

游玩漓江非得坐别人的船吗?不一定

自驾船漂漓江,跟我来

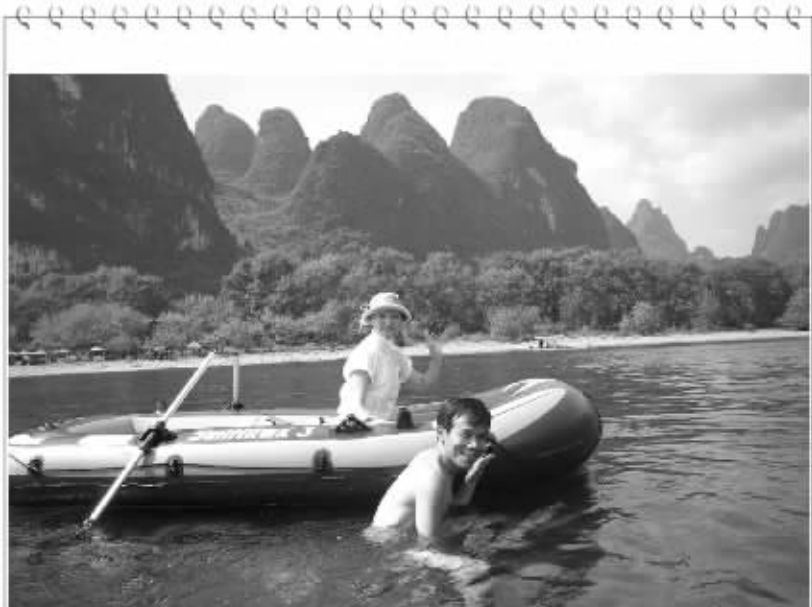
华声户外招募驴友下周末漓江漂流



桂林山水甲天下,漓江的风光更是桂林山水的精华,平时去桂林泛舟漓江是一种享受,不过坐在轮船或者带动力的竹筏上,感觉美景总是匆匆而过,是不是可以随心所欲,看到美景的时候停下来好好欣赏;看到醉人的江水可以下去游个泳呢?可以,就在下周。6月24日-26日,华声户外将组织驴友前往漓江自驾充气漂流艇泛舟漓江,活动目前已开始接受报名。

“游漓江最常见的办法是成群结队地坐上机动船,在马达的轰鸣声中走马观花、蜻蜓点水地一掠而过。现在,我们的主张是:自带漂流艇,顺江而下,深度感触奇山异水。曾经这么游过漓江的人有多少?屈指可数。”本次活动领队“大致若驴”这样解释自己的初衷。本次活动充满了野趣,25日中午过了兴坪后江面上的机动船只减少,傍晚找一个荒无人烟的草滩埋锅造饭。饭后夜漂漓江,记者去年有幸去过,那种感觉相当美妙,感觉漓江只为你而存在,感觉天地间只剩下你一个人,行到静水处,你甚至可以停下桨,荡漾在江心美美地睡一觉。需要提醒的是,本次活动行程约50公里,全程露营,需要一定的体能,如果你身体状况欠佳,而且希望住店,这个活动并不适合你。

■记者 刘涛



漓江碧水让驴友忍不住下水游泳。

小贴士

活动时间:6月24日14:00出发,26日午饭后返回长沙。

注意事项:本次活动为自驾船,参与人员可联系有船的驴友混船,也可至华声户外基地购买或租用船只。本次活动拒绝体重超过80公斤且不会划船者报名。

活动费用:AA制。

活动及报名详情请登录<http://ent.voc.com.cn>,进入“动在长沙”版块,点击相关主题帖查看

好玩团

马拉河 人体漂流

发起人:爬山虎瓦力

活动时间:6月24日19:30出发,26日午餐后返回。

活动简介:25日14:00至洞潭水库上游,洞渡一公里,26日溯溪下行。

活动费用:AA制。

新播客

6月15日(周三)

19:30 东亚男篮锦标赛决赛 CCTV5

6月16日(周四)

08:50 南美解放者杯决赛第一回合

佩纳罗尔VS桑托斯

上海体育

鲍春来或在2013年退役

近日,湘籍羽毛球名将鲍春来在接受采访的时候给出了自己大概的退役时间,“退役这个事情是每一个运动员都不得不面对的问题,没有人可以打一辈子。该来的总会来,现在只要做好自己就好了。如果可以的话,我会选择坚持到2013年全运会结束。反正2016年的奥运会我是不会去想了,呵呵。”至于退役之后干什么,鲍春来表示选择很多,“比如到大学里去读书,唱唱歌,进军演艺圈也不是没有可能。”

前进湘涛

转型的湘涛赛季半程排名第11 下半赛季,坚持进攻

本报讯 6月12日晚,在本赛季中超联赛中,湖南湘涛队在客场以2:3不敌重庆队。至此,除了客场挑战北理工的比赛延后,湘涛结束了上半程的全部比赛。湘涛队取得2胜5平5负的战绩,目前积11分排名第11,与上赛季相比差距比较大。这种差别出现源于湘涛队本赛季改变了战术,更注重进攻,在防守上有些削弱。主教练张旭介绍,球队上赛季秀场均射门不到6次,本赛季超过了10次。虽然目前成绩不佳,但湘涛俱乐部认为可以接受,“这是成长必须付出的代价。”总经理李京曼说。她表示,球队并不会因此放弃现在的打法,“一支球队想要取得好成绩,不可能总是防守反击,我们会坚持自己的打法,并相信下半赛季球队的表现会更好。”

■记者 刘涛

房产电商试水 善泳者步步为赢

买过二手房的人相信都会经历以下几个情感阶段:选房焦急交加—因为网上房源信息多半不真实,看到合适房源满心欢喜,结果不是已经卖完了,就是实际的船要高出很多;看房身心疲惫—满城跑不脱,还有被房东放鸽子;购房随心所欲—好不容易到了成交阶段,还要受到诚信的考验,看看电视上无数的二手房纠纷报道吧……

6月10日,华声房产网正式上线推出二手房网上交易,针对二手房网上交易信息发布等众多环节与自建具有有效解决方案,并全面推出二手房电子商务新模式。该模式共推出22套二手房房源,涵盖住宅、商铺、别墅等多种业态。其中最具性价比的网上竞买模式将在小产权房交易“0元底价竞拍”;其余采用设定起拍价和最高报价的竞拍模式。

创新二手房交易模式

据了解,二手房网上交易是房产买卖双方通过互联网平台,信息透明、服务专业经纪人,在交易提供担保三方监督,通过网上竞价方式达成买卖交易的一系列全新商业模式。其与传统二手房交易模式具有四项区别:第一,信息透明,买卖双方可实时查看;其次,二手房网上交易是一个公平交易平台,所有信息真实有效,买卖双方在一个公平、信息透明、真实的环境下进行交易;第三,通过技术手段实现快捷透明交易流程,通过文字、图片、视频等多维度展示房屋信息,费用,参与网上竞价价格,按照网上竞价方式达成,买卖双方最低成交价才最高成交价,竞价方在价格区间内自由出价,出价最高,取二手房成交价最高;最后,作为网上交易规则的参与者,将对所有经纪公司提供开放,实现经纪行业互联互通,良性竞争共赢共赢。

房产电子商务正当时

对比几家房产电商的开拓者,除了价格战,一起吃螃蟹的劲头,在平台建设、交易模式、商业模式等方面,谁更成熟谁更专业,谁就成了房地产经纪电子商务的赢家。

4月15日与5000名用户合作,首次实现了线下房地产业的全网联动交易。5月15日,华声房产网与5000名用户进行了第二次合作,举办了金凤、马家桥、白鹤等多种业态,以及别墅和11种户型方式,共有1561人报名参与,152人竞拍成交,成交金额1.36亿元。5月22日,新洲华府与上海一家人联手,推出了两个新玩法:房产拍卖和网上竞拍,共有108人竞拍成交,成交金额1.19亿元,196人参与竞拍成交。

在上一家大卖场竞拍后的第二天,5月29日,个性时尚的大事项目讲成成为中国房产电子商务网上专卖店,当天下午16:00分通过网络交易平台卖了139套,总成交额1.1亿。从6月1日开始,5000名用户第二期,为华声房产网三大项目,上海“0元”二手房竞拍入驻……

可以看出,华声房产网步步为营,扎实的在房产电子商务中运营,并逐步实现每一次合作,均有房产电子商务进行一次创新的尝试与探讨。

进军房产电子商务的几个关键因素

房产电子商务负责人表示,在房产电子商务初期,盈利绝对不是首要目的,更切为了电子商务而电子商务,而是顺应互联网的发展趋势,通过成熟的客户渠道,领先的技术手段来推动房地产电子商务的发展。

在专业与技术方面,华声房产网区别于其他网络媒体的大特征,是它的线下服务团队的支持。中房信不仅是一个互联网公司,还有专业的信息营销机构,拥有中国最强大的人地、数据、客源和客群,拥有丰富的房产报告与数据对比,房产电商还有一个不容忽视的关键环节:线下服务。而中房信强大的线下团队,又不容错过的拥有了初期阶段房产电子商务运营的线下服务环节。

房地产是最后一个进入电子商务领域的产业,未来还会遇到重重的阻力与困难。但以华声房产网为代表的先行者,只要能够坚持,在激烈的竞争中,不断发现问题的解决办法,不断完善互联网技术到网络和线下体系与房地产各界一起探索更多的电子商务模式,相信房产电子商务会有一个可观的未来。

当然,这可不是一个“水很深”的行业,不善游泳者,不能盲目下水。亲们看,切忌盲目跟风。

