

集采的股票有哪些|三维通信还能持有吗？主力资金卖出多不多？-股识吧

一、600747最新股评

继续持有，在16元处卖出

二、“反向定制”能走多远

记者：近日，某机构联手国内外旅游局、航空公司发布了“反向定制”旅游产品。如海南航空(600221，股吧)从北京往返芝加哥的“10天机票+1晚酒店”自由行，全程仅4999元人民币。

海南航空、Brand USA美国国家旅游局马萨诸塞州旅游局参与开发的系列“反向定制”旅游产品不久也将上线。

“反向定制”通常是指通过聚集数量庞大的用户，向商家集中采购的行为。

“反向定制”是基于大数据来统计客户的偏好，并设计出相应的产品。

您怎么看这一举措，是否仅仅只是一个噱头？

吴友俊：“反向定制”是刚出来的新名词，没有太多的解释，各有各的理解。

从定制来讲，卖的不是一种产品，而是一种服务，不是订订机票、订订酒店，而是给客户定制旅行的体验，机票、酒店只是其中的一个元素而已。

定制的核心是把有利的元素组合起来，让客户有愉悦的旅行体验。

魏光谱：从B2C到C2B，“反向定制”的根本特点，一是将定价权从供应商向零售商转移；

二是消费者从“商家有什么就被动买什么”到“主动要什么商家卖什么”。

不论是电商还是传统旅行社，都希望以各种方式获得更低的采购价和更好的产品，这是市场所趋。

从目前来看，“反向定制”确实给游客带来了价格上的实惠，我认可这种方式的积极面。

我认为，是否将这种方式定义为“噱头”，更要看电商以及上游供应商是否保证有盈利底线、是否保证有好的产品，如果不满足以上两点，就只是一时的噱头。

记者：传统观点认为，定制旅游是个性化、主题化鲜明的，玩的是圈子，很难标准化和批量化。

定制机构和旅行社传统的小包团与这类“反向定制”相比，有哪些不同呢？吴友俊：

而所谓的“反向定制”是通过聚集数量庞大的用户，向商家集中采购的行为，目前推出的基本是机票加酒店，自由行为主，我可以理解为这就是一种团购行为，

买的是旅行过程中的一个个元素，和携程、去哪儿等网站提供的产品没有什么区别，个人认为概念大于实质。

魏光谱：相同的是，都是根据游客需要来做非常规行程的安排。

不同的是，汇聚同样兴趣爱好者的方式和渠道不同，另外由于旅游产品具有机动搭配特点，单次具有千人客量级的电商等定制机构，可能一个产品是满足一个群体70%人的出游愿望；

而一般单次在百人客量级的旅行社传统的小包团，可以满足一个团队中80%人的出游想法。

记者：这类“反向定制”产品，能走多远？传统机构的定制服务如何与电商的“反向定制”结合，才能更好地提升订单转化率和购买群体持续性？魏光谱：确实，将旅游产品一成不变地展现给消费者这种典型的产品驱动营销模式，在互联网时代显然已经OUT了。

对于旅行社而言，不论是定制包团部还是营销部门的类“反向定制”服务，我们看到的价值，一方面是庞大的客量，从而可以得到更优惠的采购价格；

而更重要的是从各具特色的个性化“反向定制”需求中，发现更符合市场需要的宣传导向、产品组合、过程服务和价值延伸。

吴友俊：商家只是一个传递产品服务的纽带，现在资讯是发达的，客户是精明的，做好产品本身才能稳住客户群体，才能走得远。

三、请分析一下002089新海宜

继续持有，在16元处卖出

四、珠海世纪鼎利通信科技股份有限公司怎么样

还不错的一家高科技公司！公司为一家国内领先的移动通信网络优化方案综合供应商。

公司既为电信运营商和电信设备供应商提供高技术含量的移动通信网络优化测试分析系统，同时亦为电信运营商提供“一站式”的移动通信网络优化服务。

公司拥有齐全的产品线，自主开发能力居行业前列，产品涵盖2G、2.5G、3G的GSM/GPRS/EDGE/WCDMA/HSPA、CDMA1X/EvDo、TD-SCDMA/HSDPA等多种技术制式的测试优化产品，产品在中国移动、中国联通、中国电信的二十多个省市公司得到应用，拥有较高的市场占有率。

2022年5月，世纪鼎利荣获“二〇〇九年度珠海市十佳软件企业最具规模企业”

称号。

2022年1月，世纪鼎利（300050）在创业板成功上市，成为珠海首家创业板企业。

2009年5月，公司通过广东省高新技术企业认定；

我司自主研发的自动路测FLEET系列产品荣获国家级重点新产品称号。

2008年12月，公司新产品开发获得珠海市政府科技项目以及技术创新项目资金支持。

2008年11月，中标中国电信CDMA/EvDo路测仪表集采，并占有较高市场份额；公司参加中国电信全国第三方网络评估测试。

2008年9月，获珠海市重点企业技术中心称号。

2008年7月，中标中国移动TD-SCDMA路测仪表第二次集采。

2008年4月，鼎利通信科技（香港）有限公司成立。

2008年初，公司进行架构改革，并引入专业咨询公司进行业务流程改造。

2007年12月，成功进行股份制改造，整体变更为股份有限公司。

2007年4月，中标中国移动TD-SCDMA路测仪表第一次集采。

2006年11月，公司珠海总部新大楼启用。

2005年，推出Pilot Fleet WCDMA自动路测系统，在欧洲市场取得成功商用。

2004年，公司参加中国联通有限公司全国第三方网络评估测试。

2003年至今，公司参加中国移动集团公司全国第三方网络评估测试。

2003年至今，Pilot

Panorama成为中国移动集团公司全国第三方网络评估测试认可CDMA路测仪表。

2002年，成功地在Pilot Premier和Pilot

Panorama实现MOS测试功能，推出国内最早的MOS测试仪表。

2002年，成功推出CDMA路测软件Pilot

Panorama，该仪表推出后很快占领了国内CDMA仪表绝大多数市场，成为中国联通认可CDMA路测仪表。

2001年，Pilot Premier成为国内GSM主流路测仪表，Pilot Premier For GPRS仪表成为中国移动集团公司GPRS测试认可推荐仪表。

五、三维通信还能持有吗？主力资金卖出多不多？

该股近期流出资金已经明显减弱，震仓洗盘目的已经基本达到，今天的这个最低价应该不会再被击穿。

该股下周如果冲过25.10元则后势绝对可期，你说的26.80元的压力已经不很大了，突破该价位这次已成必然。

它的真正压力在27.48元一带，请注意防范。

当然我的这些说法，是建立在大盘止跌启稳条件下，否则也很难成立吧。
祝操作顺利。

六、600747最新股评

大显股份(600747)公司不久前增资2000万元参股大连华信信托投资股份有限公司，加上去年公司已经投资华信信托5.19%的股权，增资后占大连华信信托投资股份有限公司总股本的6.17%。

同时，我们也看到，大显股份的第二大股东正是大连华信信托。

2005年，华信信托公司利润总额6166万元，2005年末管理信托资产规模45.7亿元。

截至2006年12月末，华信信托累计管理信托资产140亿元，实力十分雄厚。

同时公司拟以每股不高于3元的价格收购沈阳新思科自动化有限公司持有的通化商业银行1500万股权，公司控股85.56%的沈阳建业股份有限公司持有沈阳建业期货经纪有限公司66.57%的股权，因而使公司具有了火爆的顷参股金融、期货题材，未来想象空间广阔。

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

nbsp ;

公司是国家重点扶持的520家国有大型企业和国家确定的CDMA手机19家定点企业之一，并与韩国泛泰株式会社合资成立大显泛泰通信公司，投资建设1000万部手机生产线。

公司还是中国联通的战略合作伙伴，是我国CDMA业务手机主要供应商之一，2004年第一个推出CDMA领域的PDA手机，2005年大显C100机型获得中国联通集采50万部订单，2006年与中国联通、高通、腾讯等企业共同推出QQ手机C300，赢得了良好的市场效应。

随着大盘在4000点以上展开新一轮强势攻击，市场呼唤新的热点来激发人气，而相比之下，3G板块由于前期并未被市场深入挖掘，涨幅滞后而后市潜力很大。大显股份作为3G板块的龙头同时又具有十足的参股金融、期货题材，因而极具想象空间。

同时绝对价格仅10元左右，在两市中已为难寻的相对低价股，而具比价优势。该股近期连续拉出小阳线，上攻欲望强烈，后市有望加速上攻，可重点关注。

参考文档

[下载：集采的股票有哪些.pdf](#)

[《三一股票分红需要持股多久》](#)

[《30万买股票能买多久》](#)

[《中泰齐富股票卖了多久可以提现》](#)

[《股票要多久才能学会》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[下载：集采的股票有哪些.doc](#)

[更多关于《集采的股票有哪些》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/53990992.html>