

“三马”同台卖保险 宅男女神帮吆喝

众安在线昨日正式开业,首款产品或于本月底推出

因傍上“三马”(马明哲、马化腾、马云)大热的众安在线昨日终于揭开神秘面纱,正式开业。不过由于“三马”本身太过引人关注,当日有关众安在线的信息传达得并不多。但据众安在线官网信息显示,未来将销售与互联网交易直接相关的企业/家庭财产保险、责任保险、信用保证保险等,避开了当前财险市场的主流产品车险业务。

实习生 彭敏 现代快报记者 刘元媛



备受关注的宅男女神孙雨濛和孙雨彤(小图) 资料图片

揭开面纱 众安在线产品以财产险作为突破口

马明哲表示,考虑到保险品种的特点,目前最适合进行互联网销售的是财产险,因此众安在线选择财产险作为突破口。据众安在线官网显示,众安在线持股比例在5%以上的股东共8家,其中大股东阿里巴巴持股19.9%,腾讯、中国平安、优孚控股分别持股15%等。众安在线业务范围包括:与互联网交易直接相关的企业/家庭财产保

险、信用保证保险;上述业务的再保险分出业务等。

据众安在线CEO尹海昨日表示,会与包括股东在内的互联网平台合作销售产品,首款产品将于11月底推出,与平安财险业务交叉较少。今年以来,互联网金融异常火爆,众安在线的开业能对保险电商产生多大影响引起业内关注。但有数据显示,保险电商去年在我国保

险电子商务市场在线保费收入规模39.6个亿,比2011年增长了123.8%,仅占我国保险市场整体保费收入的0.26%。因此在当前保险市场的产品、渠道同质化严重的形势下,众安在线推出适合互联网经济的产品能否打出一片新天地需拭目以待。

现场亮点 复旦大学双胞胎校花助阵开业大会引追捧

昨日下午2点,位于上海的中国首家互联网保险公司众安在线财产保险股份有限公司(简称众安在线)在复旦大学举行了开业大会。下午1:20左右,众安在线通过微信平台发来了一条“女神揭秘”的信息。原来,此次开业大会的主持人正是号称复旦大学双胞胎校花的孙雨濛和孙雨彤。

消息刚一发出立即在网络上引起一阵骚动。这对被网友奉为“宅男女神”的姐妹花提前将大会气氛炒热,甚至有微博博主扒出了女神化妆前后的照片,结果化妆前的形象实在让网友难以接受。好在该博主事后主动辟谣称,妆前照并非女神本尊。

除了关于女神的八卦外,大会

现场也不断有料爆出。比如,大会现场复星集团董事长郭广昌突然现身作为现场主持人对话“三马”。原来郭广昌也是个八卦的人,把一些“不能提”的敏感问题一股脑地抖落出来了。“来往和微信打架,腾讯什么时候IPO……”既然已经开了头,马云、马化腾这两位“小马哥”也着实没什么不能谈的了。

谈互掐 马云称绝不能“闻讯而逃”

最近,微信和来往相互掐架,彼此封杀,闹得满城风雨。昨日,马云、马化腾两位互联网大佬碰面也是火药味十足。在谈到来往和微信竞争时马云表示,绝不能“闻讯而逃,腾讯的讯。”“淘宝的淘。”马化腾迅速接招。

马明哲认为,互联网对金融是一种颠覆,但未来并不一定取代金融。他指出,受互联网影响,未来金

融机构会发生很大变化,或向社区化、小型化、智能化方向发展。“金融机构为生存不得不把很多业务外包出去,社会分工会重新开始。”此前表示要“改变银行”的马云则“霸气十足”,甚至表示一切都可以搬到互联网上,对于互联网而言没有什么复杂的。马明哲回应道:“所有东西都可以上互联网,可能是一千年以后!”

创富会投资人 与项目方现场达成合作

创富工作室的创富见面会上通常会有投资人和项目方现场达成项目合作,在上周末举行的第114期创富见面会上,“一卡通”等项目就在现场与投资人达成了不同形式的合作。

第114期创富会现场达成项目合作

医疗食品类项目中恩科技、消防器材类项目摩天消防、打折卡类项目“一卡通”、教育培训类阿帕图在线英语教育等新老项目依次在第114期创富会上亮相,分别进行了详细的项目展示。大学生创业项目“一卡通”打折卡将校园周边商家集合起来为学生提供打折优惠,

项目方在三个月内卖出6000张打折卡、净赚12万元,引起了现场投资人的广泛关注。多位投资人向两位大学生创业者提出了加入创业团队的意愿,更有一位手握农家乐旅游资源的投资人现场与其达成合作意向。创富工作室特邀专家也现场点评了各个项目。对于“一卡通”项目,专家提出大学生创业者需要注意产品的使用率问题;而对于消防器材类项目“摩天消防”,专家则认为创业者应该充分利用人脉资源,这获得了项目方的充分赞同。

线上专题关注秋冬季创业、商标保护等话题

进入秋冬季,创富工作室的线上专题也关注了一些适合秋冬季创业的项目商机和时下最火的行

业动态。创富专题“毛线生意如何做”就参照了创富工作室以往的互动话题讨论,并通过多位毛线创业者的采访,整理了秋冬季毛线创业的相关事项。此外,针对近期在南京讨论十分火爆的某著名蛋糕店商标侵权的话题,创富小编也实地采访了相关类似事件,在创富专题“企业品牌建设——谁动了我的商标”中探讨了企业商标保护的问题。此外,创富工作室也关注了即将到来的“双十一”商机、《爸爸去哪儿》节目背后的营销策略等时下最受创业者关注的创业动态,欢迎广大网友登录网站查看。

此外,创富工作室的项目征集活动也在持续进行中,欢迎各行业的优质项目加入我们的平台,为自己的创业项目提供一个招商加盟、品牌推广的机会。更多创富工作室

和创富见面面的相关动态,广大创业者可关注现代快报网或致电创富工作室进行了解。曹玉红

- 1.咨询电话:
(025)84783332, 58598170
- 2.网络咨询:
关注“现代快报网”(http://www.xdqb.net/) 点击“创富工作室”-点击相关页面进行查看。
- 3.创富工作室官方群:
230415156
- 4.创富工作室官方微信:



商机快递

走访地铁奥体东站店 探求吉祥馄饨成功之道



吉祥馄饨奥体东站店坐落在地铁奥体东站负一层内,紧邻麦当劳,整体风格与传统吉祥店面基本一致,不大的店堂,方方正正8张餐桌,装修简约整齐有序。一进门,一个穿着吉祥工装的男服务员热情地招呼小编,说明来意后才知道,原来是老板亲戚,姓姚。由于老板平时忙于其他业务,小姚是老板请来打理这个店的。经他介绍,老板一开始投资奥体东站店时是看到了地铁后期商业发展,准备培养这个店面半年左右时间,但让他和老板意想不到的自从这个店开业以来生意一直红火,许多顾客就是冲着吉祥馄饨来到地铁负一层。一般月营业额在5万多,但由于小姚管理得当,人员成本和水电煤气等各项费用控制得很好,每月算下来纯利润也能有10000多。“比上班强多了”,小姚笑呵呵地说。

经营吉祥馄饨公司的张经理介绍,现在生活节奏快,越来越多的人习惯于在外就餐。公司统一生产产品,免去加盟商采购和制作的麻烦。加盟商亲自经营,能取得满意的回报。如果你对吉祥感兴趣,也想拥有一个事业,本周六上午可到公司参加加盟说明会,了解加盟的详细事宜。

详情致电:4000707517(苏皖),0510-85744181(苏锡常南通)

互动话题

“双十一”来袭,家居行业该如何面对电商大促?

“双十一”越来越近,电商行业一年一度的促销狂欢即将来临。然而,就在各行业的大小创业者摩拳擦掌、整装待发,准备加入这场电商大促时,家居行业却反其道而行之,向今年的“双十一”热潮泼了盆冷水:因为天猫曾动员家具品牌将线下门店作为“双十一”体验店,19家传统家居卖场联合发起了抵制“双十一”的活动。家居行业退出双十一活动,让不少家居创业者受到冲击,也引起了创富工作室不少家具行业创业者的广泛讨论。

讨论一: 天猫在“抢卖场口袋的钱”

创富工作室会员张先生认为,天猫让顾客去线下门店看家具、到线上去付款,卖场的抵制是有道理的,因为这等于是在“抢卖场口袋的钱”。

卖场联合抵制,是为了阻止品牌商欲把传统卖场作天猫“双十一”活动线下体验店的趋势。创富专家分析,天猫“双十一”的模式对传统家居卖场有巨大的破坏力,品牌商是传统卖场的核心,但是在卖场大力宣传天猫的活动,无异于将消费者都“赶”去网上购买。

讨论二: 传统卖场应转换思路,走电商新路

创富工作室特邀专家认为,传统卖场会发起这场抵制,并不是他们排斥电子商务,而是不想与其他电商平台一起分蛋糕。电子商务的发展不可阻挡,传统卖场一味地阻挡商家加入电商,最终只能激化矛盾,必须看到电子商务的力量,将传统渠道的线下展示优势与电子商务的高效运营结合在一起,比如建立自己的电商平台。对于家居行业的创业者来说,发展电子商务也是未来趋势。

面对“双十一”的电商大促,家居行业创业者该如何面对?面对卖场的抵制,你能否为家居行业的商家支一招?欢迎加入本期互动话题的讨论,广大网友可关注现代快报网进行详细了解。

曹玉红

- 1.参与方式:
登录“现代快报网”-点击“创富工作室”-点击首页“‘双十一’来袭,家居行业该如何面对电商大促?”互动话题——发表观点即可
- 2.咨询电话:
(025)84783332, 58598170
- 3.创富工作室官方群:
230415156