

房源信息
套房转让 宁兴锦江华庭168平方 13858918777,621877
别墅转让 7866金华蓝湾花园340平方带地下室,永康龙洋潮花园600平方带地下室 13758984068,533399
未建房转让 8140堰头村七间未建房 转让13905892194
写字楼出租 8242海关附近,未装修1200平,可分割 18969363485,622888
厂房出租 8297夏溪厂房,宜装配,办公淘宝接单576401,15068098428胡
别墅转让 8357白垭里二区别墅一幢 转让面积650平,已装修 13868980288,660287
厂房出租 8357城郊300平出租,13758986918,686918
写字楼店面出租 8398写字楼在永一医对面 店面在城东路 厂房在大徐15988579979,669995
房屋转让 8422白垭里高层360平米 转让13575699719
下里溪厂房出租 8424润德大厦7000平可分租 13967917111,687111
车马河厂房出租 8423双层每层550平有电梯 15858958156,388876
城西厂房出租 8437下园朱一楼厂房 4300平米出租,另长城8000平米未建房出租 15857980325,556711
套房转让 8439信用社集贤楼南楼西 棚头无遮挡阳台183平方 15372970909张
厂房转让 8440五金工业园占地1100平方 建筑1600平方650658,13967468660
城西厂房二楼出租 8448有货梯后垄路73号 13588604616,614616
厂房出租或转让 8459武义县东干凤凰山 工业区厂房5500平米,1800平米,650平米出租 另有工业用地10000平米 转让15381712539
套房转让 8460南苑路套房60平方,锦 江华庭173平方,豪华装修 急转15924217995
白垭里别墅转让 8485电话13335955088
转让 8488丽州中路套房转让 城西工业区店面转让 13857958667
厂房或仓库出租 8489长城园区北湖路一 楼2200平方做淘宝或仓库 优先13967920270
后姚畈幢房转让 8497,60平方棚头学区房 642765
房屋转让 8506经济开发区三间九 层全新,地段佳构造时尚, 配电梯15325890079
单身公寓转让 8502世纪景苑44平方公 寓急转15058585277
写字楼出租 8505人民医院对面100至 300平方出租18067627111
城北路套房转让 8516电话18368699201
厂房出租 8517花川厂房2200至 3000平方出租,电话: 15857995008,565008
厂房转让 8518西城厂房转让占地 3000平方,双证全位置 佳18957963612
长城厂房出租 8524二层厂房占地1000 平方13588607208
出租 8522清溪至世雅公路边 后沈村有未建房一万平 方出租,厂房600平方出 租559797,644112
更正 刊登于2015年4月24日 一周第8版《永康日报》 永康市名庄金属制品有 限公司注销清算公告中 的落款应更正为永康市 名庄金属制品有限公司 清算组,特此更正。
营业执照遗失公告 8606颜振星遗失永康市 市场监督管理局2013年 6月4日核发的注册号为 :330784618010809的 营业执照(正、副本), 声明作废。
颜振星 2015年6月18日

紫土豆有望 月底上桌

单价比普通土豆贵一倍

记者 王导

紫山药、紫玉米 在紫系农产品逐渐成市民追捧对象的时节,紫土豆也开始加入了这个行列。

江南街道下处村村民朱志刚经过2年试种,去年年底,成功培育了宁夏紫土豆。今年年初,他在丽水青田、景宁等地拿下了30多亩地,开始批量种植。目前,第一季紫土豆已上市,市民有望于月底在家门口菜场买到。

18日,记者见到朱志刚时,他正将紫土豆打包装车,准备发往宁波。这是第一单,算是试销吧,也有2吨呢。朱志刚介绍,紫土豆属于天然优选品种,并非是转基因食品,比普通土豆营养价值更高,内含丰富的蛋白质和其他多种微量元素。记者发现,紫土豆外表颜色发黑,肉色发紫,近似紫薯,个头比普通土豆小,但偏重,口感脆甜。

目前市场上还不多。朱志刚介绍,紫土豆是近两年兴起的新品种,总产量还不多,价格偏贵,目前主要还是配送给高级酒店。

记者了解到,普通土豆每公斤售价约3元,但紫土豆的价格要贵上好几倍,有的甚至要二三十元。而在淘宝网上,卖紫土豆的商家也有不少,价格在每公斤10元到20多元不等,算上快递费,价格也不便宜。

价格贵是阻碍紫土豆畅销的一大原因之一。朱志刚说,今年,他除了拓展酒店渠道之外,准备在这个月内尝试在我市菜场低价试销,个头大的每公斤10元左右,而个头小的只要6元。

应季水果大量上市
西瓜荔枝大降价

记者 田妙联

入夏后,市民的果盘子越来越丰富,西瓜、荔枝、杨梅等时令水果陆续大量上市。记者发现,随着水果销售进入旺季,价格也明显回落,西瓜率先进入了1元档,荔枝也呈现下滑趋势,降幅高达60%。

西瓜率先降价,每500克零售价已跌入1字头,一些江苏瓜批发价甚至不到0.7元。多家水果店的老板都认为,主要是去年西瓜价格较高,瓜农增加了种植面积,导致今年产量增加,价格回落。

记者在物美超市看到,货架上的每500克荔枝价格只要5.58元。价格还将随时调整。物美超市办公室人员彭火兰说,最近荔枝降价的主因是广东荔枝的大批量上市,打破了由海南荔枝垄断市场的局面,将500克价格从20天前的10多元降至6元,有的甚至已跌入5元区间。不过,近期,福建产的乌叶等荔枝品种也将大量上市,在明显增量的趋势下,荔枝价格还将进一步走低。

而本土杨梅刚上市就无情地遭到雨水的冲打,价格一直坚挺不起来。我就卖了两篮,没法卖,价格波动太大。华丰菜场一家水果超市老板朱宁说,天晴时,市场上每公斤批发价涨到16元,还抢不到。不过,转眼第二天雨一淋,每公斤6元都无人问津了。



市场奥妙联联看



主持人



记者 王导 田妙联

我们拿下了麦迪 告别赛金华站主办权

日前,《马上有云》在万福电影院首映。现场各种鲜艳礼服争奇斗艳。在初阳导演等我市一批影视文化业著名人士的掌声中,我们作为投资方在签名墙上签下了自己的名字。一时间,镁光灯不断闪耀。这一刻,我们总算发现,当初选择辞职创业的路算是走对了。



林蔭苏莉

地塘初总部中心金济大厦

135xxxxxxxx

创始人

业内称为我市真正意义上的首部系列情景剧《马上有云》已在网上开播,首映当天几乎刷爆年轻人朋友圈,投资人林莎、李苏莉在业内名声大噪。而今,她们又变身美国NBA篮球明星麦迪告别赛金华站的主办者,并与其共进晚餐。至此,她们的猎爱公司完成了从婚介到文化创意传播的转型。她们说

A 舍弃20万年薪做红娘

2013年底时,我们在一家企业工作,一个已做到外贸公司高职,一个年薪已达20万元。但自主创业的念头一直未泯灭。那时,我们发现,很多优秀青年男女都成了剩男剩女。除了各自要求不同难以找到合适的对象之外,更大的原因在于缺乏彼此认识交流沟通的机会。

B 边筹资边拍影视

红娘之路一帆风顺,但这不是我们的最终目标。半年后,我们的野心开始膨胀,准备向文化产业靠拢。

去年7月,我市影视文化产业来到风口。影视公司如雨后春笋冒出,影视文化关注度被推向前所未有的新高度。

我们酝酿了很久的《马上有云》制作时机开始成熟。为了打响名气,我们邀请了中国第六代导演代表人物之一阿牛和曾担任过《又见一帘幽梦》副导演的蔡华担任导演,指导拍摄。

毫无疑问,费用是惊人的。这部情景剧虽然不长,但投资也要50多万元。这对刚成立半年

去上海出差时,我们了解到一家特别的婚姻猎头公司,虽然收费高,但服务形式千变万化。一打听,我们发现类似的公司在上海还有不少,市场空间很大。这给了我们启发,也给了我们机会。于是,去年2月,我们各自辞职,在我市创办了猎爱文化有限公司,做起了红娘。

的我们来说是不小的挑战。

而开拍当日,我们只筹到了20多万元。导演给了我们7天的档期,要求一周内筹到资金。

那几天,我们忙着拉赞助,在企业与片场之间来回奔波,每天至少打上20多个电话,见七八个赞助商。最终,每家出资三四万元,凑足了资金。

在磕磕碰碰中,《马上有云》终于杀青,但成果也显而易见。凭借《马上有云》,公司的知名度迅速提升,并陆续接到了十来家企业拍微电影做宣传片的项目。

至此,我们完成了从红娘到文化产业的首次转型。猎爱文化公司开辟出猎爱影视业务。

C 我与麦迪有个约会

《马上有云》让我们完成了转型,而下个月的麦迪告别赛将让我们在文化产业中再上新台阶。

作为姚明曾经的好搭档,麦迪在我国人气很高。所以,今年年初,当得知他要来中国比赛,而且是终极一战告别赛,在浙江除了杭州之外只举办一场时,我们就下定决心要拿下这场赛事的主办权。这是猎爱文化布局体育文化产业一次难得的机会。

为了抢抓这次的风口,我们做足了准备,经常加班到深夜修改策划方案。事后我们才知道,原来当时还有温州、衢州的体育局代表与我们竞争。和他们比,我们在资金和场地方面没有优势,但我们更灵活自主,赛前宣传方案更让筹备组动心。

一个星期后,我们把定金打入虎扑体育账户,拿下了主办权。于是,篮球女神、高中生篮球联赛等活动应运而生,投资200万元的麦迪告别赛金华站正式启动。

为了在金华举办这场赛事,我们一个月几乎天天待在金华,跑遍了所有相关部门,从陌生到熟悉,从冷淡到支持。

现在,距离比赛不到一个月,但市场已给了我们信心:金华体育中心的篮球馆为我们打开了大门,第一天门票预售就卖出了1000多张,占总门票数量的四分之一。

这次与麦迪约会后,猎爱公司无疑将在文化产业板块中增加赛事活动承办业务。

创业心得 把成长看成一次创业

在这次创业过程中,我们体会最深的是与公司共成长。我们很乐意把自己的成长看成一次创业,也就是说,把我们自己这个人本身,看成是一个创业公司。

在我们看来,一个人高速成

长,首先,他要有一个足够大、可发挥的平台,这个平台的资源覆盖度可以给他提供非常充足的养分,只要他想吸收养料,都可以通过这个平台去获取。这也是为什么我们会以婚姻猎头为入口的一个原因。