

思变创新 多元发展 光华公益创业发展中心 (BCCE) 成立

11月6日,由光华慈善基金会主办的“2014光华创业活动周”系列活动在北京万豪酒店举行。本次活动周系列活动旨在将光华公益创业行动的各界人士汇聚一堂、分享交流、共同探索,推动创业教育在中国的快速发展。政府领导、创业教育行业知名学者、最具影响力的企业家、公益人士、光华公益创业活动组织者以及光华创业校友等应邀出席。

本次活动周分为光华优秀创业教师学习交流会、首届光华校友创业项目推介会、光华年度成果分享暨北京光华公益创业发展中心成立大会、合作伙伴工作坊等系列活动,得到了万事达卡(MasterCard)、安永会计师事务所(Ernst & Young PLL.)以及 Western Union 的资助和支持。

推介会开始,与会人员一同观看了光华创业活动宣传片,听取了光华慈善基金会执行理事长杜绍基先生关于光华发展及模式创新的介绍,参会人士对光华公益创业活动取得的成果表示高度赞赏。随即,7名历届成



功创业并且已初具规模的光华校友依次上台提出自己创业项目近况及问题,并获得了现场嘉宾的及时解答。此次推介会旨在为校友和投资人搭建资源互通平台,并为更多创新、可持续商业项目提供资源和支持。同时,北京光华公益创业发展中心定位为为中国创业青年打造类协会式综合网络服务平台的积极构建者,其拥有链条式体系、聚集式效应、多元式服务、国际性视野,为那些对创业有热情并希望贡献社会的人提供创业教育和创业服务,帮助他们成长,实现自我价值。通过完善

华硕经典超级本 UX 系列超清华硕 UX303 苏宁震撼首发



作为一款融合最新科技与尖端工艺的革命性新品,华硕 UX303LN 实现了外形与功能的绝佳平衡。在外观上,形神兼备的华硕 UX303LN 将华丽的烟棕色与质轻耐用的全铝合金材质完美融合,实现了外观上令人叹

富国基金跨界联姻预付卡公司 业内首张对接货基预付卡问世

基金跨界发展再出新。记者从富国基金获悉,该公司10月31日与国内知名的预付卡公司得仕公司合作推出“得仕红利卡”。该卡对接富国旗下货币基金产品,富国基金也因此成为业内货币基金和预付卡合作的“第一

个吃螃蟹的人”。

据介绍,融合了富国旗下货币基金的“得仕红利卡”在产品定位上突破了普通预付费卡单纯支付工具的功能,持卡人卡内资金将自动申购富国旗下货币基金,而持卡人在线下消费时

的创业教育与创业服务系统、专业的NPO与企业合作的体系,整合资源,倡导真理、尊严、诚信、学习、同情、管家理念,传递创业精神和企业精神,成为民间推动经济与社会发展的强大动力之一。此次光华的创业项目推介会和公益创业发展中心成立大会的顺利举办,俨然成为本次活动周的一大亮点。

光华创业发展中心总干事于秀红表示:“光华创业发展中心将会一如既往地推动创业教育的发展,致力于为中国创业青年提供发展的平台,结合中心的政府资源、企业资源、师资力量、资金资源、网络资源‘五位一体’的资源体系,为创业校友提供一体化的创业服务与扶持平台,全力打造光华的全产业服务链条。”

本次活动周期间,光华公益创业活动的校友们、志愿教师及合作伙伴也纷纷对本次大会的圆满成功送上了祝福,并在台上与大家分享了自己的创业感受。会议在光华慈善基金会创办人邵明路先生和到场所有参会人员共同见证下圆满落幕。(张鑫)

背光键盘。该键盘不仅由激光蚀刻而成,还可以通过华硕光线传感技术监测环境光线来调整最佳的背光键盘亮度,让用户即使处在暗光环境下依然可以对每一个键位进行精准定位,畅享舒适稳定的打字输入体验。

沐浴至尊音画的视听海洋,触摸顶级科技的智慧绽放,华硕 UX303LN 的创新只为更好的用本体验。现在,华硕 UX303LN 已于苏宁开始预约,预约还有好礼享。精彩无限等你来拿,想要购机的小伙伴们可要抓紧时间行动起来了。(张璐)

卡内的货币基金又能够实时变现用以支付。通过这种功能上的创新设计,“得仕红利卡”实现了消费卡和理财卡的统一,持卡人也能借助沉淀资金的“钱生钱”效应得到真正的实惠。

富国基金是国内最早的十家基金公司之一,成立至今已有15年,目前全国持有人超过500万,资产管理总规模超过1000亿元。(卢琳)

奥克斯空调跨越3万海里 肩负“取暖保障”重任



团副总裁兼空调国内营销公司总经理郁德发强调,“每年我们都会将最新研发的精品空调送到南极接受‘极地测试’,在过去3年的考验中,奥克斯空调超强的制热能力和稳定的运行能力不仅获得了科考队员们的高度称赞,更体现了对市场消费者的品质保证。”

三度牵手再续四年之约

日前,庄严而又喜庆的气氛打破了上海外高桥码头往日的宁静。伴随着长长的汽笛声,肩负中国第31次南极科学考察任务的“雪龙号”科考船承载着281名科考队员和奥克斯空调“制热神器”缓缓驶离港口,踏上南极科考征程。

在此次总航程约3万海里、历时163天的南极科考征程中,奥克斯LV、LK、VK系列精品空调也将首次追随中国南北极科考队提供“取暖保障”任务。

助力中山站新机场建设

根据中国第31次南极科考的航程任务,此次最大亮点无疑是为将在中山站地区建立机场的跑道做探测和准备。在南极科学考察中使用飞机是各国的普遍做法,也是一个国家南极考察实力的重要象征。我国虽然已建成4座南极考察站,却没有属于自己的固定机场,绝大部分人员、物资只能靠海运,严重影响科考能力。

奥克斯空调作为中国南北极科考唯一指定专用空调产品,将助力“雪龙号”共同完成中山站新机场的选址任务。

“今年是奥克斯空调第三次为南极科学考察提供制热保暖任务,同时也是奥克斯与‘雪龙号’的第四年战略合作。”奥克斯家电集

诚意之作 超值之选 C4L 1.6L 年末团购优惠

11万元就能把C4L 1.6L开回家了!

近期,C4L为感恩十万车主的信赖,在年底诚意推出购车优惠活动:最低只需11万元就能买回超值的C4L 1.6L,厂家真是相当有诚意。

说到C4L,首先让人想到的是其独步全球的“雪铁龙底盘调校技术”,包括劳斯莱斯、宝马、三菱等不少产品也都采用了雪铁龙精湛的底盘悬挂技术。

在动力方面,C4L 1.6L车型采用了全新一代1.6L CVVT技术发动机,其“高效低耗”的表现早已得到业界认可,性能稳定,成熟可靠。

动感大气的外观造型,宽大舒适的内部空间,加上坚固稳定的底盘技术与成熟可靠的动力系统,还有丰富的安全配备,11万元就能拥有15万元级别车的配备,这样的优惠活动可谓是大手笔,你心动了吗,反正小编是心动了。(陆科)

需求激活市场,SUV车市新常态初见端倪

市场的发展壮大通常有两种途经,一是自身内部结构优化,二是市场规模的扩容。对SUV市场而言,两者兼具。据中汽协数据显示,9月SUV销量环比增长15.9%,同比增长29.9%,总量达343049台,势头依旧迅猛。

从具体表现上看,SUV销量排行榜TOP25的途观、新奇骏、CR-V、翼博、昂科拉、汉兰达、奥迪Q3等车型,也因符合消费需求而异常火热,分别以四大细分市场领导者的姿态表现出明显的区隔特征。SUV市场正在形成一种新常态。

四“市”同堂——SUV市场新常态

这是一个挑剔的时代,消费者的需求千差万别,迫使汽车市场向着多元化、再细分的方向发展,以差异化的产品迎合消费需求。如此一来,SUV车市的竞争也愈加激烈。既有细分市场的进化演变,推动着市场内部结构的优化,而新的细分市场也应运而生,促成了整个市场规模的扩容。

从最新销量表现来看,SUV车市依旧是主流SUV一家独大,途观、新奇骏等主流SUV车型高居销量榜单前列。途观作为城市SUV的长期霸主,2014年凭借月均2万台的销量稳居榜首,9月依旧以20306台夺魁。

值得一提的是,在主流城市SUV中与途观并驾齐驱、开创新双雄时代的新奇骏,是2014年整个市场中唯一没有出现销量下

滑的车型。2014年3月上市的新奇骏,首月就以9230辆的成绩杀入SUV市场TOP10,随后一路攀升,至今已连续3个月位居主流SUV第二、4个月蝉联主流SUV市场TOP3,连续5个月销量破万。在被称为“金九银十”销售旺季的9月,新奇骏以12968台的销量再创新高,连续两个月位居榜单TOP2,其累计销量更是突破7.5万台,成为市场中最为炙手可热的产品。

主流城市SUV市场火爆,对整个SUV市场的发展壮大起到了决定性的作用。但是,其他细分市场也不甘寂寞。

身为SUV市场“老人”的中型SUV车市,凭借汉兰达不俗的市场表现和产品口碑,一直在SUV市场握有一定话语权。素有中型SUV“代言人”之称的汉兰达,不仅成功连续9个月蝉联中型SUV市场销量冠军,还在最新公布的C-NCAP碰撞测试中,以出色的安全性获五星成绩,继续以细分市场老大的身份引领中型SUV车市的发展。

除此之外,SUV市场还有另一竞争力——豪华品牌入门级SUV市场。兼具豪华品牌优秀品质与入门级SUV市场价格,使豪华品牌入门级SUV广受欢迎。奥迪Q3、宝马X1以更小的排量、更紧凑的车身以及更亲民的价格,成为其领军车型。其中,奥迪Q3更以7100辆的销量,位居9月SUV市场排行榜TOP20,不容小觑。

以上三个细分市场,均为SUV既有细

分市场,它们的演变更多是取决于具体产品的优胜劣汰。与之不同的是,近年来兴起了另一个细分市场——小型SUV车市,为SUV市场开辟了一片新的天地。在已经上市的小型SUV中,以翼博、昂科拉的表现最为突出,虽然上市不足两年,但通过9月7623辆与6988辆的销量成绩,将排位上升至SUV市场的TOP15、TOP20。与此同时,缤智、HR-V、CX-3等小型SUV也在静候上市,足见该细分市场的火热。

总体而言,SUV市场呈现出了以主流城市SUV市场为主,中型SUV、豪华品牌入门级SUV、小型SUV等细分市场为辅的四“市”同堂态势,整个市场将迎来百花齐放的崭新景象。

多元化需求,激活市场态势

从主流SUV全覆盖的“混沌”状态,到如今的四“市”同堂态势渐渐明晰,SUV市场在不断发展壮大。一方面,产品的进化演变激活了潜在的细分市场;另一方面,消费需求的变化,也反过来促进了SUV市场的整体发展。

主流SUV市场在四大细分市场中占有绝对优势,得益于其技术力和价格覆盖了绝大部分消费者的需求和选择空间。主流SUV市场中,拥有“技术帝”之称的新奇骏,凭借将SUV舒适性提到新高度的3A公路稳行系统,继承并进化上一代奇骏登陆地

