多人修复了脚疾，受到了人们的认可，慢慢的一种成就感油然而生，逐渐喜欢上了修脚这个行业，自己也乐在其中。正是这种乐趣，支撑着他在这个行业坚持了20多年，并且立志把中华传统修脚技艺发扬光大。

求新求变 引领传统修脚行业转型升级

伴随着经济的发展和生活水平的提高，人们越来越追求品质和健康生活，修脚行业逐渐受到尊重，成为当下的刚需行业。拥有敏锐商业嗅觉的刘春播渐渐发现修脚行业是一个创业好项目，因为不需要文凭，肯吃苦、用心做，干得不好，养家糊口；干得好了，发家致富。因此，2013年，他萌生了开连锁店的念头。

有了想法之后的他说干就干，开始着手做前期的规划。想到老家村子里面祖辈辈多以修脚为主，很多人有这方面的技艺，但是他们却在家待业，生活并不富足，于是刘春播想着带动村民干一番事业，走上脱贫致富之路。结果老村长却把村里几个调皮捣乱，无所事事的问题少年交给了他。刘春播坦言，这是他最辛苦的一年，不仅要投资帮他们开店，教会他们修脚的技艺，还要处理因为他们的服务态度而得罪的顾客。他每天的生活就是在劝顾客和劝他们之间来回折腾，甚至半夜两三点去警局处理他们在酒吧和别人打架的事情，一年下来，自己得了严重的失眠症，整个人的精神状态出现很大的问题。

好在功夫不负有心人，付出终会得到回报。在刘春播的指导下，一年后这几个年轻人已经褪去了叛逆的脾性，走上了正道，并且小有成就，相继买车买房。他们的成功给了其他村民极大的刺激，这些人都能做得如此成功，我们为什么不行呢？于是村民们纷纷加入，刘春播也由此开始了他的连锁店之路。从2013年到2014年，经过一年多时间的筹备，山西刘氏育脚堂手足修复有限公司正式成立，2016年700多家门店陆续开业，2017年创立春播集团，2018年成倍增长，一

传统修脚行业的现代突围

——访春播集团董事长、“刘氏育脚堂”品牌创始人刘春播

■ 魏娜

跃发展到1500多家门店，速度之快令人震惊。

随着市场竞争日趋激烈，实体店经营不断迎来危机，然而危机中暗藏着转机，刘春播在一次次地尝试摸索中“绝处逢生”，他排除万难，敢为人先，不断改革创新修脚店的经营模式，在中国修脚行业创造了“三个第一”，使修脚店的生意也持续倍增了三次。第一次将足疗机嫁接进入修脚店，开启了足疗机与手工足疗相结合的发展模式，全面解放劳动力；第一次把物联网模式引入修脚行业，把修脚店单一的手足修复服务，扩大到“服务+实物”的大健康产业，将老家的特色牛蒡茶和山西的酒嫁接进入修脚店，通过“送酒送茶”变成“卖酒卖茶”，着力打造以手足修复店面为平台融合相关健康产品的物联网服务平台；第一次将区别于普通足疗的中华足道特色足疗嫁接进入修脚店，抢占足疗养生的蓝海市场，让顾客在舒服的同时还能够调理颈肩腰腿痛、前列腺、乳腺增生、月经不调等亚健康问题。刘春播用实际行动为修脚行业树立了创新发展的风向标，“刘氏育脚堂”品牌已然成为中国修脚行业一张强有力的品牌。

营销时代已经过去，赢心时代已经来临。从收购酒厂、茶厂到收购万亩土鸭养殖基地，在跨界经营的潮流中，刘春播将生势、造势、借势，用势发挥地淋漓尽致，现在已经上升到更高一层的借名还利，春播集团已经从单一的手足修复服务，形成“修脚行业+跨界并购”两极相遇双轮驱动的发展格局。他坚信，用品牌包装自己，不如把自己做成品牌。如今，春播手足修复专利产品、春播牛蒡茶、春播嫂子茶、春播纯粮酒、春播大蒜酒、春播土鸭、春播泡泡面膜等一系列“春播”原创品牌和自有产品正畅销于全国各地。

不忘初心 积极投身社会公益事业

人们常说，财富是一张成功者最耀眼的名片，可在刘春播看来，用财富来回报社会，回报养育自己的家乡，尽己所能关怀那些身处社会底层的人群，积极投身社会公益事业，才是对这张名片最好的诠释。

从业二十多年来，刘春播一直秉持着与人为善的理念，并坚信：做善事是提升自己的最好秘籍。他把公益慈善融入到公司文化和企业管理中，组建公益修脚服务队，把每月10日作为公司的“公益修脚日”，免费为65岁以上的老人修脚。在刘春播的带领下，目前公司已吸纳2万多名志愿者加入爱心服务队，义务服务共计10万余人。环卫工人、养老院、西藏喇嘛、少林寺、天安门国旗护卫队、陆海空三军仪仗队、山西省政府驻警部队、北京武警总队、国家应急管理部森林消防局机动支队特战大队、老红军、老八路、“老解放”……都留下了他们服务的脚步。



●重庆市刘氏文化研究会创会会长刘万平到春播集团考察

迹。每一项公益活动的背后，都饱含了春播人的一片赤诚。

刘春播被人们传为美谈的不仅有他创造的修脚霸业，还有他帮助老家菜农卖菠菜，帮助聋哑夫妇卖西瓜、以及运用修脚人的智慧传承中华孝道的故事。

2017年，刘春播回老家过年，当得知村民种的大量菠菜滞销时，刘春播想到利用修脚店帮老家菜农助销菠菜的方法，他把两毛钱一斤都没人要的菠菜以5毛钱一斤的价格在家乡回收，不远千里运到太原，把市场均价3元一斤的菠菜仅售一元一斤，利用公司100多家直营店开展了菠菜义卖活动，在修脚店门口挂上条幅“上善若水，厚德载物——农民遭遇卖菜难，刘氏育脚堂伸援手”，仅10天时间就帮助老家菜农助销了6万斤菠菜，同时又让太原市民吃到了绿色健康的蔬菜，达到了双赢的效果。刘春播并没有指望这些赚钱，更多的是想帮助两地的百姓做些实事，但“无心插柳柳成荫”，修脚店无形中在老百姓心中建立了良好的口碑，生意更加如火如荼。

刘春播特别擅长就地取材，每次都能把看似糟糕的问题转变成好事。一家刚开业不久的门店，好巧不巧地赶上修路，生意因此大受影响，当时正值夏季，刘春播看到店门口有一对聋哑夫妇在卖西瓜，但是他们的瓜却无人问津。于是他灵机一动，在店门口挂上条幅“聋哑夫妇卖瓜难，修脚店来献策，买瓜免费进店修脚。”短短几个小时，聋哑夫妇的西瓜销售一空，修脚店免费修了100多双脚。虽然修脚免费，但在修脚的过程中发现很多顾客都有脚疾且都愿意配合修复。经过这次事件让这家店的名气瞬间攀升，生意比之前更好了。

很多人做公益都是靠坚持，而刘春播却是靠能量，当用能量做公益时，一切都将事半功倍。一天，刘春播到门店视察工作，遇到了一个脚疾很严重的老太太，得知三个儿子对她不管不顾，老人经常在菜市场捡菜叶吃。于是刘春播就跟老太太沟通，只要三个儿子一起陪同就免费帮她修复脚疾。结果当着三个儿子的面，他硬是把十分钟能解决的问题延长到一个小时，期间含沙射影地讲了很多不孝敬老人的故事和下场。最终兄弟三人良心发现，承认了自己的错误，愿意以后孝敬母亲，并如数支付了老母亲脚疾的修复费用。

公益之路只有起点，没有终点，能够帮助更多需要帮助的人，就已足够。刘春播用自己的言行彰显着一个企业家的风范。没能上大学是他的一大憾事，为了让这种憾事不在其他贫苦孩子身上重演，他资助了多名贫困学生；每年春节，为沛县家乡大街小巷挂起红灯笼，家家户户送酒、送茶、送枣、送醋、送鸭子；赴贫困山区看望留守儿童，送去大量慰问品；每月为山西数十位孤寡老人送去养老金等等，他用实际行动把匠心精神演绎得淋漓尽致，把大爱情怀书写得璀璨夺目。

目。

心系扶贫

开创手药同疗技能扶贫新模式

老子云：“大智如愚，大巧若拙”。刘春播创立刘氏育脚堂的初衷很简单，即是：让老百姓都能修得起脚，让喜欢修脚行业的人都能开得起修脚店。往小处说是养家糊口，往大处说是发家致富。时至今日，他已经做到了，并且依然在深耕细作。刘春播认为，我们的企业家如果都能以扶贫企业发展企业，把企业做得红红火火，实现中华民族伟大复兴将不再是梦，中国从站起来到富起来到强起来、从发展中国家跻身于发达国家更不是梦！

回顾刘春播的创业历程，其实本身就是一条从零开始的自救脱贫之路。刘春播深知一技之长对于贫困人员的重要性，不仅关系到全家人能否吃饱饭，更是帮助他们摆脱贫困的治本之策。于是，他集结了中国修脚、足疗、按摩领域的第一工匠，开创了“手药同疗”理论，并给予了深刻地阐释：手药同疗，既能让贫困人员学到手艺，最大化地传承工匠精神，又能把手艺转化为生意，让贫困人群脱贫致富奔小康，俨然成为贫困人群的“致富转换器”。未来，刘春播计划把全世界的工匠链接起来，成立世界工匠联盟，让中国工匠精神能够走得更远，影响中国、影响世界。

在刘春播的带领下，春播集团采取“手药同疗技能培训+定向就业”的方式，已经先后培训下岗工人、家庭妇女、复转军人、残疾人以及农村贫困人口等2万多人，带动5万多人致富，帮助1.6万多贫困人口实现稳定就业。手药同疗造血扶贫，使贫困人群实现从“支出”到“收入”、从“扶贫”到“脱贫”、从“输血”到“造血”的华丽蜕变，取得“就业一人、脱贫一户、带动一方、壮大一业”的裂变效应。接下来，按照三年万家店的发展计划，春播集团将面向全国各省市大规模地开展手药同疗技能培训，合理解决结构性就业矛盾，辐射带动3万个家庭，10万人实现稳定脱贫。

在这个人人创业的时代，刘春播认为创业最重要的就是多学习，会学习，多向各方面高人学习，最好的学习是从生活中学习，生活就是学习为人处世的道理。想做老板，最重要的是心态，中医脉络的辩证方法“痛则不通，通则不痛”，好的心态是决定企业成败的关键因素，企业家要有化学反应的思维，遇到事情能够冷静处理，坏事也能变好事。

伟大的时代成就光辉的事业，崭新的征程驶向民族的未来！在新时代的春天里，刘春播将继续以两极相遇、合作共赢的视角，以沟通你我，成就未来的理念，以小河有大河满的发展思路，不忘初心，砥砺前行，努力实现中国修脚行业的转型加速、跨界发展，帮助更多需要帮助的人！



●重庆市商务委副巡视员孙华培(右三)、九龙坡区副区长谢嘉(右二)等领导视察重庆刘氏育脚堂

●顾客的满意是刘氏育脚堂追求的目标