

企业创业“先照后证” 市场更加有序规范

河北省召开实施“先照后证”改革工作新闻发布会

本报讯(记者 杨会民 特约记者 楚振平)9月2日上午,河北省人民政府实施“先照后证”改革工作新闻发布会在河北会堂举行。河北省工商局党组书记、副局长金洪钧,省工商局企业监督管理处处长段晓军出席发布会,就河北省实施推进“先照后证”改革工作的相关情况进行了新闻发布。

8月28日,河北省政府研究通过了《关于落实“先照后证”改革决定加强市场监管工作的实施意见》和《河北省31项工商登记前置审批事项改为后置审批事项清单》,决定从9月1日起在全省全面实施31项工商登记前置审批事项改为后置审批。《关于落实“先照后证”改革决定加强市

场监管工作的实施意见》要求,河北各级工商部门对改为后置的审批事项,不得再要求申请人提交相关审批部门的许可证,对提交材料齐全、符合法定形式的,直接核发营业执照;要提醒申请人在取得营业执照后依法到相关许可部门办理许可手续,方可开展相关经营活动。其中明确了各部门的监管责任。“先照后证”后实行“谁审批,谁负责”,各部门的监管压力将会加大,这会倒逼其由过去的“注重事前审批”转变为“注重事中监管”。

3月1日起实施的注册资本登记改革,极大地激发了河北创业者的热情,3至8月,河北省新登记市场主体32.68万户,同比增

长34.33%,平均每天新设市场主体2574户。新登记企业8.99万户,同比增长89.12%,比全国平均增长率高约30个百分点。截至8月底,河北省实有各类市场主体249.6万户,在全国排第10位。

据悉,河北开发完成了“河北省市场主体信用信息公示系统”,目前,已公示了2000多万条市场主体的登记、备案信息,日均点击量达到32万人次,已经成为社会公众、交易对象和相关部门获得企业信用信息的重要渠道。金洪钧表示,下一步将继续完善信用信息公示系统和约束机制,确保市场主体一处违法处处受限,让市场更加有序和规范。



凌特尊旅版



唯雅诺卓越版

全车系重量级阵容亮相 福建奔驰闪耀成都车展

8月29日,福建奔驰携唯雅诺、威霆和凌特全车系明星车型登陆第17届成都车展,以重量级阵容呼应本届成都车展“炫动蓉城”的主题。

福建奔驰不仅将国内MPV市场最顶级的明星车型——唯雅诺卓越版、2014款唯雅诺领航版带到现场,尽显领袖风范,还带来了“专业级MPV”威霆的2.5L及3.0L车型、凌特尊旅版车型以及两款令人眼前一亮的威霆改装车,让观众能够现场感受全系车型的强大气场。与此同时,配合一系列“0首付,0利率”的优惠金融政策,福建奔驰将在本届成都车展上让消费者与“奔驰梦”实现“0距离”。

高端商务车演绎“时尚大气范儿”

近年来,当东部城市车辆保有量达到警戒值,纷纷开始限牌限购后,暂不限牌的成都对于汽车厂商和经销商来说充满诱惑,众多厂商都将重量级车型带到成都车展,福建奔驰也不例外,此次带来了唯雅诺家族的旗舰车型——唯雅诺卓越版。

唯雅诺卓越版搭载原装进口3.5L发动机,采用V型6缸布局,动力更加强劲澎湃,最大功率可达190kw/5900rpm,最大扭矩为340Nm/5000rpm,配合手自一体5档智能变速器,进一步提高了动力的匹配性,让商务车也有跑车般的推背感。不仅如此,唯雅诺卓越版的尾气排放标准达到国际领先的欧五标准,能够有效降低对环境造成的污染。

通过配备众多时尚动感的元素,再加上由3200mm超长轴距打造的同级车型最宽敞的车内空间,全新升级的真皮座椅,灵活调节

的滑轨系统以及超大开启面积的双侧电动门等至尊配置,唯雅诺卓越版全面诠释了唯雅诺“宜家宜商”、“一车多用”的用车价值,倡导“商务亦生活”,能为独具慧眼的高端用户提供与众不同的商务和家用出行新体验。

威霆改装车秀出“豪华个性范”

福建奔驰专门为成都车展带来了两款风格不同的威霆改装车,一款是强调简约时尚的“轻改装”,一款则是注重尊贵和豪华的“重改装”。“轻改装”威霆商务车在前后保险杠以及侧裙边都采用了与车身同色的喷漆,并加入豪华真皮座椅、电动防夹滑门、仪表台真皮包覆、车顶顶饰、全车铺实木地板、DVD主机带导航及倒车影像系统等,进一步提升了威霆的商务气质。而另一

款“重改装”威霆则在“轻改装”车型的基础上,增加了车内多功能吧台、航空式豪华座椅、大尺寸液晶电视等豪华配置,让该款威霆为高端用户带来超乎想象的尊贵出行体验。

“0首付,0利率”轻松实现奔驰梦

除了唯雅诺、威霆和凌特三大车型的精彩亮相,福建奔驰还带来了“0首付,0利率”的优惠金融政策。现场购买奔驰商务车即可选择多样化的贷款购车方案。

作为中国高端商务车市场的领军品牌,福建奔驰旗下的三大产品系列——“外交级MPV”唯雅诺、“专业级MPV”威霆、大型商务车凌特已成为中国消费者用户购置高端商务车的首选。据悉,今年1-7月,福建奔驰销量同比增长达15%,销量继续保持两位数增长。随着“金九银十”黄金销售季的到来,福建奔驰将以本届成都车展作为新的开端,以强大的品牌力和产品力为后盾,向更高的市场目标发起冲击。

(靳全红)

万科或将联手阿里推电商卖房 “全民营销”扩张

张绪旺 阿茹汗

在上海、西安等地正如火如荼打造“全民经纪人”平台的万科,欲进一步扩大大众营销的范围,不仅如此,还有望联手电商推卖房平台,而首选合作伙伴极有可能是正处于静默期的阿里巴巴。在8月30日举行的万科半年业绩推介会上,万科总裁郁亮不仅承认了上述营销策略,还透露,不排除与电商合作推出卖房系统和平台的可能。业内人士称,不同于现有房地产电商平台,万科打造电商,在合作初期除了借助该平台促进营销外,万科更加看重的是客户资料的搜集和运用,这恰恰是阿里巴巴所能提供的,而在后期,双方或在销售、金融、营销、大数据等多个维度展开合作。

西安万科“全民营销”扩张

一组数据显示,西安万科全民营销平台上市20天,注册会员即达到10150位,推荐客户2029组,成交额达到2560万元,推荐成交的经纪人获得了最高达10万元的现金大奖。类似于这样的成绩正在万科多个城市公司上演,而该营销模式也颇受万科集团高层好评。

在8月30日举行的上半年业绩推介会上,万科董秘谭杰华表示,下半年万科将坚持积极销售策略,重申新推盘当月去化率60%的目标,加强库存去化。郁亮在谈及营销策略时更是指出:“万科仍会全力推广全民经纪人概念。”

目前,万科施行的“全民经纪人”更多地依赖于移动互联网平台,任何人都可以通过平台注册成为万科项目的经纪人,通过介绍客户购买项目而获取佣金,在楼市降温时,“全民营销”被开发商纷纷启用,成为了当下热门的卖房“神器”。

万科+阿里=?

郁亮指出,房地产白银时代最主要就是从卖方市场向买方市场转变,“以前我们和代理销售公司坐在售楼处等别人上门买房子就行了,未来一定不是这样了。在互联网时代其实有很多方式可以解决相关的问题,我们也应该有自己的平台,这样才不会把客户拱手相让”。

郁亮的此番言论被业内解读为尝到全民营销甜头的万科,欲打造电商平台,扩大营销范围。

知情人士透露,万科已经与阿里巴巴在内的电商进行了接触,双方有进一步的可能,而除了平台外,阿里更可以为万科提供精准的购房人大数据支持以及资金平台,阿里将从与万科合作中正式切入地产及大金融领

域。

虽然截至记者发稿时该消息还未得到万科方面的证实,但万科与阿里的“绯闻”集中在销售、金融、营销、大数据等多个维度。阿里巴巴集团相关人士表示,万科与天猫等业务早有合作,比如去年就尝试的万科业主家装O2O项目,但是否有更深入延展目前还不得而知。

负责支付宝业务的阿里小微金融服务集团(筹)相关人士也表示,目前还没有听到相关合作事宜,但类似于“网上买车预付款增值服务”等项目在逻辑上也可以用于买房子。该人士指的是天猫汽车节期间,用户网上购车的预付款可以冻结在余额宝中一段时间,然后才会转给汽车厂商(或经销商),在此期间余额宝收益归用户。

事实上,无论何种模式的合作都围绕资金运转,万科的房源和阿里的用户将孕育出多种可能。有分析人士指出,最简单的就是卖房子,阿里作为销售平台和营销平台为万科拉来购房者,甚至可以利用大数据把某一区域的优质潜在购房者分享给万科,“哪个地方的住户有钱或者消费能力如何,淘宝有发言权。托大一点说,这些数据甚至可以影响万科在哪里建房子”。

在建造、预售、销售、家装、物业等房地产链条上,电商平台均可以参与,“房地产融资渠道一直有待拓展,一旦政策允许,为何不能做出‘开发宝’这样的全民房地产投资产品呢”,分析人士认为,销售预付款、全款都可以通过支付宝支付,这又是一个可以酝酿金融增值业务的环节;房地产的沉淀资金也可以与阿里小贷业务合作。

地产电商2.0

“房地产电商平台的目的是通过中间交易收取一定费用,而万科做房地产电商一是为了通过电商的手段快速实现去化,是全民营销的升级版;二是为了通过电商平台获取客户资源,以更好地服务于后期开发。”一位接近万科的业内人士告诉北京商报记者,在依靠代理商以及经纪人的房地产营销时代,大量客户资源往往掌握在代理商手中,而未来开发商的价值会体现在所掌握的客户资源上,阿里巴巴大量客户资源信息可以通过该平台转入万科手中,并为其未来拿地、规划及后期卖房提供参考。

另有声音却认为,不论是扩大全民营销还是电商卖房,万科的创新营销目前已经被中介和代理商看做是分食有限的“蛋糕”,一定程度上损害了既得利益。

不过,在郁亮看来,也并非要将销售渠道全部押宝于此。他指出:“我们会与电商合作,但不会把自己的命运完全交给别人手上。”

“金色九月,杰狮百万钜惠”

红岩汽车官网抢购重磅来袭

金九银十,为了回馈广大用户,红岩汽车特别推出全新的“金色九月,杰狮百万钜惠”官网抢购活动。活动于2014年9月1日正式开始,红岩汽车官网商城将于每周一上午9:00开放5台最新款的杰狮国四畅途版牵引车,抢购成功立省40000元/台。活动将持续五周,总共会为用户送出25台×40000元=1000000元(百万)的优惠金额。

官网商城抢购地址:<http://www.hongyantruck.com/SalesMall.asp>

一、抢购对象:不限
二、抢购流程

1、提交订单。

浏览官网商城,在杰狮畅途版车型中点击“立即抢购”填写订单或拨打电话与官网商城工作人员(023-63119152)取得联系。

2、交纳保证金。

订单提交结束后,与工作人员联系,将20000元保证金汇入上汽依维柯红岩商用车有限公司指定账户。

户名:上汽依维柯红岩商用车有限公司

账号:1144 0818 5157

开户行:中国银行重庆分公司两江分行

行号:1046 5300 1295

注明用途“畅途特惠保证金”缴纳保证金则视为抢购成功。

3、提车步骤。

缴纳保证金后,工作人员将指定当地经销商与客户取得联系,与经销商签订购车合同,办理车款、金融服务、提车等手续,之前缴纳的20000元保证金将自动转为车款。

(注:如果客户已缴纳保证金并抢购成功,但1个月内未购车,将视为放弃该优惠,需客户与工作人员取得联系,填报《活动保证金退款申请》文件,根据申请上汽依维柯红岩将退还20000元保证金。)

三、抢购时间安排如下:

开放时间	数量	开放区域
9月1日 9:00	5辆国四杰狮畅途版牵引车	重庆地区
9月8日 9:00	5辆国四杰狮畅途版牵引车	西南地区(四川、贵州、云南、西藏)
9月15日 9:00	5辆国四杰狮畅途版牵引车	南方地区(湖南、湖北、广东、广西、江西、福建、海南)
9月22日 9:00	5辆国四杰狮畅途版牵引车	东部地区(上海、浙江、江苏、河南、山东)
9月29日 9:00	5辆国四杰狮畅途版牵引车	北方地区(北京、天津、东北三省、陕西、山西、甘肃、河北、宁夏、内蒙古、新疆)

四、咨询方式

本次活动唯一官方咨询电话:023-63119152,联系人:王波

以上活动执行标准最终解释权归上汽依维柯红岩商用车有限公司所有。

