

我能网创富会引来外国投资者

参与者表示,见面会也是一节生动的“实战课”

昨天下午一点半,第55期创富见面会在南京市洪武北路55号置地广场8楼如期举行。涉及餐饮、家电、旅游等行业的优质项目与近百位来自全国各地的投资者零距离接触,项目方激情宣讲、投资者积极互动、创富专家麻辣点评,现场气氛热烈。

一个馒头的“创富经”

成立于2009年的南京青露餐饮管理有限公司目前已经拥有60余家“青露馒头”专卖店,推行平民化加盟、平民化品牌的策略。为吸引有志于在中式面点行业创富的人成为其加盟商,“青露馒头”除了提供统一的产品配送和标准服务外,对门店的选址更是严格把关。其对门店的评估标准也到场的投资者上了堂生动的实战课。

“青露馒头”对门店的测评包括店铺结构、租赁条件和选址交通三个方面。其中对店址的交通要求更是详细到最好有自行车道、紧邻店铺不能有五金店等细节。项目方一边向投资者宣传品牌、推介商机,一边不忘为投资者传授创富思路和方法。不少投资者反映:这样的创富会收获良多。创富实战专家王伟在现场点评时则说:“每个创业者都有必要研究研究这个标准,对找店面会有帮助。”

一台净水器的健康商机

一直占据小家电龙头地位的九阳集团给在场的投资者带来了一个全新的健康环保净水器项目。为了让投资者直接体验产品的效果,公司特意将产品样品带到现场,与普通自来水进行对比。该项目南京地区的总经销商张总表示:“我们的净水设备采用世界领先的韩国PICOGRAM专利技术、美国Dow反渗透膜、日本压缩性活性炭和韩国超压缩PP棉,能够有效祛除杂质、细菌、重金属、水垢等有害物质,同时释放矿物质和微量元素,使水质纯净、弱碱、富含矿物质。”来自南京六合的刘先生咨询,“对于加入的分销商而言,进货、库存、利润如何分配?”张总解释道,“目前公司将分销商划分成3个级别,根据渠道范围的不同而定,一般而言热销品项库存1-2台,其他品项均为零库存运作。”刘先生表示,自己会到公司及门店进行详细考察。

花絮

老外做客创富会

各地的投资者云集创富会已不再是新鲜事,但在昨天的创富会上,外籍友人的首次出现还是吸引了不少人的目光。

据了解,该外籍友人来自英国,目前在苏州投资制造业。参加创富会是经过朋友的介绍和推荐,陪他的中国妻子李女士一同来找项目。

李女士目前在苏州与人合伙开了一家知名旅行社,几天前

得知创富会上将有旅游项目亮相,决定前来寻找商机。李女士说:“我本身是做这个行业的,有很多资源,现在又很想把出境游的业务做起来,因此希望能找到一个有契合点的项目加盟,可以多一个创富的渠道。”

在现场,这对跨国夫妻对每一个宣讲的项目都进行了详细的评估,甚至还通过工作人员了解以往参加创富会的项目情况。

我能网创富工作室 信息公布方式

1.我能网

关于创富见面会的相关信息,包括项目报名的最新进展、项目探店的最新内容以及项目追踪的相关报道、创富见面会的最新信息等,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。

你也可关注创富工作室在

腾讯开通的加V微博,与我们在

线互动,及时了解更多创富动态。

2.现代快报

周一:封面叠

周三:南京的投资者及项目拥有者请关注南京新闻叠,省内其他城市的投资者及项目拥有者请关注封面叠

本版文字均由我能网提供 撰文 蔡正虹 陈孔萍 袁卓华

创富大讲堂再开课

专家教你创业初期的选择与评估,即日接受报名

7月份我能网首期创富大讲堂开办以来,在广大创业者中获得了强烈的反响。10月9日,我能网第二期创富大讲堂即将开课,这一次创富专家将教初始创业者如何选择评估项目。

选择项目是创业路上的第一步,同时也是最为关键的一步。10月9日我能网创富大讲堂将联合南京市职业技术培训指导中心,邀请南京市创业咨询顾问团的创业指导专家汪忠怀老师,就“初始创业时如何选择与评估项目”这一主题答疑解惑。创富大讲堂针对创富热点或者创富过程中存在的普遍问题,邀请各路创富专家,不定期地举办主题讲座,无论你是项目方还是投资者都可以前往参与。10月9日下午1点半,第二期创富大讲堂将在南京市洪武北路55号置地广场开课,欢迎创富者报名参与。

报名方式

1. 登录我能网(www.wonengw.com)-点击“我能创富”-点击右上角报名按钮进入报名页面;
2. 电话报名:(025)84783471; 84783472; 58598116



新快团 妈咪团

网上订购: www.xinkuaituan.com

咨询电话: 4006096060

旅游超市南京周边1-3日游全市超低价回馈网友,咨询电话4006096060

开发大脑潜力 提升专注力



53元 秒杀价

原价:560元

本单详情

南京市青少年宫学能中心二次3.3.3思维反思一个月课程(4次8节课)

招生范围:学龄前:中大班;小学:1-6年级!(4-12岁)

以提高学生的学习能力和综合素质为目标,有效地开发大脑潜能,训练手、眼、耳、口、脑等各种学习器官功能,提高孩子对自身学习器官的指挥能力,使学生学会认识、监控、调节自己的情绪及反思能力,达到思行统一全面发展的一种教学和训练过程。

正在热卖

轻松减肥 健康有道

秒杀价:388元 原价:2180元

玛花纤体 减脂美体 美丽秘笈;激活经络排毒仪器护理+全身绷带护理+免费IN BODY 体脂测试。

【部分特色项目介绍】

激活经络排毒仪器护理:帮助全身淋巴排毒;收紧、祛水肿及橙皮、雕塑形体曲线。

全身绷带护理:FMS化脂疗程即绷带课程,有效祛除橘皮组织,促进全身减脂效果,达到曲线雕塑的最终目的。

金秋时节 塑造完美肌肤

秒杀价:38元 原价:1520元



【部分特色项目介绍】

羊胎素面部护理:温和去污,细嫩润白,补水保湿,洁润润肤,增加血液循环,有效促进新陈代谢,强化吸收力,提高细胞再生,改善老化现象,维持肌肤水油平衡。

【朝晖美容 范尼莎生活馆】超值月卡(凤凰西街店):羊胎素面部护理4次+背部开穴4次+颈部护理4次 注:以上三个项目每次一起做,分四次做完,不单独做其中一项,长达135分钟的美容享受!

冲刺“十一”销售 共拓智能领域合作

LG 电子南荣佑首次拜访中国渠道伙伴 携手苏宁发力中高端产品

9月22日,LG电子大中华区总裁南荣佑飞赴南京,与苏宁电器董事长张近东会晤,这是南荣佑上任后首次访问中国渠道伙伴。双方就智能技术、智能产品领域的合作达成共识,并确定了以LG智能家电为主导抢占“十一”黄金周中高端家电市场的战略,双方预计,“十一”期间整体销售将提升30%以上。



高层互动频繁 战略合作持续深入

今年二季度,LG电子中国区进行人事调整,南荣佑担任大中华区总裁。“十一”黄金周前夕,南荣佑率LG电子大中华区家电总裁郑宇城、CFO朴烈烈、家电副总裁罗红柱、大客户总监黄义甲等大中华区高管团队亲赴南京,希望通过进一步深入与苏宁的合作赢取中国市场。苏宁电器对此次会议也高度重视,苏宁电器董事长张近东率总裁金明、营销总部执行副总裁王哲等公司高管与LG团队进行深度沟通。

张近东表示,苏宁与LG集团高层之间保持的紧密沟通和深厚的友谊,是双方合作的深层次保障,也将不断推动双方合作持续深入。2009年,双方将“GG100”升级为“GG365”全年战略合作,推出涵盖店面位置优化、终端形象升级、产品差异化、服务升级以及数据对接透明化的五大核心项目。目前,双方已在市场研究、产品推广、B2B系统对接、CPFR系统对接、三四级市场开发、人才培养等方面展开全面紧密合作,有效的整合了各自优势,提升了各自核心竞争力。

合作领域再扩展 智能研发成亮点

今年年初,LG在美国CES展上推出“LG THINQ”整体智能家电解决方案,并在9月初的柏林IFA展上展示了以3D智能电视为主的全系列智能家电。与此同时,苏宁电器也于今年明确了转型科技、智慧苏宁的未来发展战略,以信息技术优化内外部资源,打造智慧零售,为消费者、供应商提供“云服务”。家电制造业、流通领域的巨头在智能化领域找到了新的共同点,参观苏宁电器企业展厅后,南荣佑表示,苏宁的信息化建设令人钦佩,“云服务”理念的贯

彻将增强苏宁在未来的核心竞争力,LG与苏宁在技术研发方面的合作前景十分广阔。

双方约定,在未来加强智能领域的技术研发、产品开发合作,紧跟家电产品智能化的趋势,及时沟通市场终端信息,协作开发。除家电产品外,LG在智能领域的研究也涵盖了家庭、社区等单元,苏宁电器智能总部部分软硬件设施即根据了LG智能社区的理念进行升级。

全方位合作 抢占“十一”中高端市场

据悉,“十一”期间,LG在苏宁投入的促销资源达到了8000万元,涵盖了多款高性能、高配置的LG家电精品、新品。除3D电视外,还有LG42LK530、55LK530等高性价比液晶新品;通讯方面,有采用了2.3.4版本Android系统和全新的UI界面的苏宁首销的LG P69智能机,具备4英寸WVGA高清屏幕、800万像素摄像头的双核智能手机LGP970等。冰洗方面,则有LG对开门冰箱GR-M2670GL、LG洗衣机WD-A12345D等众多中高端产品一同促销让利。

在苏宁与LG堪称合作典范的信息系统对接方面,双方已经实现B2B、SCS等平台实现深度对接,年初成功上线的CPFR协同预测补货系统也已实现LG产品到门店别的销售和到物流DC仓别的库存数据即时互通。由此形成的一套切实、有效的销售预测、工厂排产、订单下达、货源供应机制将有力保障“十一”期间双方的销售提升。

苏宁电器总裁金明表示,双方制定此目标,一方面基于对“十一”黄金周巨大市场爆发量的乐观预期,另一方面也得益于双方合作的深层次和精细化。