

高校创业项目巡展第二站:决出三优

巡展进行中,欢迎各大高校参与联办

11月26日,我能网创业集结号“江苏高校创业项目巡展”第二站——南京工业职业技术学院站的网络票选活动已圆满结束。经过一番激烈的网络评选,创新蔬菜、创科技、雨农传媒等三个南工院大学生创业项目分获奖项。

创业专家:创业者脚踏实地难能可贵

本次网络票选活动共有五千多名网友参与投票,除了选出自己喜爱的创业项目外,网友们还对每个项目的现状和未来发展进行了点评。学生创业者们也与网友交流了创业经验。对于参加本次网络票选的8个创业项目,我能网的创业专家点评道:“这次的项目大部分都是贴近生活的‘小’项目,大学生创业者能够做到不眼高手低,脚踏实地地发掘身边的商机,这是非常难能可贵的。”

南京工业职业技术学院创业教育与指导中心,也对大学生创业和本次活动给予了支持。

创新蔬菜等三大项目崭露头角

经过一番历时超过半个月的

角逐,生态农业项目创新蔬菜、科技服务项目“创科技”和娱乐项目雨农传媒从竞争中脱颖而出。

创新蔬菜创业团队凭借其推出的“生吃蔬菜、液态蔬菜、特色蔬菜”等创新产品获得了最多的网友投票,成为本次活动的“最具人气项目”。据介绍,创新蔬菜依托于团队拥有的生吃蔬菜生产机和液态蔬菜生产机等发明专利,并对南京蔬菜市场进行了大量调研,目前已与多家蔬菜生产地达成合作。

获得“最佳创意项目”的科技服务平台——创科技发明转化平台是面向厂家、商家、大学、设计者等多种人群的发明服务平台,已为10个发明专利成功申请了国家授权,甚至还为一些发明专利争取了风险投资。

而“最有潜力项目”雨农传媒则是一个已经初具规模的传媒公司,以影视投资制作、节目(活动)策划制作、艺人经纪等为主,年营业额已达百万。

除了这三个获奖项目外,自助拔杆机、智能垃圾桶等专利项目也即将投入生产,飞创设计图文、新江手绘店、唯购电子等项目则都是投入运营的成熟项目。

创业集结号“2012江苏高校创业项目巡展”将继续开展,为更多的高校创业项目和投资人、创业专家等搭建一个展示、对接的平台。

■特别提醒:

创业集结号“2012江苏高校创业项目巡展”服务于高校大学生创业,致力于为高校创业者提供创业扶持、为大学生创业项目搭建与专家、资金等资源对接的平台。目前,“2012江苏高校创业项目巡展”仍在如火如荼地进行中,欢迎各高校积极报名参加巡展,为本校的大学生创业项目提供更多的提升机会,帮助他们的创业事业健康成长。

■参与方式:

1. 电话:(025) 84783332
2. 登录我能网(<http://www.wonengw.com/>),在“我能创富”频道中点击“创业集结号”进行报名
3. 创业集结号官方群:254290269

曹玉红

特别通知

我能网第98期创富会将于12月9日13:30举行,欢迎项目方和投资人报名参与。

咨询电话:(025)84783471,84783472

创富工作室官方群:15697257

报名方式:登录我能网(www.wonengw.com)-点击“我能创富”-点击报名按钮进入报名页面。

活动地点:南京市洪武北路55号置地广场8楼会议室

本期热点话题

“农家乐”创业商机有多大?

今天起,我能网创富工作室第四期热点话题“农家乐创业是否商机无限”开始讨论,欢迎广大网友和创业者各抒己见,观点突出的网友有机会赢得价值300元的进口保温杯大奖。

第三期热点话题“如何定位你的网店”引起了一场关于“网店走

本期热点话题:农家乐是否真的商机无限?怎么做才能脱颖而出?

介绍:随着越来越多的城市出游者将旅游目的地定为农村,“农家乐”这种新型旅游形式也越来越火,这也带动了很多创业者将目光转向“农家乐创业”。	
奖品设置:价值300元的进口保温杯一个	
观点一 “农家乐”的门槛比较低,投资风险性也比较小,同时农家乐还可以采取招商引资的办法,做得更大更精,农家乐是个致富的机遇,可以尝试。	观点二 农家乐现在网上一搜到处都是,真正好的又没有几家。做这个东西口碑很重要,现在农家乐多了,旅游者的要求也就随之多了起来,所以我认为农家乐要慎开,也不是所有的农家乐都能把本赚回来。

参与方式:登录我能网(<http://www.wonengw.com/>)——我能创富——点击“本期热点话题”版块——发表观点;咨询电话:(025) 84783471 84783472 58598116 84783332;创富工作室官方群:15697257

装上即热水龙头,5秒“流出”温暖冬季

快报我能网便民服务新赠“送温暖”服务——即热式电热水龙头安装服务空前火爆,一经推出就备受广大读者的关注和追捧。如果您也急需摆脱冬季冷水的困扰,赶紧拨打96060或登录我能网(www.wonengw.com)预约即热水龙头安装服务吧。

据悉,这款即热水龙头采用的是德国“瞬驰”加热技术,5秒之内即可迅速地将自来水加热至人体适宜温度,且使水温控制在30℃—60℃之间。这种高达98%的电热转换效率是很多电热水器都望尘莫及的。它24小时自动感热的功能,也充分满足了人们能随时享用热水的需求。

家住秦淮区的王先生日前致电96060表达了他的忧虑,自家的水槽重新装过,对水龙头弯管的要求也不相同,担心安装了即热水龙头后,用起来不方便。相关负责人介绍,其实便民服务推出的这款即

热水龙头有大弯管、小弯管等4种类型,分别适用于不同的安装环境。专业节水的洒水式喷头,不仅可以360度无限旋转,满足不同的洗涤需要,还可以蓄热。此外,即热水龙头采用的三重安全防护技术,在给您的家庭带来温暖的同时,还全心守护您及家人的安全健康。赶快拨打96060热线预约安装吧。

彭敏

安装微信客户端,用智能手机、平板电脑等终端扫描下面的二维码,成为快报我能网便民服务微信好友,可了解最新生活资讯、预约服务享受专属折扣。



商机快递

如意馄饨开店突破400家

电子商务的迅速发展更改了不少行业的竞争格局,与其他行业相比,餐饮连锁行业是受到电子商务等新型商业模式的冲击较少,也是风险较低、最为稳定的行业之一。如意馄饨就是一例。

据项目方介绍,自如意馄饨第一家门店在无锡朝阳广场开业以来,公司大力发展特许经营

营,6年来以自己的企业实体为训练基地,为培养和提高餐饮经营人才的专业技能,推进创业带动就业作出积极贡献。截至目前,公司已经在江苏、浙江、湖北等省份拥有400余家连锁门店,发展小微型创业老板500多人,带动就业2000多人。

此外,如意馄饨也一直在求新求变,不断推出新模式店等新

创业模式,为广大创业者提供更多的创富选择。有意向的投资人可登录我能网(www.wonengw.com)或致电创富工作室咨询该项目加盟信息。

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

创富工作室友情提醒:投资有风险 创业需谨慎!

曹玉红

本周六,一起来“遇见”青奥吉祥物

“在南京,遇见你”青奥吉祥物上市活动将热力上演

2014年南京青奥会吉祥物究竟是何模样?11月29日晚19:00,人们期待已久的青奥会吉祥物将在奥体中心揭开神秘的面纱。12月1日上午,南京青奥会吉祥物首发上市仪式将在新街口商圈举办,为大家带来更多的惊喜与发现。

据透露,南京青奥会吉祥物孕育于南京深厚的文化底蕴,集中体现南京地方特色,未来必将成为南京的又一张新“名片”。

12月1日的上市仪式上,将会有一位神秘的人气嘉宾特意赶来,为青奥献歌,为吉祥物喝彩。现场购买吉祥物授权商品的前10位消费者,将有机会与这位神秘嘉宾合影,并另外获赠一份青奥纪念品。此外,青奥会志愿者们将陪同吉祥物在南京各大地标巡游,让市民与吉祥物亲密接触、合影留念。

值得一提的是,11月29日晚20:00,吉祥物授权商品就会在青商

城(www.qingbuy.com)进行全球网络首发。青奥吉祥物产品也将在南京新街口、湖南路、夫子庙等各大商圈的青奥特许零售店上架,有意者可以前往选购。

市民还可以利用微博与“吉祥物”互动,在微博上传自己与青奥会吉祥物的合影或是为青奥会吉祥物拍摄的照片,并以“在南京,遇见你”为主题写下自己遇见吉祥物的“遇见体”心情,@南京青奥会(腾讯微博),同时@至少5位好友,便有机会获赠青奥会吉祥物毛绒玩偶一个。

苏宁通讯业务转型变革 提前布局未来生态圈

近日,苏宁宣布将对集团旗下通讯及运营商采购业务管理部门进行组织架构调整。据悉,通过此次组织架构调整,苏宁通讯业务从品牌垂直管理模式,向运营商垂直管理模式转变。同时,苏宁还加大在手机内容方面的服务,自主研发了以苏宁应用商店(Suning Appstore)为代表的手机客户端。苏宁初步完成了着眼未来通讯市场的调整,从一个硬件产品渠道商向虚实结合、软硬结合的综合型服务商转型,开启了中国手机零售行业变革的开端。苏宁通讯业务整合 四大战略谋未来

面对日益加剧的行业变革和行业竞争,苏宁率先启动通讯业务整合。苏宁着眼未来3—5年手机零售市场,乃至整个手机生态圈,提前做好了对市场变化的准备,助力手机业务赢得更广阔的市场份额。

运营商合作转型

对于未来合作,苏宁也与三大运营商达成了明确共识:从单纯的产品销售合作向互联网时代多渠道、多业务合作转变,进一步深化定制化业务的合作,强化渠道、运营商在通讯产业生态圈中的分工协作,使苏宁成为运营商最新业务、最全服务的渠道体验平台,力争实现苏

宁渠道在运营商各社会渠道的销售规模第一。

介入手机内容服务领域,苏宁应用商店上线运营

基于对手机用户需求的深入研究,苏宁加大了在手机内容方面的服务,年内会在超过60家门店免费向用户提供手机软件下载和安装服务。未来,苏宁将持续加强移动互联网领域的消费需求研究,自主研发包括苏宁云相册、苏宁云备份等多样化的手机应用,预计到2013年,苏宁自有手机客户端数量将达到近百种,应用支持的平台横跨IOS、Android、WP等主流智能手机操作

系统。

加大定制包销产品比例

苏宁电器总裁金明表示,定制包销绝不仅仅是在产品的独家销售上,苏宁更加重视在产品研发过程中的深入定制合作。今年8月,苏宁就与全球专业影音品牌Pioneer先锋深入合作定制,共同发布了先锋首款智能手机产品。此外,苏宁还先后与三星、诺基亚、戴尔等主流手机品牌签署战略合作协议,多款智能明星单品在苏宁渠道首发上市。

线上线下提升渠道竞争优势

今年9月,苏宁召开发布会,正式推出全新一代实体零售门店——

苏宁Expo超级店。金明表示,“旗舰店+互联网”是通讯业务领域最佳模式,一方面,超级店通讯区域设有国际一流手机SES体验店、手机应用下载专区、手机配件、3C服务等,为消费者购机提供一站式的服务;另一方面,线上业务平台——苏宁易购的快速发展为消费者提供了更为便捷的购物渠道。线上线下的融合发展,对于提升苏宁通讯业务发展具有不可替代的作用。未来,苏宁还将着眼4G市场,不断加强自身能力建设,以更有力量的姿态,为消费者提供更全、更新、更优的手机业务服务。

全新环境 全新菜肴 大众价格 酒水超市

聚宝盆火锅城 开业7天免费吃

11月30日火爆开业!

午餐 11:00 起
晚餐 17:30 起
宵夜 21:00 起

80种菜肴 2元起

抢座热线: 85119924

地址:新街口中山南路89号江苏文化大厦3楼电梯直达,乘16、100、38、33、35路等新街口南站下,1、2号地铁中央商场南大门出口马路对面。

详见店堂公告