

“企业问诊会”昨天成功举办

企业主和创业导师现场精彩互动;创富商学院火热报名中

昨天下午一点半,我能网创富商学院“企业问诊会”在置地广场8楼会议室举行。来自各地、各个行业的企业主与创富商学院的创业导师汇聚一堂,共同探讨成长型企业发展之道。

多名企业主特意从外地赶来

参加“企业问诊会”的企业涵盖零售、通讯、农业等众多行业,除了南京本地外,还有企业主从盐城、东台甚至上海等地赶来,希望能够得到创业导师的指导。本次“企业问诊会”作为我能网创富商学院第一次主题活动,秉承“重体系、讲实用、求实效”的宗旨,为处于瓶颈期的成长型企业把脉开方,寻找突破对策。今后,这样的主题活动也会不定期举办,力求照顾到更多的企业、关注到更多的企业问题。

电子商务营销专家现场演讲

中国互联网营销实效专家、互联网大品牌策划及运营专家、“正循环企业管理系统”独创者刘安伦老师为现场企业主作了

主题为“电子商务在企业营销中的重要贡献”的演讲。刘老师的演讲将案例与理论相结合,从宏观的市场环境和微观的企业具体问题进行分析,引起了在场企业主的共鸣。刘老师分析了互联网时期企业的现状:员工成长速度慢、变化快,甚至最终变成自己的敌人;竞争对手越来越多;顾客“都是打酱油的”,无法掌控;产品生命周期越来越短;市场大环境在变化,需要极强的掌握能力……面对现状,企业主应该有怎样的对策?针对这些问题,刘老师认为企业主应懂得掌握员工的心理,发掘、提炼不同员工的长处,对于成长速度快的员工,要给予他们不同的挑战;面对越来越多的竞争对手,除了要加强自身的实力外,还要加强创新,避免单一性。

企业主与创业导师精彩互动

刘安伦老师的演讲让现场掌声不断。随后,企业主们就各自企业的问题一一向创业导师提问,将问诊会的气氛推向了高潮。

有企业主问到,怎样才能让一种新产品为更多人认识、理解并接受?针对这个问题,刘安伦老师表示,企业要先搞清楚这

个“新产品”是必需品还是非必需品,这决定了企业将进行怎样的营销战略规划。针对产品的性质制定相应的营销策略,才有机会让产品为大众所接受。

如何组建一个有效的团队,是陶先生最为头疼的问题。创富商学院讲师团王力老师认为,在团队建设上,一定要有一套自己的标准和规划,严格执行,奖惩分明,让团队更加专业。张女士的问题是:曾经的员工、自己的亲戚变成了竞争对手,怎样在对方知己知彼的情况下力挽狂澜?怎样避免这种情况再次发生?刘安伦老师给张女士提出了建议:在人员管理上,要坚持一定的模式,还要提升自身的高度。

创富商学院火热报名中

问诊会结束后,企业主们纷纷到咨询台了解创富商学院报名事宜。报名创富商学院的企业主除了有创富商学院五大课程外,还有机会获得商学院提供的企业融资方案等奖品。更多详细信息,欢迎搜索我能网或致电创富工作室进行咨询。

报名方式: 登录“我能网”——点击“我能创富”——在报名帖中报名

咨询电话: (025)84783471、84783472、58598116、84783332 (曹玉红)

创业集结号

在家种蘑菇,好玩又好吃

南艺一毕业生的“采蘑菇”项目获赞赏

创业档案

创业人:黄明富 创业项目:“采蘑菇”
毕业院校:南京艺术学院
创业现状:项目创意获多方赞赏、鼓励,创业团队组建中

5月27日的青创沙龙校园行活动中,一个名叫“采蘑菇”的创业构想引起了在场点评嘉宾和创业者的浓厚兴趣,“采蘑菇”创意人刚从南京艺术学院工业设计系毕业的黄明富也受到了大家的关注。

“‘采蘑菇’专业从事食用菌的生产制造与销售,在家就能种菜,不需要特别关注,且不占空间,打造服务型创新农业。”黄明富这样总结自己的“采蘑菇”项目。据黄明富介绍,“采蘑菇”将生长好的食用菌进行包装后在实体店销售,用户可将产品放置在餐桌、书架、墙角、阳台,甚至办公桌上,看着它长出实体,直到实体成熟打开,释放出孢子,最后采摘食用。采蘑菇的目标用户为白领、主妇、中小學生等,提供网上订购与实体店体验,采用实名制会员制。黄明富详细介绍了项目的发展潜力、业内现

状、竞争对手、项目优劣势、市场机会、项目风险、项目需求等,这种新型的产品和商业模式让在场嘉宾和投资专家大为赞赏,认为这个项目“创意好、有潜力”。

特别提醒

为打造一个创业的交流对接平台,我能网创富工作室即日起公开征集创业项目和故事,我们将进行实地采访,并从中筛选优质项目参与我能网每周一次的创富见面会,与资金方进行对接,还将邀请创业指导专家为项目进行分析指导,帮助大家创业的路上走好走远。

参与方式

1. 电话:(025) 84783472
2. 登录我能网,在“我能创富”频道中点击“创业集结号”进行报名 (曹玉红)



Audi
突破科技 启迪未来

引力很大, 阻力很小

A1

日供低至99元



奥迪A1 多种灵活金融方案, 轻松拥有梦想座驾, 以小见大

- “最低日供99元”贷款购车方案
- 1-3年期最低至0.99%“超低利率”贷款购车方案
- 建行信用卡18期“双免”分期购车方案
- 招行信用卡12期“双免”分期购车方案
- 全款购车获赠1年超值双险组合

*活动详情请咨询当地一汽-大众奥迪经销商, 本活动的最终解释权在一汽-大众奥迪销售事业部所有。

www.audi.cn

一汽-大众

江苏地区经销商:

南京金地集团江苏汽车销售服务有限公司 电话: 025-85337777	昆山菲亚特汽车销售服务有限公司 电话: 0512-81867777
南京恒鑫汽车销售服务有限公司 电话: 025-83789999	苏州申迪汽车销售服务有限公司 电话: 4001850000
江苏天泉汽车销售服务有限公司 电话: 025-66665666	张家港海利汽车销售有限公司 电话: 0512-56960000
江苏华源汽车服务有限公司 电话: 025-52451666 66603888	徐州沪源汽车销售服务有限公司 电话: 0516-82020000
常州隆达汽车销售服务有限公司 电话: 0519-81099888	江苏金康汽车销售服务有限公司 电话: 0514-87785099 87785088
常州新源汽车销售有限公司 电话: 0519-81180000	南通德通汽车销售服务有限公司 电话: 0513-85980000
常州凯歌汽车销售有限公司 电话: 0519-85157555	南通蓝盾汽车销售服务有限公司 电话: 0513-81068888
常州上瑞汽车销售服务有限公司 电话: 0519-80980888	镇江康达汽车销售服务有限公司 电话: 0511-85111111
无锡德尔汽车有限公司 电话: 0510-88271000	泰州康正汽车销售服务有限公司 电话: 0523-87878787
江阴海跃汽车销售有限公司 电话: 0510-85228888	江苏森网汽车销售有限公司 电话: 0515-88270000
宜兴德同汽车销售有限公司 电话: 0510-81770000	淮安宝源汽车销售服务有限公司 电话: 0517-89006666
盐城德同汽车销售服务有限公司 电话: 0512-52730000	江苏省镇江市天晨汽车销售服务有限公司(售后服务) 电话: 0511-88889656 85907665
第一汽车(苏州)融资租赁有限公司 电话: 0512-66560000	泰州海达汽车维修集团有限公司(售后服务) 电话: 0516-87838580