

东大学子打造程序员专属社交网络

随着互联网事业的飞速发展,程序员这一群体引起了越来越多的关注。来自东南大学的一个创业团队就为程序员们开发了一个专门的社交网络:Geakit,集盒。

专为程序员开发的社交网络

Geakit的中文名为“集盒”,即集合代码创作智慧的盒子。据团队运营总监刘丽介绍,Geakit(集盒)是一个全新又特别的社交网络,这里的一切主题都基于实实在在的,关注生产力,关注成果。“通俗地说,人人网、微博等一般的社交网络上,用户的状

态和新鲜事都是‘在哪玩’‘吃了啥’等个人生活状态,但是在Geakit上,用户发布的都是‘我发起了什么项目’,‘我参与了什么项目’,‘我在关注什么项目’,‘我贡献了多少代码’,‘我评论了什么项目’等等。”所以,这是一个专为程序员们量身打造的社交网

络。Geakit的创业团队加上实习生共15人,都是来自于东南大学的在校本科生和研究生,其中,包括创始人丁彦在内,半数以上的成员又是来自于软件学院、计算机学院等专业的“技术男”。建立Geakit对于这个团队而言,可以说是“近水楼台先得月”。

“小众”产品也有大市场

大部分人对程序员的工作并不了解,有关也仅仅是处于“好奇”状态。看起来,Geakit似乎受众群不大。“在大部分人看来这的确是一个小众产品。其实,我们的受众说小也不小,目前国内在职程序员不少于600

万,”刘丽说道。创业初期,创始人丁彦带着Geakit的雏形跑了一个又一个实验室,召集到了现在的团队成员。为了提升名气,Geakit团队参加了各种大学生创业大赛,这也为他们带来了学校的关注。成功申请学校的“创

新创业实践项目”,让他们获得了东南大学10万元的资助,参加某励志类创业节目也获得了5万元的奖金,此外,天使基金也为他们提供了10万元的投资,这些都为他们解决了初期的资金投入。

还需进一步扩大影响

目前,Geakit的推广方式主要以线上为主,包括技术社区、邮件列表、专业论坛等,同时,他们还会参加线下的技术活动来提高Geakit的影响力。刘丽坦

言:“扩大影响力,这是我们目前最大的困难和未来的规划。”为此,Geakit团队也在不断地对网站进行调整,比如,降低用户门槛,扩大用户群。“目前主要还

是针对基础比较好的程序员,过段时间客户端就能上线,到时候就可以针对编程水平相对较低一点的人群和普通用户了。”

曹玉红

创业档案

创始人:丁彦及其团队
创业项目:Geakit(集盒)
毕业院校:东南大学
创业现状:已上线,网站推广中

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) 84783332
- 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

商机快递

云南白药“红瑞徕”滇红茶全省招商

中秋将近,礼品市场再掀热潮,据悉,红茶成为最近礼品市场的新宠,市场前景可观。消费品连锁加盟项目“红瑞徕”凤庆滇红茶正面向全省招商,为广大投资人提供新的创业机会。产品品质上,“红瑞徕”将云南白药百年健康理念与凤庆滇红茶70余年制茶历史融合在一起,形成了其特有的红茶品质。云南白药特设茶品研究院,并拥有一个庞大的研发团队,他们借鉴药物质控技术和现代制茶科技,同时保留传统凤庆滇红茶制作工艺,研制出独具特色的“红瑞徕”凤庆滇红茶。“红瑞徕”依托于云南白药这个国内著名的制药公司,品牌优势明显。同时,红瑞徕项目方也为加盟商提供营运支持、培训支持、物料支持,研发支持、物流支持等全面的项目支持,为投资人加盟消除后顾之忧。“红瑞徕”的代理方式比较灵活,团购产品代理、单体特许代理、区域特许代理等方式均可实现。目前,“红瑞徕”凤庆滇红茶的全省招商已正式启动,对消费品连锁加盟项目有意向的投资人可关注我能网、致电创富工作室或拨打电话13615156777对此项目进行咨询。

如意馄饨全省招商进行中

如意馄饨自全省招商开始以来,加盟效果十分显著。“6月份我们一家店的纯利润已经超过了15000元,其中增值产品的利润就有8000元。”泰州加盟商崔先生道。

据了解,如意馄饨除了保证馄饨的健康品质,并与江南大学合作研发产品提升馄饨口味之外,增值产品也一直是他们的特色之一,并在很大程度上提高了门店的盈利水平,加盟商只要卖好馄饨就行。据如意项目方介绍,如意馄饨项目方会利用自身的行业经验和数百家单店成功运作经验帮助新店降低经营风险,统一生产、统一配送的管理方式也让加盟商的操作变得简单。如意馄饨自登陆我能网创富会以来受到了广大投资人的关注,目前,全省招商仍在进行中,有意向的投资人可关注我能网或致电创富工作室进行查询。咨询电话:(025)84783471、84783472、58598116、84783332 曹玉红

做好财务预算是企业盈利基础

连锁盈利模式创始人来南京开讲座 解决企业盈利之惑

2012年,物价上涨导致各种原材料成本持续攀升,房地产新政使得物业租金价格一路走高。在这样的条件下,连锁企业运营举步维艰,盈利能力不断降低。“面对这一严峻的经营环境,做好财务预算尤为重要,它是企业盈利的根本所在。”连锁盈利竞争模式创始人贾卒这样说道。

为了让连锁企业更具竞争力,创富商学院将于10月19日-21日举办“连锁企业盈利倍增系统”总裁班,携手连锁盈利竞争模式创始人贾卒教授,解决企业盈利之惑。

据了解,本次活动吸引了包括服装、医药、餐饮、外贸出口等

诸多行业的连锁企业报名参与,场面十分火爆。您想利用科学的财务管控系统,提高企业的盈利能力吗?请抓紧时间,登录我能网或拨打电话报名参与。

财务预算是盈利基础

贾老师表示:“制定财务预算已经成为企业运营中的必要环节,但往往编制预算容易,执行预算却很难,进而导致企业运营不善,盈利能力大大降低。由此可见,企业连锁企业的预算管控水平,将直接影响企业的盈利能力。因此,预算管控系统是连锁企业盈利的根本。”

据了解,活动将全方位介绍

企业预算管控系统,并剖析预算执行常见的不良行为,为企业做预算提供参考。除此之外,活动还将“破解”知名企业的预算管理体系,并结合生动案例进行深入分析,让连锁企业对预算管理彻底融会贯通,提升盈利能力。

现场解决企业运营的困惑

“活动中我将通过盈利系统构建、财务管控、绩效考评等7大模块,介绍企业盈利系统的每一个细节,并且每一个环节都充满互动性,让企业在不断的交流和讨论中,轻松掌握盈利系统。”贾

老师说。据了解,在活动现场,企业有任何连锁专业的问题都可以咨询专家团队,第一时间与专家老师一对一进行沟通,从而解决企业发展中存在的障碍和困惑。

目前,报名工作仍在火热进行中,名额有限,欲报从速。

报名方式

1. 登录我能网(www.woneng.com)点击“我能创富”—在报名页面中报名
2. 电话报名:(025) 84783472、58598116、84783332、84783471

陈鹏

医讯

南京东南眼科医院:中秋、国庆假期各科室正常门诊,激光近视中心9月30日至10月7日每天安排手术并享受优惠。

中秋国庆,举国狂欢。在准备过一个快乐黄金周的同时,你是否也想给你那一口丑牙一次表白的机会呢?现在机会来了。为迎中秋国庆,康贝佳口腔推出“美丽笑容,伴您一路前行”公益活动,有机会尊享美牙盛惠,为自己、为朋友、为爱人、为

父母送上美丽和健康。9月8日-10月18日美牙盛惠,即可享受:牙齿美容、正畸优惠800元;烤瓷牙失败修复优惠1000元;牙齿种植优惠1200元。

昨日,在康贝佳口腔门诊室里,来看牙的人士络绎不绝。一位家住城区40多岁王女士,

尊享美牙盛宴,约“惠”康贝佳

由于年少时不注意保护,导致日后门牙缝隙大,牙齿扭转严重。几十年来,无论合影和单照,不敢露牙齿成了她难以倾吐的苦水。据美容专家刘主任介绍,“像王女士这样的病例医院还有很多,活动期间,牙科门诊量接近200人。其中做牙齿

美容占到50%以上。年龄段跨度大,小到13岁的孩童做牙齿矫正,大到87岁的老人做全口种植牙。为在较短时间内解决此类患者痛苦,我们独家引进的先进牙齿美容技术德国3D美牙冠、3M隐形正畸、美国Bicon种植牙等派上了用场。”

为方便爱美人士进行牙齿美容、牙齿正畸、牙齿美白、牙齿种植等口腔诊疗的需要,中秋国庆假期期间(9月30日、10月1日-7日),康贝佳口腔连锁机构(南京、苏州、常州、无锡)正常门诊,门诊时间:8:30-20:00。

全城价保2倍返,刷卡购机更实惠

家电团购9月28日起开通,国美“大惠”开幕

“十一”长假即将到来,根据最新一轮市场调查显示,家电厂商把今年“十一”看成是拉动需求的一个良好契机,包括大家电、厨卫、3C在内的家电厂商都会在“十一”前后开展大规模的促销活动。国美集团为今年“十一”集采的家电产品资源也高达50亿。国美表示,仍然会通过“单品低价”渗透市场,全面拉动家电产品的消费需求。

高额让利,名嘴助阵 国美多场次团购连轴“惠”

据悉,南京国美“十一”家电促销活动目前已经全面启动。国美卖场包

括彩电、空调、冰箱、洗衣机、厨卫、手机、数码、电脑等在内的,超过400个品牌,近10万件电器产品,已经悉数开放特价,普惠市民。其家电产品整体让利幅度已经突破40%。

9月28日,国美新街口新活馆将开展围绕“十一”促销的大型家电团购活动。这次团购将成为新活馆本年度最高幅度的一次让利专场,届时,新活馆全场万余件家电产品都将参与其中。彩电、空调、冰箱、洗衣机等大家电有30多个品牌参与打折,折扣幅度在6-8.8折不等;智能手机、电脑、数码相机等3C产品也有100元-1000元不等的让利。

9月29日,国美大桥南路油运大厦店同样开展团购,南京知名主持人大聪、薛子将亲临现场,与现场消费者一起参与团购活动。大聪、薛子将在现场带领消费者发起“砍价”行动,参与砍价的机型都是价格极低的特价机,部分机型甚至可以做到零利销售。

此外,9月28日至9月30日,国美其他的门店也会开展各自的团购或专场让利。对家电有需求的市民,可以关注国美近期的宣传广告,不要错过抢购实惠的好时机。

差价双倍补,刷卡更实惠

为了打消消费者的顾虑,保

证促销期内国美卖场商品价格的统一,南京国美从9月18日起正式出台“差价双倍补偿”协议,规定自9月18日起至10月14日期间,国美门店所售家电产品如遇价格下调或高于同类家电商城,可享受差价2倍补偿。

围绕产品,国美推行高额价保,这就意味着今年“十一”,国美仍然会通过极具竞争力的价格来争取市场的领导地位。南京国美总经理孙徐海此前在接受媒体采访时曾明确表示,今年“十一”期间,南京国美将有超过10万件家电产品参与打折让利,参与整体让利活动的家电品牌将超过200

个,整体让利金额有望突破300万元。

同时,9月24日至10月14日,持各银行银行卡(卡号62开头)到国美门店,刷卡购彩电、冰箱、空调、洗衣机、厨卫单品满1000元可享受补贴100元;刷卡购小家电单品满800元可享受补贴100元;刷卡购手机、数码、电脑单品满2000元可享受补贴100元。

此外,9月24日至10月14日期间,持各银行卡(卡号62开头)到国美刷卡购家电满100元即可参加抽奖活动,赢取4999元免单返还或对开门冰箱大奖。