

明天迎来车牌新政 落地”后第一拍 预计竞拍人数超上月 价格看跌者多



国拍行门口不少代客拍牌的黄牛忙着拉生意。

本报记者 贺佳颖 摄

本报讯 记者 马钰 本月私车额度投标拍卖将于本周六正式开拍。经过今年前5个月,“坐火箭”般地上涨,终于6月份出台的“沪牌四条”政策大发神威,上个月沪牌大跌8200元,最低成交价降至55800元。本月的投放额度同上月一样,仍然是9500辆。大部分人认为,上海牌照三年内不能转让的新政落地,将导致车牌价格下跌。而部分业内人士表示,本月价格可能在上个月的基础上浮动千元左右。

计大概这次26000多人参与拍卖,比上个月多2000人,而本月投放的额度也是最大的,9500辆。再加上最新政策的出台,估计还是跌。”

拍牌人数决定是涨是跌
记者采访获悉,目前,二手车牌叫价在5.8万左右,价格比月初的6万多有所下滑,并且越临近拍牌,越有下行趋势,据业内人士介绍,“交易极度清淡”。

据分析,这主要是因为各方都处在观望中。其一,虽然近日上海出台了“新增机动车额度启用后3年内不予过户”的政策,但目前实施细则还没有出台,究竟如何操作有待明朗;其二,上月上海私车牌照价格有所回落,6月平均成交价降至58227元,而对于本月价格走势如何,许多人心里没底。

一名在国拍行外代客拍牌的黄牛却并不认同,“虽然目前市场普遍对本月的成交价格看跌,但我认为本月的牌照估价和上个月差别不大,甚至会有所上涨。”这名黄牛表示,上月沪牌价格大幅下跌肯定会吸引一批新的拍牌者,僧多粥少,刚需会推动价格提升。“虽然上海牌照的总体趋势肯定是涨的,但这个月应该不会一下子大涨,再过一个月就很难说了。”

对于本月私车额度,奥迪4S店经理认为,还得看供求情况,若是大家都对本月价格看跌,那肯定会涌入很多人参加。若是刚性需求很高,不涨也得涨。“七月份汽车销售市场不是最佳,我们预计可能会在上个月的基础上有千元上下的浮动。”

新政落地 拍牌者可能增多

这两天,位于福州路上的国拍行门前人头攒动,车牌照代拍中介忙得热火朝天,一见到有购买标书的人出来,他们就赶忙上前拉生意。记者了解到,本月代拍中介的生意特别火爆,有的甚至已经忙不过来了。

国拍中心工作人员介绍说,这两天前来购买标书的人络绎不绝,估计本月竞拍者的数量应该会超过上月。6月份牌照价格大跌,买主们自然是希望能借这个势头在这个月拍到一个好价钱。在国拍行门口咨询代客拍牌的黄牛的薛女士表示,这个月应该是个拍牌的好机会。“上个月跌了8000多,这个月肯定也涨不了多少的。”

但也有人有别的想法,一旁的董先生则是认为再过两个月就是国庆节了,要出门的人肯定不在少数,而临时牌照最多只能用3个月,所以认为这个月拍的人会非常多而影响价钱。

多数竞拍者认为,上海交通部门近日出台的四项举措,尤其是车牌三年之内不能转让的新政,可能会让本月车牌价格下跌。“据我们估

申城今再逼近高温线 未来7天 本市将晴热少雨

想必大家已“嗅”到伏天初期第一波高温的味道。昨天本市回归夏日暑性,34.4℃的最高温已较前天大幅提高,烫醒了还沉醉在7月17日26.9℃最高温而不能自拔的人们。受副热带高压边缘影响,今天仍以多云天气为主,气温继续维持在34℃上下。这个双休日开始,上海转受副热带高压控制,未来5至7天将维持晴热少雨天气,不过出现酷暑天气的概率较小,基本在35℃左右。

随着副热带高压逐渐加强西伸,上海这两天处在副热带高压和云雨带的边缘,因此今天还会以多云天气为主。不过今天午后到上半夜,一些地方可能会出现短时阵雨或雷雨天气,市民需多关注临近天气预报,以免不幸“中招”。

气象部门预计,从本周末开始,上海转受副热带高压控制,未来5至7天将维持晴热少雨天气,最高温度在35~36℃左右。不过市气象局首席服务官满莉萍表示,由于副热带高压位置偏北,本市主要受副高南侧南到东南气流影响,因此出现37至38℃高温酷暑天气的可能性较小。虽然民间百姓说的“苦夏”就在此时,然而就是这难熬的30天,正是对各种慢性的“冬

病”治疗的最佳时机。昨日记者在医院看到,不少患有哮喘、过敏性鼻炎、关节炎等疾病的市民都排队就诊,据说这叫“冬病夏治”。有人就根据经验表示,像寒性腹泻、干眼症、类风湿等病状近日就诊乃上佳之选。 记者 俞轲岭

今天 多云午后 局部雷阵雨 27℃~34℃	
明天 多云 27℃~35℃	
后天 晴到多云 28℃~36℃	

《活动征集令

“ 四国大战 ”下周日开赛 怀旧的你 ,快来报名吧

6月初夏的弓弦之声尚在耳畔,我们又要在昏昏欲睡的盛夏,给白领带来振奋精神的“竞技大餐”。这次我们的战场换到了室内桌面,摊开平面的棋盘,展开齐整的军容,点燃智慧的“硝烟”——本报携手体育彩票中心举办的“健体奥运年 喝彩新生活”免费白领系列公益活动的第二场:“步步为营 人生赢家”白领四国大战比赛即将于7月29日开打。即日起开始接受报名,报名全免费,并有丰厚奖励等待参赛者。

随着一代代少年成长为青年,他们离开了校园,离开了童年的乐园,一批批走进社会,并被新生活分割在天南海北,再加上网络时代的兴起,轻易勾起了人的惰性,淡化了对虚拟世界以外事物的激情,传统的“老友记”开始越写越短,偶尔聚会的怀旧方式也在渐行渐远。

我们结交新的圈子,接触新的领域,网游、健身房、美食、旅行、爱车、数码产品、恋爱……我们谈论的话题也在不断“变潮”、翻新,没有一定的触发机制,我们已不习惯在飞快的生活节奏下倏然回首,回望那些曾遗忘在岁月角落里的种种,包括那一页页已经泛黄、记录着只属于某个年代

的最朴实却最精彩的青涩乐章。

翻开70后80后的青涩乐章里,有这么一页:四位伙伴四面而坐,手执四种颜色的棋子,模拟着战争时代的尔虞我诈,排兵布阵,运筹帷幄。“司令立角!工兵飞炸!抢占中营……”这些熟悉的棋盘术语,是许多男生们学生时代的珍贵回忆。同学家、学校课桌上、寝室里,都曾是我们“年轻的战场”,夏天,在弄堂口搬出个八仙桌,配几个方凳子就能凑成一桌,乘凉居民三五分钟就能围起规模,人气丝毫不亚于象棋和扑克牌局。

重拾四国大战军棋的乐趣,欢迎来报名参加我们的免费白领系列公益活动第二场的四国大战比赛!

报名方式如下:拨打报名热线 61933111;登录新浪微博私信@青年报微生活 或 腾讯微博私信@微生活。

比赛规模将为8组(每组2人),进行单场淘汰制决出冠军,奖金为冠军500元,亚军300元,季军200元。参赛名额早报早得,报完为止。

活动地点:打浦桥社区文化活动中心(蒙自路223号)咖啡吧。 记者 赵一智

《你可能感兴趣的

麦当劳开启精彩奥运体验

记者 陈臻 提醒:奥运会的全球合作伙伴和官方合作餐厅的麦当劳昨天在上海开启“奥运麦乐体验”活动,通过充满英伦气息的奥运主题旗舰店餐厅、“奥运赢冠军”手机APP游戏等让奥运迷们零距离体验奥运冠军精神和劲爆激情。今年麦当劳带来的精彩奥运体验中包括各

具特色的奥运主题活动。顾客可以在24小时餐厅内零时差欣赏奥运赛事直播,还能品尝英伦风味双层牛堡、英伦风味五色嫩鸡卷、全新脆香鸡球等食物。另外,顾客还能下载“奥运赢冠军”手机APP游戏,玩游戏就有机会获得中国奥运冠军的冠军龙服作为奖励。

腾讯2年打造不可复制的企业QQ模式

7月12日,在深圳腾讯大厦,腾讯企业QQ(http://b.qq.com/)举行了以“携手成长跨越未来”为主题的“腾讯企业QQ2012上半年经销商大会”,携手全国近百位经销商一同探讨企业QQ在产品研发、推广和销售中面临的机遇和挑战。今年是腾讯企业QQ具有里程碑意义的一年——截止至2012年6月,腾讯企业QQ在线400/800 2.0版本正式销售2周年,销售额已经达到去年同期的3倍,企业QQ为10万多家企业有效解决了内部通讯混乱、员工管理无序、业务资料流失等问题。回首腾讯企业QQ5年来的发展历程,企业级IM工具将成为腾讯企业产品下一个盈利点。综合来看,企业QQ主要有以下一些不可复制的模式。

企业QQ打通个人QQ管理模式
2007年腾讯企业QQ正式上线,2010年腾讯企业QQ在线400/800 2.0版本正式销售,2012年企业QQ办公版重磅亮相,突袭企业办公IM市场,并获得叫好又叫座的业绩。短短5年,腾讯企业QQ飞速成长,为近十万大中小企业客户带来了全新的基于用户管理和企业社区管理模式的企业IM产品。

腾讯SNG即通综合部助理总经理姚欣瑜在经销商大会中说到,腾讯公司的战略重组对企业QQ未来的战略发展非常有利。企业QQ与个人QQ、QZone等核心产品一同归入社交网络事业群(SNG),企业QQ背靠7亿个人QQ用户资源,拥有任何一家企业即时通讯竞争对手都无法比拟的优势。在这个资源的背后是海量的数据和有针对性的营销策略和投放策略,这将是中小企业选择企业QQ重要的附加值。

企业QQ打通企业用户沟通模式
腾讯对于对企业级市场非常重视,上线至今企业QQ已经投入超过200人的技术研发和市场团队,每年投入约3亿元规模的资金来进行企业级应用的研发、测试、运营以及推广。针对经销商和企业客户,企业QQ也有自己的一套扶持和激励政策,不但为经销商和企业客户提

供114聚惠平台服务(http://114.qq.com),还有针对性地为企业QQ用户提供引流服务。

最近在腾讯QQ“查找联系人”面板上新增加了“找企业”页面,这意味着7亿用户随时都能触及及被找的企业QQ用户。在这个“找企业”页面上线后1周,平均帮助知名企业用户新增50倍的QQ好友。以戴尔(中国)有限公司为例,仅被推荐一个月,就平均每周为戴尔带来30万QQ用户。这说明,中国网民们已经养成在线咨询的习惯,企业QQ拥有这股强大的力量,可以帮助需要进行二次营销的企业从幕后走向幕前,直接面对目标消费者。

不可复制的企业QQ关系网
企业QQ拥有领先行业的技术和用户关系网。在技术上,企业QQ拥有两大绝对优势。一方面,不同于一般企业IM,企业QQ更重视对用户信息的处理,可以基于QQ用户特征、历史行为并综合企业的特征等数据,利用行业领先的多种规则和“挖掘算法组合推荐”技术,将企业精准推荐给QQ用户,并可根据用户习惯变更对搜索结果进行优调。另一方面,相比与同类产品,企业QQ面向的是7亿活跃QQ用户,数据规模的优势绝非一般产品可以比。

而关系网的优势就更不用说了,腾讯QQ凭借强大的用户关系网,能够帮助企业迅速地触达用户。

企业QQ将自身拥有的两大优势打通,利用领先的技术和巨大的用户关系网为企业用户打造专业、高效、安全和可管理的企业通讯平台。使企业QQ和个人QQ用户之间的沟通几乎没有迁移成本,节约了企业和用户的时间和资源。

可以预见在不久的将来,拥有巨大资源和优势的企业QQ将会成为企业级市场中最专业、高效、安全、可管理的企业即时通讯工具。在未来3-5年,腾讯的企业级应用上的营收数字预计将达到50亿元的规模,成为企业市场上的“龙头老大”。