

贪吃小站刚参加完“创富见面会”就入驻“美食快送”

# 我能网全方位服务平台价值凸显

36℃的高温，毒辣的大太阳，挡不住创富热情。昨天下午，第九期创富见面会吸引了100多位投资人到场，直到下午5点，很多创业者仍不愿离去。

上周，由创富工作室精心打造的“项目探店团”一经推出也引起了网友关注。本周，项目探店团将继续出发并推出“预约服务”。

此次见面会上的大热门——上海贪吃小站在见面会结束后已入驻我能网“美食快送”为网友服务。其负责人说，他们这么做正是看中了我能网多方位的平台功能。

## 贪吃小站持股托管模式受热捧

贪吃小站推出的持股托管模式使得他们成了现场人气最火爆的项目之一。上海贪吃小站食品有限公司的加盟事业部总经理张颖杰告诉记者，他们一共来了10个人，光他一个人接待的咨询者就不下30个。

“我是专门来了解贪吃小站项目的。”家住安怀村的贾先生说，“我1996年开始开饭店，但现在菜价高，生意越来越难做，我就考虑改行。我认为他们推出的这个持股托管的模式风险比较小，投资额度也不算太大。刚才跟他们聊得不错，回去就按照



现场交流气氛热烈 袁卓华 摄

他们的选址建议去寻找店面。”

## 四五万开个吉祥馄饨店

“一个项目运作了10年，证明项目本身肯定是没有问题的，成败的关键就看个人了。”来自吉祥馄饨江苏分公司的王经理介绍说，“吉祥馄饨在南京已有近30家门店，镇江也有10多家，公司实行系统化管理，从产品的研发到配送一条龙服务，除去房租，四五年就能开店了！”精炼的介绍立刻吸引了众多投资者。

“我有150平方米的店面，我愿意加盟，不过前提是托管经营！”一身POLO休闲衫打扮的张先生显得尤为突出。张先生在新模范马路时代超市附近有一个150平方米店面，目前做的是

中式快餐，“我现在的店一直是我和妻子打理，干了这么多年太累了，想找个成熟的项目，让专业的人去管理。”对此，负责招商的甄经理表示：“会向公司反映，也会去张先生的店看看，如果可行，公司会考虑托管式加盟！”

短短两个小时就有几十位投资人咨询，甄经理非常满意，“为了感谢我能网，公司会对通过我能网加盟成功的加盟商提供一些优惠政策及更大的扶持”。

## 稚音婴儿功能服招总代理

“两岁前婴儿要是感冒发烧妈妈很难及时察觉，但穿上这款婴儿功能服就像给小孩装了警报器，一旦体温有所改变，衣服颜色就会变淡！”为了演示婴儿

的功效，大中华区总代理的孙先生用一杯开水模拟人的体温，当杯子接触到婴儿服时，原本淡蓝色的婴儿服立刻变成了白色。

“不收加盟费，只收保证金。”孙先生表示，因为是从英国进口，所以进货量有限制，发展初期30万左右就可以拿下一线城市的总代理。

## 项目探店，预约上门

上周由创富工作室精心打造的“项目探店团”一经推出，就引起了网上热议。本周，项目探店团将继续出发。探店团同时推出“预约服务”，如果你有好项目，欢迎跟创富工作室预约。



## »活动预告

### 第十期创富见面会 8月8日举行，今起报名

我能网第十期创富见面会定于8月8日与您相聚，报名方式：登录www.wonengw.com，点击“创富工作室”或拨84783332报名。

## »我能网美食快送

### 上海贪吃小站食品 入驻我能网美食快送

拨打96060，清凉桂花酸梅汤送上门

创富见面会后，贪吃小站摇身一变，从服务的索取者变成了供应商。为让网友们清凉度夏，该公司入驻我能网美食快送，首批限量推出特价桂花酸梅汤，订满一箱即可享受免费送货上门服务。

清人郝懿行在其《都门竹枝词》里写道“铜碗声声街里唤，一瓯冰水和梅汤”，当时老北京街头流行着酸梅汤。同时，酸梅汤也一直是南京人十分喜爱的夏季纳凉饮品。近日，南京中午的室外温度接近40℃。来杯清凉饮料确是件非常惬意的事，而传统的消暑饮料酸梅汤必当首选。

上班族李小姐是美食快送的老食客。“最近天实在太热了，胃口也不怎么好，就想喝点清凉的饮料，可又怕喝多了发胖。”为解决广大食客的夏日胃口问题，我能网美食快送推出了自古就是消暑佳品的“桂花酸梅汤”。桂花酸梅汤采用250ml每袋的独立包装，饮用方便，免去自行冲兑的麻烦。即日起，凡拨打96060订购的网友，可以享受60元/箱(36袋，南京市市区免费送货上门)的特惠价。

本版稿件由我能网提供  
撰文 陈孔萍 袁卓华 钱坤  
实习生 王龙 王成龙

# 种子到成品 萃享天然精华

七十五年来，纽崔莱一直坚持有机种植的理念。因为，纽崔莱深信天然纯正的原料，对营养保健食品的品质非常主要。

在纽崔莱美洲自有有机农场里，从种子开始，就采用有机种植的方式，用益虫防御害虫，蚯蚓整修土壤，在植物营养成分含量达到顶峰时立刻收割，采摘后短时间内进行脱水加工，定型出产，确保种子到成品，每一步，都为你带来自然的精华。

