

证券代码: 603078 证券简称: 火炬电子 公告编号: 2016-005

福建火炬电子科技股份有限公司关于收到《中国证监会行政许可项目审查反馈意见通知书》的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

福建火炬电子科技股份有限公司(以下简称“公司”)近日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)出具的《中国证监会行政许可项目审查反馈意见通知书》(153813号),中国证监会依法对我公司提交的《福建火炬电子科技股份有限公司非公开发行股票申请文件》进行了审查,现需要公司就有关问题作出书面说明和解释,并在30日内向中国证监会行政许可项目审查部门提交书面回复意见。

公司将与相关中介机构按照通知书的要求准备相关材料,在规定的期限内报送中国证监会行政许可审查部门。

公司本次非公开发行股票尚需获得中国证监会核准,公司将根据审核进展情况,及时履行信息披露义务,请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

福建火炬电子科技股份有限公司董事会
二〇一六年二月四日

证券代码: 002125 证券简称: 湘潭电化 公告编号: 2016-009

湘潭电化科技股份有限公司关于控股股东停止融资融券业务的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2016年1月17日,湘潭电化科技股份有限公司(以下简称“公司”)披露了《关于控股股东开展融资融券业务的公告》(公告编号:2014-073);湘潭电化集团有限公司(以下简称“电化集团”)因与方正证券股份有限公司(以下简称“方正证券”)开展融资融券业务,将所持公司股份限售流通7,500,000股用于方正证券客户信用交易担保证券账户中,上述股份自股本变更登记之日起冻结。

2016年11月11日,公司披露了《关于控股股东开展融资融券业务的公告》(公告编号:2014-080);电化集团因与方正证券开展融资融券业务,将所持公司无限售流通股11,000,000股用于方正证券客户信用交易担保证券账户中,上述股份的所有权未发生转移。

近日,公司接到电化集团的通知,电化集团已将原持方正证券客户信用担保账户中的本公司股份18,500,000股全部购回其融资融券股票,停止了融资融券业务。

截至本公告日,电化集团直接持有本公司股份73,751,800股,占公司总股本的34.14%;其中,累计存放于客户信用交易担保账户的股份数为0股;累计质押担保18,200,000股,占公司总股本的8.43%。

特此公告。

湘潭电化科技股份有限公司董事会
二〇一六年二月三日

证券代码: 002610 证券简称: 爱康科技 公告编号: 2016-20

江苏爱康科技股份有限公司关于实际控制人增持公司股份的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏爱康科技股份有限公司(以下简称“公司”)董事长、实际控制人邹承慧先生于2016年1月27日至2016年1月28日、2016年1月29日、2016年2月1日通过二级市场分别增持公司股份1,097,200股,1,619,324股,530,500股,521,400股,占公司总股本的0.905198%。

2016年2月3日,公司接到邹承慧先生的通知,基于公司良好的基本面及对未来发展的充足信心,邹承慧先生于当日通过深圳证券交易所以交易系统增持公司股份,现将有关情况公告如下:

一、本次增持情况

1. 增持人

公司实际控制人邹承慧先生。

2. 增持目的及计划

鉴于近期市场非理性下跌及公司良好的基本面的判断,邹承慧先生决定增持公司股份,以维护市场稳定、促进公司持续稳定健康发展和维护中小股东利益,增持资金来源为自筹资金。

3. 本次增持具体情况

2016年2月3日,邹承慧先生通过深圳证券交易所交易系统二级市场共计增持公司股份510000股,占公司总股本的0.704%,增持均价9.88元/股,成交金额544723元。

4. 本次增持增持后持股情况

增持前邹承慧先生持有本公司股票29,950,960股,占公司总股本的41.311%;本次增持后,邹承慧先生共持有公司股份30461560股,占公司总股本的94.2015%。

5. 增持前邹承慧先生及其一致行动人江苏爱康实业集团有限公司、爱康国际控股有限公司、江阴爱康投资有限公司合计持有本公司股份40.232%,本次增持后合计持有本公司股份40.3024%。

二、有关承诺

邹承慧先生承诺将遵守中国证监会、深圳证券交易所有关法律、法规及规范性文件的相关规定,在增持行为完成后的6个月内不减持其所持有的公司股份。

三、其他说明

1. 本次增持符合《公司法》、《证券法》、《上市公司收购管理办法》以及中国证监会《关于上市公司大股东及董事、监事、高级管理人员增持本公司股票相关事项的通知》(证

证券代码: 002610 证券简称: 爱康科技 公告编号: 2016-21

江苏爱康科技股份有限公司关于实际控制人为集团全体员工增持公司股份提供收益保证的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏爱康科技股份有限公司(以下简称“公司”)董事长、实际控制人邹承慧先生于2016年2月3日收到公司实际控制人、董事长兼兼总经理邹承慧先生提交的《为集团全体员工增持公司股份提供收益保证的决定》,具体内容如下:

即将到会的2016年是爱康科技成立十周年,十年来爱康科技持续健康的发展得益于所有爱康人不懈的努力和持续的创新精神。值此新年来临之际,基于近期股市非理性下跌,爱康科技股票投资价值凸显,为维护市场稳定并作为爱康人辛勤工作的新年贺礼,本人决定:

凡2016年2月4日-2月29日期间,爱康科技及其全资或控股子公司、孙公司、及控股股东一致行动人下属企业的全体在职员工(以上统称“爱康集团”),通过二级市场买入爱康科技股票,连续持有12个月以上并且在职,若因增持爱康科技股票产生的亏损,由本人予以补偿;收益则归员工个人所有。

本次决定仅仅代表邹承慧先生的个人意见,并非董事会决议,敬请广大投资者注意投资风险。公司特别提示:公司董监高人员如果增持公司股份,还需要遵守《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等相关规定。

特此公告!

江苏爱康科技股份有限公司董事会
二〇一六年二月四日

证券代码: 002609 证券简称: 捷顺科技 公告编号: 2016-015

深圳市捷顺科技实业股份有限公司第三届董事会第三十一次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市捷顺科技实业股份有限公司(以下简称“公司”)第三届董事会第三十一次会议于2016年2月3日以现场加通讯表决方式召开。召开本次会议的通知及会议资料于2016年1月20日以直接送达或电子邮件方式送达各位董事,应参加表决的董事9名,实际参加表决的董事9名。会议的召开符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。会议经过表决形成,做出如下决议:

一、会议审议通过《关于非公开发行股票摊薄即期回报及填补回报措施的议案》,其中0票赞成、0票反对、0票弃权。

二、为落实《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》(国发[2014]17号)和《国务院办公厅关于进一步支持上市公司中小投资者合法权益保护工作的意见》(国办发[2013]110号),保障中小投资者知情权、参与权、决策权等权利,公司根据中国证监会《关于上市公司进一步落实上市公司治理准则的指导意见》(证监会公告[2015]81号)的相关规定,就本次非公开发行股票摊薄即期回报的影响进行了认真分析,制定了填补回报措施的相关承诺,全体董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定,对公司填补回报措施能够得到有效履行作出了相关的承诺。

该议案尚需提交股东大会审议。

具体内容详见公司于2016年2月3日刊登于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于召开2016年非公开发行股票摊薄即期回报及填补回报措施的公告》。

二、会议审议通过《关于召开2016年第一次临时股东大会的通知》,其中0票赞成、0票反对、0票弃权。

同意于2016年2月23日召开2016年第一次临时股东大会。

具体内容详见公司于2016年2月3日刊登于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于召开2016年第一次临时股东大会的通知》。

三、备查文件

1. 公司第三届董事会第三十一次会议决议。

特此公告。

证券代码: 002609 证券简称: 捷顺科技 公告编号: 2016-016

深圳市捷顺科技实业股份有限公司关于非公开发行股票摊薄即期回报及填补回报措施的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市捷顺科技实业股份有限公司(以下简称“捷顺科技”或“公司”)于2015年10月12日召开的第二届董事会第三十一次会议、2015年11月20日召开的2015年第二次临时股东大会审议通过了《关于非公开发行股票》(以下简称“本次发行”)的决议议案。根据《国务院办公厅关于进一步支持上市公司中小投资者合法权益保护工作的意见》(国办发[2013]110号)、证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》(证监会公告[2015]31号)等文件的相关规定,公司就本次非公开发行股票事宜对即期回报摊薄的影响进行了分析并提出了具体的填补回报措施,相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出了承诺,具体如下:

一、本次非公开发行股票对公司每股收益的影响

(一)主要假设及说明

1、截至2015年12月31日,公司经工商登记登记的总股本为601,041,622股,本次发行后股份数量不超过66,666,667股(含66,666,667股),假设本次发行66,666,667股,发行完成后公司总股本将增至667,708,289股;

2、本次非公开发行股票于2016年6月底完成(该完成时间仅为估计,最终以中国证监会核准发行和实际发行完成时间为准);

3、假设本次发行募集资金净额为100,000.00万元,暂不考虑发行费用;

4、根据公司于2015年第三季度报告中对2015年度经营业绩的预计,2015年度归属于上市公司股东的净利润变动幅度为5%至20%,假设2015年度归属于上市公司股东的净利润和2015年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润的增长率均为业绩预测区间的中位数5%,则2015年预计归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为13,211.26万元。同时,假设2016年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别较2015年持平、上升5%、上升10%;

5、测算时未考虑募集资金到账后,对公司生产经营、财务状况(如财务费用、投资收益)等的影响;

6、在预测2016年度经营业绩时,仅考虑本次发行对股本的影响;

7、上述假设仅用于测算本次非公开发行股票摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响,不代表公司对2015年、2016年经营业绩及趋势的判断,亦不构成盈利预测。投资者不应据此进行投资决策,投资者据此进行投资决策造成损失的,公司不承担赔偿责任。

(二)本次发行对每股收益的影响情况

基于上述发行摊薄即期回报对公司每股收益的影响,具体情况如下:

项目	2015.12.31	2016.12.31	本次发行前	本次发行后
总股本(万股)	60,104.16	60,104.16	66,770.83	
假设1:假设2015年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为13,211.26万元,2016年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与2015年持平。				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(万元)	13,211.26	13,211.26	13,211.26	13,211.26
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元)	0.22	0.22	0.22	0.21
扣除非经常性损益后的稀释每股收益(元)	0.22	0.22	0.22	0.21
假设2:假设2015年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为13,211.26万元,2016年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较2015年上升5%。				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(万元)	13,211.26	13,871.82	13,871.82	
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元)	0.22	0.23	0.23	0.22
扣除非经常性损益后的稀释每股收益(元)	0.22	0.23	0.23	0.22
假设3:假设2015年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为13,211.26万元,2016年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较2015年上升10%。				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(万元)	13,211.26	14,532.39	14,532.39	
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元)	0.22	0.24	0.24	0.23
扣除非经常性损益后的稀释每股收益(元)	0.22	0.24	0.24	0.23

注:上表数据为根据相关假设条件计算得出。

二、关于本次发行摊薄即期回报的情况风险提示

本次非公开发行完成后,随着募集资金到位,公司的总股本和净资产均有一定幅度的增长。但由于募投项目的建成产生效益需要一定的时间,相关利益在短期难以全部释放。因此,根据上述测算,在公司股本增加的情况下,若公司净利润未能获得相应幅度的增长,公司将面临每股收益在短期下降的风险,特此提醒投资者关注本次非公开发行可能摊薄即期回报的风险。

(一)本次非公开发行的必要性和合理性、募集资金投资项目与公司现有业务的关系及公司从事募投项目在人员、技术、市场等方面的储备情况

公司本次非公开发行股票拟募集资金总额不超过100,000.00万元,扣除发行费用后投入以下项目:

单位:万元

证券代码: 002353 证券简称: 杰瑞股份 公告编号: 2016-014

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司关于公司控股股东部分股份解除质押的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2016年2月3日,烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司(以下简称“公司”)收到控股股东刘贞峰先生关于部分股份解除质押的通知,现将有关事项公告如下:

为支持公司“奋斗目标”员工持股计划长期借款需要,2015年2月12日及2016年1月13日公司控股股东刘贞峰先生将持有的本公司无限售流通股1000万股、200万股合计1,200万股(占公司总股本的1.25%)质押给齐鲁证券(上海)资产管理有限公司进行融资融券,质押到期日为2016年2月2日(以下简称“前述质押”)。前述质押事项详见公司于2015年2月14日、2016年1月14日披露于巨潮资讯网的2015-014号、2016-003号公告。

因前述质押借款6268000股借款本息已还清,鉴于上述情况,2016年2月3日,刘贞峰先生将前述质押的1200万股(占公司总股本的1.25%)办理了股票质押回购交易和解除质押手续。

截至本公告披露日,刘贞峰先生持有公司股份12,150.73万股,占公司总股本的12.69%,刘贞峰先生持有处于质押状态公司股份累计6000万股,占公司总股本的60.84%。

特此公告。

烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司董事会
2016年2月3日

证券代码: 002610 证券简称: 爱康科技 公告编号: 2016-22

江苏爱康科技股份有限公司关于实际控制人为集团全体员工增持公司股份提供收益保证的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏爱康科技股份有限公司(以下简称“公司”)董事长、实际控制人邹承慧先生于2016年2月3日收到公司实际控制人、董事长兼兼总经理邹承慧先生提交的《为集团全体员工增持公司股份提供收益保证的决定》,具体内容如下:

即将到会的2016年是爱康科技成立十周年,十年来爱康科技持续健康的发展得益于所有爱康人不懈的努力和持续的创新精神。值此新年来临之际,基于近期股市非理性下跌,爱康科技股票投资价值凸显,为维护市场稳定并作为爱康人辛勤工作的新年贺礼,本人决定:

凡2016年2月4日-2月29日期间,爱康科技及其全资或控股子公司、孙公司、及控股股东一致行动人下属企业的全体在职员工(以上统称“爱康集团”),通过二级市场买入爱康科技股票,连续持有12个月以上并且在职,若因增持爱康科技股票产生的亏损,由本人予以补偿;收益则归员工个人所有。

本次决定仅仅代表邹承慧先生的个人意见,并非董事会决议,敬请广大投资者注意投资风险。公司特别提示:公司董监高人员如果增持公司股份,还需要遵守《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等相关规定。

特此公告!

江苏爱康科技股份有限公司董事会
二〇一六年二月四日

证券代码: 002610 证券简称: 爱康科技 公告编号: 2016-21

江苏爱康科技股份有限公司关于实际控制人为集团全体员工增持公司股份提供收益保证的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

江苏爱康科技股份有限公司(以下简称“公司”)董事长、实际控制人邹承慧先生于2016年2月3日收到公司实际控制人、董事长兼兼总经理邹承慧先生提交的《为集团全体员工增持公司股份提供收益保证的决定》,具体内容如下:

即将到会的2016年是爱康科技成立十周年,十年来爱康科技持续健康的发展得益于所有爱康人不懈的努力和持续的创新精神。值此新年来临之际,基于近期股市非理性下跌,爱康科技股票投资价值凸显,为维护市场稳定并作为爱康人辛勤工作的新年贺礼,本人决定:

凡2016年2月4日-2月29日期间,爱康科技及其全资或控股子公司、孙公司、及控股股东一致行动人下属企业的全体在职员工(以上统称“爱康集团”),通过二级市场买入爱康科技股票,连续持有12个月以上并且在职,若因增持爱康科技股票产生的亏损,由本人予以补偿;收益则归员工个人所有。

本次决定仅仅代表邹承慧先生的个人意见,并非董事会决议,敬请广大投资者注意投资风险。公司特别提示:公司董监高人员如果增持公司股份,还需要遵守《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》等相关规定。

特此公告!

江苏爱康科技股份有限公司董事会
二〇一六年二月四日

证券代码: 002609 证券简称: 捷顺科技 公告编号: 2016-015

深圳市捷顺科技实业股份有限公司第三届董事会第三十一次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳市捷顺科技实业股份有限公司(以下简称“公司”)第三届董事会第三十一次会议于2016年2月3日以现场加通讯表决方式召开。召开本次会议的通知及会议资料于2016年1月20日以直接送达或电子邮件方式送达各位董事,应参加表决的董事9名,实际参加表决的董事9名。会议的召开符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。会议经过表决形成,做出如下决议:

一、会议审议通过《关于非公开发行股票摊薄即期回报及填补回报措施的议案》,其中0票赞成、0票反对、0票弃权。

二、为落实《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》(国发[2014]17号)和《国务院办公厅关于进一步支持上市公司中小投资者合法权益保护工作的意见》(国办发[2013]110号),保障中小投资者知情权、参与权、决策权等权利,公司根据中国证监会《关于上市公司进一步落实上市公司治理准则的指导意见》(证监会公告[2015]81号)的相关规定,就本次非公开发行股票摊薄即期回报的影响进行了认真分析,制定了填补回报措施的相关承诺,全体董事、高级管理人员根据中国证监会相关规定,对公司填补回报措施能够得到有效履行作出了相关的承诺。

该议案尚需提交股东大会审议。

具体内容详见公司于2016年2月3日刊登于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于召开2016年非公开发行股票摊薄即期回报及填补回报措施的公告》。

二、会议审议通过《关于召开2016年第一次临时股东大会的通知》,其中0票赞成、0票反对、0票弃权。

同意于2016年2月23日召开2016年第一次临时股东大会。

具体内容详见公司于2016年2月3日刊登于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《关于召开2016年第一次临时股东大会的通知》。

三、备查文件

1. 公司第三届董事会第三十一次会议决议。

特此公告。

序号	项目名称	项目总投资	拟投入募集资金
1	智慧停车及智慧社区运营服务平台项目	94,230.37	94,000.00
2	补充流动资金项目	6,000.00	6,000.00
	合 计	100,230.37	100,000.00

(一)本次非公开发行的必要性

1. 智慧停车及智慧社区运营服务平台项目实施

(1) 不断扩大的市场空间需求,引领行业实施

随着互联网+物流发展,交通物流行业转型升级已是大势所趋,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方和用户均能获得得到提升,公司通过成熟客户、成熟用户不断提升新客户、用户对于公司产品、服务的认可,巩固自己的竞争优势。

(2) 方便车主的生活息息相关,停车难问题也是包括车主在内的众多参与主体的一大痛点。公司发挥停车场入口优势,通过提升停车效率,能够吸引用户流量并持续保持用户粘性,为进一步发展延伸的广泛服务网络奠定基础,并通过停车场入口收集和分析车主用车数据,未来数据经营应用可创新空间广阔。此外,停车难常常困扰,能够培养车主养成习惯,构成支付与应用的生态闭环。

社区与车主衣食住行最为接近,是业主日常生活圈的交通平台和信息平台,占据了业主生活中大量的时间,是互联网连接日常生活的最佳入口。公司以社区“微支付”为切入点,占得智慧社区入口,利用社区“微支付”高频且刚需的特点,形成强大的用户粘性,在此基础上构建社区运营服务平台,对接物业管理方和用户资源,使智慧社区运营服务平台实现增值。

2. 补充流动资金项目实施的必要性

(1) 公司快速发展的经营业绩需要持续不断地投入资金,随着互联网终端设备的普及,移动互联网服务网络的渗透迅速普及化,从交通工具到人们日常生活、社交、商务活动以及企业经营的方方面面。停车及社区运营平台作为直接面向用户,不局限于行业内的互联网继续快速发展,还吸引众多互联网企业跨界进入该领域,加剧竞争,冲击传统经营模式。而无论外部环境如何变化,服务好客户、深化与客户合作始终是经营发展的根本。在“互联网+”的时代背景下,公司立足于为客户提供优质服务、通过成熟客户来成就自己的理念,通过全面推广“智慧停车+互联网”战略,将物业管理公司管理范围、项目、人员接入网络的一智慧管理平台,帮助物业管理公司实现集中管理、降本增效、精准营销,并实现与业主的互动、良性互动,提高物业管理公司的服务水平、管理效率及经济效益。通过为车主提供多种增值服务以协助车主提升物业管理能力,打造物业内部及周边辐射经营能力,进而提高整个行业的服务质量和物业价值。物业管理方