

一边现场展示热闹 一边微博直播活跃

网上网下“粉丝”热捧创富会

昨天下午,我能网第39期创富会在置地广场如期举行。涉及电子商务、汽车产业、文化旅游、教育培训等行业的8个优质项目逐一登台亮相,吸引了100多位投资者到场。

值得一提的是,我能网创富工作室在腾讯开设的加V微博,当天对现场展示和洽谈进行了全程同步直播。见面会上颇具竞争力的项目、新颖的推广方式、活跃的项目负责人……吸引了众多“粉丝”聚集在“创富工作室”微博左右,全程进行深度互动。

最有用的项目——行车记录仪

每次的创富会上,多个项目要进行同场“角逐”,为了在最短时间内吸引与会投资者的关注,各个项目的负责人也是各显神通。本期创富会上,带来有“汽车黑匣子”之称的项目负责人刘先生就别出心裁,一开场就放了两个触目惊心的车祸短片。“用了行车记录仪,一旦不幸发生交通事故,车主能拿出有力的视频证据,帮助警方进行责任认定从而有效保护自己的合法权益。”

生动的现场展示,行车记录仪的用途不用多言。事实也证明,刘先生这一特别的推广方式很有说服力,就连同场的另一个项目方都来找来洽谈合作。据刘先生介绍,行车记录仪原本是美国警方用来协助办案的工具,但现在已化身为一个时尚、实用的汽车用

品,更好地保障了车主的权益。

南京一家机电科技公司将这一产品从台湾引进过来,并且在全国范围内招募经销商。“首先借助创富工作室这一优质平台推广到整个长三角地区,然后再铺向全国市场。”刘先生说,一些高端进口汽车品牌已经在车辆上配备,行车记录仪的市场普及率将来甚至会远远超过汽车导航仪。

听了项目介绍后,家住江宁的龚女士拉着刘先生单聊了好久。“我在江宁有一家机电公司,如果想做江宁区的代理商,你们有什么要求?”刘先生表示,按照区域的不同,代理政策也不同,他建议龚女士先拿10台产品进行试销,如果反响好再谈代理合作,这样比较稳妥。

最省心的项目——视频看房网

足不出户,通过上网实现看房、租房,可谓省时、省力、省心。本期创富会上,来自南通的蔡先生带来的视频看房网,给都市忙于上班的人们看房带来了福音。

“用户打开网站,只需点击鼠标,就可以看到我们网站上展示的出租房、二手房等一系列房产信息视频。几室几厅、装修风格、家用电器等都能够了如指掌。房源一方可以免费预约拍摄,我们提供上门服务,一般三到五分钟即可拍摄完成。”蔡先生表示,想通过这次见面会找到100万元的投资资金。“主要用于产品技术开发和视频产品费。我们以技术入股的形式和资金方一起经营,股权各占一半。”

南京的姜先生对该项目很感兴趣,并就项目的进展程度进行咨询。“实际上这一模式在北京、重庆等城市已经十分成熟,我在南通也测试过项目的可行性,网站上线十天就租出去40套房,南京的市场比南通更大,所以我现在把目标定向南京。”蔡先生解释道。南京一房产公司的朱经理也对视频看房网的前景看好,双方留下联系方式后,相约择日讨论合作方式。

创富工作室腾讯微博现场直播了当天的创富会,这个项目也受到“粉丝”的高度关注,他们就该网站是否已上线、合作有哪几种模式展开微讨论,并@创富工作室,索要了该项目的联系方式,进行微博相互收听。



第39期创富会现场

最时新的项目——仿古小吃街

穿越之风盛行,本期创富会也给大家带来了一个围绕该主题的新颖餐饮项目——“穿越明朝”仿古小吃街。

据项目负责人孔经理介绍,“穿越明朝”仿古小吃街根植于明文化,深度挖掘以明朝元素为代表的各类餐品。以仿古铜钱“大明通宝”作为统一兑换币,前台接待、跑堂小二、后场厨师皆着古装。“我们是国内首家以穿越为主题的餐饮项目,食客进门穿过‘时空隧道’就到了‘明代’,体验明朝那些人那些事儿。”

听了孔经理的详细介绍,来自南通启东的倪先生表现出浓厚的兴趣,“我目前做的也是餐饮,主要集中在早餐时间,如果

可能的话,我想增加些新的元素。仿古小吃这个概念很好,价格也适中,在启东做肯定能火!”倪先生已和孔经理约定时间去店里实地考察。

尽管当天很受欢迎,但对于项目的发展,孔经理还是十分务实。他表示,希望通过创富会能够找到志同道合的合作者。首先要解决的并不是迅速拓展加盟的问题,而是进一步给该项目注入更多的主题元素,强化该项目的竞争能力,“未来,项目可发展成为连锁模式,根据实际情况可分为茶餐厅、小吃街、大排档三个类型。”孔经理还表示,日后会设立中心厨房,各连锁店内的主要餐品均由中心厨房统一配送,确保口味正宗,标准统一。

第40期创富会开始报名

名参与。

报名方式:1. 登录我能网(www.wonengw.com)-点击“我能创富”-点击“项目发布”或“资金报名”进入报名页面;2. 电话报名: (025)84783471; 84783472; 58598116

特别提醒:关于创富见面会的相关资讯,我们都会第一时间在网上发布,欢迎登录我能网(www.wonengw.com),点击“我能创富”进入创富工作室专题页面查询。

»创富你问我答

市郊小型灯具店如何提高竞争力

专家建议:入驻专业市场

创富工作室特别开设的栏目——“你问我答”受到越来越多投资者的关注。近日,一名从事灯具零售行业的网友到我能网创富工作室“你问我答”栏目寻求帮助,希望能够有专家帮他出谋划策。

“杨梅7912”发帖说:“我做了五年的灯具零售,随着整个行业的发展和整合,小型灯具店的生存空间受到很大挤压。我想把店面规模做大,可是资金方面很吃力,而且又看不清市场未来的走向,心里有点打鼓。你觉得在我们这种市郊地区做灯具有前景吗?如果想投资做大型灯具店,应该从哪里入手提高竞争力,找人合伙是否可行?”

针对该网友的特殊情况,专家也给予一定的建议:“首先,可以开发企业客户或者与装饰公司联合,这样地域的限制性会小一些。如果可行,也可向市区发展,不过前提是需要调整产品结构,增加些高档的产品;其次,应当入驻建材市场,毕竟建材市场是一个相对专业、全面的市场,客户有针对性,同时可利用建材市场的宣传给自己带来人气和销量。”

在我能网创富工作室的圈子中,每天都会出现网友的征询帖:新能源生物醇油项目前景如何?我想做上门移动洗车,不知道是否有市场?自助洗衣店有前途吗?……可谓五花八门,涉及各行各业。为此,创富工作室都在第一时间邀请相关专家进行解答。如果你也有创业方面的困惑,欢迎到我能网创富工作室“你问我答”栏目提问,同时你也可以在我能网上与提问者积极互动并讨论,共同分享创业成功的智慧和经验。

提问路径:

登录我能网(www.wonengw.com)-点击“我能创富”-进入圈子-阅读“你问我答”提问规则-点击“发布话题”提问。

本版稿件由我能网提供
撰文 陈孔萍 袁卓华 李旻凯

现代快报 D5QQ.CN 中国银行 CHINABANK 中国电信 CHINATELECOM 天翼 SWIFT 96060

足不出户听高考讲座 招考通助你“增”分夺秒

2010

“招考通”语文名师喻旭初初中高考作文题并命中一道附加题
“招考通”数学名师吴健押中2010年江苏高考数学卷19题
“招考通”物理名师施永华命中高考第二道计算题
“招考通”化学名师冯建农命中多个考点
“招考通”历史名师郭东辉视频讲座提出与高考试卷吻合的几大考点

2011招考通升级

押考点,夺高分
更多高招新闻资讯,尽在招考通(zkt.dsqq.cn)



使用步骤: 招考通网站注册 - 成功注册后登录首页 - 点击“我要充值” - 根据以下充值方式输入充值密码 - 充值成功后即可浏览和下载内容

充值方式: 1.选择申话充值:申话充值拨打1183366,按“1”号键即可获得充值密码,输入充值电话号码和密码即可成功充值。(50元/次,每月限充一次)
2.选择充值卡充值:输入充值卡卡号及密码,选择相应的充值卡类型即可成功充值,不限次数。(充值卡售卡点:南京新街口正洪街18号东宇大厦2804室)

咨询热线: 96060

更多充值方式详情请登录zkt.dsqq.cn