

公务员青年突击队事迹材料(精选5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

公务员青年突击队事迹材料篇一

东方今报记者来到“山药哥”家时，看到一家人都在院子里忙活，“山药哥”正在跟焦作市某知名商家的经理侯先生谈生意。“这两天发货供不应求，天天忙到半夜。”“山药哥”告诉记者，他10月1日开始预售，10月20日开始挖山药，一个多星期的时间，他已经卖出去了4000多斤山药。“这都得益于网络营销模式呀。”“山药哥”高兴地说。

“在我眼中，这些山药都是宝贝。但是要将山药变成‘金条，如何销售非常关键。”为了找到更大的销售平台，“山药哥”花费大量心血研究各种网络社交工具的特点。“微博的转发功能特别强大，可以用来推广产品；淘宝是个比较成熟的交易平台，可以在这里进行买卖；而微信的私密性比较强，可以通过微信为客户做后期的服务。”

据“山药哥”介绍，现在武陟县大部分种植山药的农户还停留在传统的营销模式中。“他们一般把山药批发给商贩，自己还会拉些山药上城里零售，这些方式都是比较落后的，农户并没有多大的经济效益。为了多挣钱，很多农户抢在中秋节前把还未成熟的山药挖出来卖，还有不少农户依靠多撒肥料来提高产量。”“山药哥”说，“这样整个山药市场都陷入了一个非常被动的局面，山药的价格越压越低，好多人都种不下去了。”

“山药哥”坚信生态食品是一个发展趋势，所以，他遵守农

作物的生长规律，在霜降前后才挖山药，并且提倡给山药上农家肥。“现在市场上零售的山药一般是每斤8元到10元，而我卖的价格是每斤12.8元到16.8元，由于口感好，营养丰富，回头客非常多，山药供不应求。”

除了产品好、营销渠道广，“山药哥”还有一个做生意的绝招，那就是搞好服务。记者在现场看到，“山药哥”和“山药妹”在每箱山药里都放了一双橡胶手套，一个削皮刀，一份山药食谱还有一张爱心卡片。记者发现这些爱心卡片都是“山药妹”冯方亲手写的，卡片上对顾客如何食用山药进行了温馨的提示。“这些东西我在其他商店里都没见过，就在他家看到了。”

来谈生意的侯先生说，“我在网上看到大家对‘山药哥’的评价不错，就过来看看情况，合适的话我们会展开合作。”侯先生说。

公务员青年突击队事迹材料篇二

10月26日、27日，焦作市武陟县西陶镇张武村炸开了锅。焦作市30位微博营销高手应“山药哥”赵作霖的邀请，到张武村参加“山药哥第一届网络文化山药节”。大家一起到赵作霖的12亩山药地里看山药长势，听“山药哥”讲山药的种植技巧，并卷起裤腿开展挖山药比赛，最后把挖的山药做成各种美味佳肴，共同分享收获的喜悦。当然来凑热闹的还有张武村的村民，大家对“山药哥”的做法十分好奇，但对他的选择却多了几分理解。

张武村曾经是武陟县盛产山药的村庄，赵作霖的祖祖辈辈也都是种植山药的好手。但是近年来，山药市场行情并不好，赵作霖的父母希望读大学的儿子毕业后能在城里找份不错的工作，摆脱黄土地。赵作霖2008年考入河南工程学院营销与策划专业，通过努力奋斗，他成为2008级该专业最优秀的学子，没毕业就被某中国大型快餐公司相中，开出了月工

资3000多，交纳五险一金的条件。

工作了6个月，赵作霖又跳槽到了河南省某知名传媒公司，仅仅毕业一年的他就凭借自己的实力拿到了5000元的月薪。在同学眼中，赵作霖是他们学习的榜样，而在父母的眼中，儿子安家在大城市是早晚的事。然而，就在此时，赵作霖却对父母提出了开山药店的打算，不等商量，他们就否决了儿子的想法。

“因为我学的就是营销与策划，平时就结合着自家的情况分析山药市场行情。我觉得老家的农民只会种地不会卖东西，这么好的东西就是挣不了钱。”赵作霖说，“就是因为这个情结，我决定坚持自己的想法。”赵作霖结婚后，媳妇儿冯方把自己收赵家的彩礼钱全部交给了丈夫，自己还做起了“山药妹”，帮助丈夫圆梦。2012年12月，赵作霖的网店终于开了起来。

公务员青年突击队事迹材料篇三

见到记者时，付文杰说他有一个座右铭：成功始于觉醒，态度决定命运。细心加野心，坚定了付文杰创业的决心。付文杰个子不高、微胖、敦实憨厚，打小就有很强个人号召力，像地心磁场一样，能把性格、能力各异的小伙伴们聚拢在身旁。

小打小闹恐怕难成气候，付文杰决定组建一个团队，召集有创业意向的同学一起打拼。2009年5月，团队成立，付文杰给起了个响亮大气的名字：俊杰创业者联盟。

一个月后，火炉武汉开始发威，热浪滚滚，学校的跳蚤市场如期开放，黄家湖大学城近10万人的大学生消费群体吸引了付文杰的目光。大家商议，决定抓住机会售卖大学生日常用品。初生牛犊不怕虎，本金不够生活费来凑。电风扇、凉席、蚊帐等夏日用品很快摆上摊位，薄利多销，几番买卖下来，

盈利超过万元。

暑假，在武汉组织团队开办补习班、做家教、在火车站附近卖报……创业之初，付文杰通过各种渠道拓展事业。9月，新生入校，他再次抓住商机，销售新生生活用品。钱生钱，利滚利，通过低风险的“再造血”，团队资产很快达到5万元。

就在他雄心勃勃准备大展拳脚的时候，遭遇了创业中的第一次“滑铁卢”。2009年11月，付文杰大胆决策，多方筹借6万元在校外绿化地上建了40多间活动板房，占地780多平方米，租给附近村民经营。3个月过去，就在成本刚刚收回即将盈利的时候，板房却被政府强令拆除。因为那里是湿地公园的一部分，需要进行还绿规划。晴天霹雳，付文杰几乎崩溃：不仅每月2万元的租金泡汤，他还得为每位租户支付2000元违约金。付文杰硬着头皮承担。他向商户一一解释、致歉，并按照他们的租赁面积，主动提出相应的赔偿。

兴建土木毕竟不像倒卖商品，高利润也必将带来高风险，一着不慎就会导致满盘皆输。

事情尘埃落定后，他口袋里只剩下3个钢？，一顿饭钱都不够。就着苦涩的心情，他啃了一天馒头。那晚的夜，格外黑，付文杰独坐在沁湖边，对着清冽的湖水发呆，泪无声地淌了一脸。“怎么办？就这样放弃吗？”想起在父母面前的豪言壮语，不服输的个性让他昂起了头：“不，我不甘心，我要重新站起来。”

打理好心情，第二天，他就到汉正街当起了“扁担”。100斤的包裹，扛100米，5元钱。肩膀磨破了，鲜血渗到衬衣上，斑斑点点的红；脚底起泡了，每走一步都疼得钻心；晚上回宿舍搽药绑绷带，宿舍的同学看了都心疼。

公务员青年突击队事迹材料篇四

作为一名年轻的共产党员，该同志在思想上积极要求进步，加强理论学习，认真学习党的方针、政策和路线，能积极参加到创先争优活动中来，制定了个人创先争优个人承诺书并付诸于行动；牢记“团结、敬业、开拓、奉献”的企业精神，积极学习集团公司的各项文件、会议精神，增强观察问题、分析问题的敏感性和准确性，全面提高自身的综合素质。

公务员青年突击队事迹材料篇五

许多成功者不仅是开拓机会，捕捉机会的能手，而且还是发掘机会潜能，高效运用机会的能手。他们的成功启示我们：一定要提高机会的利用率，把机会发挥到最大值。

在武汉科技大学，付文杰如今成了学生们心目中的校园明星：湖北省首届大学生创业十佳之星，湖北省百佳青年创业榜样，2011年入选中国大学生年度人物。

22岁的付文杰是武汉科技大学材冶学院金属材料工程专业本科生。大学期间，他怀揣200元从摆地摊卖盆栽起步，开打印店、茶餐厅，卖内衣、开网店，目前出任时代俊杰股份有限公司董事长，拥有5家公司，员工300多人，总资产3000多万元，年销售收入8000多万元。