

# 最新扬州法务助理人才招聘 大江大河王凯主演读后感(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 扬州法务助理人才招聘篇一

这是一部描写中国改革开放的奇书，情节紧凑，代入感强；但是整体来讲，‘奇书’是靠见识和情节来推动的，文字只能称顺畅无华。

改革开放，是1978年12月十一届三中全会中国开始实行的对内改革、对外开放的政策[1978-20xx]中国激荡的30年时间，改革的春风吹满大地，网上将之与吴晓波的《激荡三十年》，路遥的《平凡的世界》对照。

阿耐此书之好，在于懂行、懂政策、懂现实，这种“懂”是有全局观的，上层下层都理解的；人物与情节都写得生动鲜活，懂人、懂生活、懂得生活的艰苦与乐趣，又有见识又有人情。

对于雷东宝、宋运辉、杨巡三大男主角的描写她完全没有主管地判断谁好谁糟，而是把他们放到历史环境中去让读者自己分析，犹如一个没有感情的杀手。三人分别担负起集体经济、国营企业、民营企业历史发展的线索引导者，这三个人身上都各有功过，有些是因为他们自身局限造成的，有些则是经济大环境造成的，有些则是当时当事造化弄人。

三个人，三个领域，三种活法。在时代的车轮上，他们奋力

前行。引领他们成功的，除了时代的变革，更是他们人性的底色。

看到最后已经不能用个人的想法去评判书中的任何一个人，每个人物激荡的人生，自有自己的生存方式，不是所有人都向往波澜和激情；天地茫茫，只感觉到那冲击裹挟着江河决堤般的气势，席卷心灵。

没有一个人的成功是侥幸的，是时代的垂青，更是人性的光辉。

## 扬州法务助理人才招聘篇二

以为90后创业者只会忽悠？那是因为你没关注到真正的90后创业者！

今天登优酷的时，无意中看到首页头条《90后马云教你如何剁手，为追女孩四次创业》，本抱着看90后又如何炒作的心态，结果视频采访的这个90后创业者出于意外地沉稳和谦虚，也让我收获了不少干货。

视频中的90后创业者叫温城辉，15岁创办校园杂志《零点一度》获得第一桶金。18岁创办校园纪念品公司“绘城印象”赚得100万。21岁创办了现在的礼物说，目前已成为国内最大的礼物电商公司，总用户数近万，年销售额达6亿，也获得红杉资本等投资机构过亿的b轮投资，温城辉因此也被投资人誉为“90后马云”，是目前融资最多的90后。

为了方便大家阅读，我整理了视频中干货的文字版，当然更推荐大家看更完整的视频版本，感受一下这个不一样的90后。

### 1. 年轻人靠什么成功？

99%是运气，很多人觉得说这句话要么是谦虚，要么是很多料

不愿意告诉别人。其实不是的，因为很多时候呢，你想要混一口饭吃是靠努力，想要有一点小成就是靠选择跟勇气，大成就基本上不是我们能够左右的了。

## 2. 如何不被人黑？

要想不被人黑呢，就是不要太大，不要太张扬，就可以了。因为这样黑你就没价值了。媒体想捧你杀你都是为了阅读量，所以不要太有名气，这样杀的人就没动力。

## 3. 如何低成本获取用户？

主要是在社交媒体上做创意推广。比如说我们做了一个明信片活动，转发@三个好友能送一张明信片，用户用礼物说app扫描明信片上的二维码可以存声音，这样就可以给朋友寄出一张免费的会说话的明信片。活动有20万人参加，带来了10万下载。

## 4. 市场太小怎么办？

创业最初期的时候啊，不应该太想这个市场有多大。想太多呢你就会发现，凡是你可以做的，市场都太小，凡是市场大的，你都不可以做，所以要选一个中小规模的市场。礼物是个不大不小的市场，所以可以先开始做。

## 5. 如何看待真诚的分享带来的抄袭？

一直被模仿，从未被超越。他抄的永远是表象，他不知道你是如何想出来的。因为从0到1这件事情是非常难的。虽然知道真诚的分享会导致很多人抄袭，但还是愿意坚持比较坦诚分享，因为相信人性是比较善良的。

## 6. 如何看待大公司的竞争？

你是全公司打大公司的一个小部门，如果这都打不过，那你就别玩了。只要他不是用主力部队跟你打，你就肯定打得过。

## 7. 你会学习余佳文让员工自己开工资的事情？

我们肯定不做这种事情，因为这样等于让员工进入两难困境。他开多了怕老板把他给炒了，开少了怕对不起自己，这样每个人都只敢开行业中下游的工资。而且让员工过多的关注自己值多少钱这件事情是不好的，因为社会分配极其不公，太关注会心里很不平衡。

## 8. 如何看待员工有更好的工作要离职？

我们每个人来公司都是想往更好的地方走，也许在公司内部，也许在公司外部，只要他是往上走的，我们都是祝福的。我们不会像上一代公司管理者一样去绑架员工，我赏你一口饭吃，你就要一辈子对我忠心耿耿，否则就是背信弃义。我们更希望做“一辈子的朋友，一段时间的同事。”

## 9. 如何带管理层？

扁平化。40多个人，我带10个，他们1个带3、4个，跟我近的人越多，未来他们可以带的人就更多。

## 10. 你是公司最年轻的，怎么带年龄比你大的员工？

很多人觉得很有困难，其实没困难的。第一你成绩摆在那，第二呢，其实年老和年轻都是近代才有的概念，不要把它固化成了经验的多少。互联网时代赋予了我们学习知识更快的速度和效率，在我们短暂的22年生涯中，其实我们学的东西未必会比那些三四十岁的人少，所以为什么要惧怕向他们输出我们的观点呢？第三呢，毕竟工资摆在那嘛，谁给钱，谁给股票，谁是老板嘛。

## 11. 如何看待投资人热捧90后?

的确年轻人更有优势一点，毕竟他们就生活在上面。其次呢很多投资人其实是因为90后项目很便宜，几百万就能投了。最后呢投资人投90后其实也是为了涨身价。90后其实还是投资人们财富增值，名声增涨的一个手段，一个工具而已。

## 12. 怎么看待90后创业很火的现象?

90后其实创业的非常非常少能走出来，全国数不上10个。

## 13. 如何看待马云等大佬的成功?

很多人问他们，哎，你们是怎样到这么高的地方的?他们会告诉你我会打太极，我会互联网思维，但其实他们都没告诉你，他们是坐了电梯。很多时候是外力成就了他们，但是没办法，他们需要编一些东西来说服别人，也说服自己。毕竟社会还是喜欢看得见摸得着的东西，即使控制不了的事情才是最主要的因素。

## 14. 为什么总是在公司里面讲天文历史等等跟工作无关的东西?

我们在拼命转移大家的注意力，不要让大家把视野都局限在眼前的苟且，还有诗和远方。我们不是在庙里生活，没有特别脱离现实，是仰望星空，脚踏实地吧。

## 扬州法务助理人才招聘篇三

一天下午，雉鸡妈妈在山林里教小雉鸡练习飞翔，忽然，一股令雉鸡妈妈厌恶的气味随风飘来，雉鸡妈妈知道，这是狐狸的气味，虽然她并没有看到狐狸，但她知道狐狸就藏在不远处。

“孩子，快，顺着风向快跑！”雉鸡妈妈催促小雉鸡。

“妈妈，怎么了？”小雉鸡不解地问。

“我们被狐狸盯上了，我去把狐狸引开！”说完，雉鸡妈妈装出翅膀受伤的样子，耷拉着一侧的翅膀，迎着风向前跑去。

小雉鸡来不及多想，按照妈妈的嘱咐，顺着风向前跑去。

“先吃谁呢？”一只藏在灌木丛中正要袭击雉鸡母子的狐狸，看到雉鸡母子分头逃跑，一时间犹豫起来。

本来，狐狸是打算袭击小雉鸡的，可当他发现雉鸡妈妈是一只翅膀受伤的雉鸡时，他又改变了主意。他知道，小雉鸡还不会飞，又跑不快，是很容易追上的，而雉鸡妈妈虽然翅膀受了伤，但跑得快，所以他想先捉住雉鸡妈妈，再回去捉小雉鸡。

透过灌木丛的缝隙，狐狸盯着向灌木丛跑来的雉鸡妈妈。当雉鸡妈妈从灌木丛前跑过时，狐狸从灌木丛中一跃而出，跳到了雉鸡妈妈面前。雉鸡妈妈一闪身，耷拉着翅膀从狐狸的一侧跑了过去。

狐狸也随之回转身体，紧紧追赶雉鸡妈妈。

雉鸡妈妈一会儿跑，一会儿装着拖着翅膀艰难地飞，引着狐狸渐渐远离了小雉鸡。

因为总也追不上雉鸡妈妈，狐狸渐渐意识到雉鸡妈妈并没有受伤。他知道自己上当了，于是又回转身体，向小雉鸡逃走的方向追去。

## 扬州法务助理人才招聘篇四

在国内it界，有不少具备传奇色彩的人物，谈天霆应算是其中最年轻的一个。

他，1989年出生，是天霆云计算公司创始人，董事长兼首席架构师。16岁开始投身云计算领域，在云计算领域谈天霆独创chp远程交互技术，并于提出国内首个云电脑服务概念，同时还是国内最早接触虚拟化技术、云计算的资深人士之一。

时间回到十年前，当时只有15岁的初二学生谈天霆因沉溺网络游戏，向学校提出休学创办网络游戏公司。经过一番的折中取舍，他终于如愿以偿，开始了拿游戏赚钱之路。

9月，谈天霆通过游戏赚了几十万。按照浦东当时的房价这些钱足够买一套房子，此时，距离辍学不过才4个月时间而已。

后来，尝到甜头的谈天霆做的越来越大。不仅他自创的私服得到了某游戏的认可，还在创立专注于云电脑服务、提供桌面虚拟化的天霆公司。

可能，一提到桌面虚拟化，人们总会想到思杰[vmware]红帽，甚至是微软。当然，无论是从品牌知名度、产品成熟度，还是市场份额角度来说，这几家国际it巨头的确在领导着桌面虚拟化的发展。

但是，随着虚拟化技术的兴起以及市场需求剧增，谈天霆所创的公司通过自主设计、研发全球首创的chp技术，并以优质服务迅速与swsoft[微软]等国际公司共同主办多次创新研讨会，从此打下了在国内vps市场的领导者地位；同时，多家国内500强企业也成为了他的合作伙伴：如联通、上海中石化、携程等。

不得不说，一个初中辍学的少年创造了国内it界的传奇，而他也被誉为“中国云电脑之父”。

## 扬州法务助理人才招聘篇五

单店之王是怎样练成的？

说起乔东家脆皮火烧，就不得不提起它的“幕后运作者”——王朝忠。王朝忠是谁？

这个80年出生的河南汉子长得有些“着急”，可按他的说法，这都是“生活磨砺后的印记”。为替家里面还债，15岁初中辍学倒卖副食，17岁还清二十几万外债；自称“头十一年做啥赚啥”：三块钱一碗的麻辣烫一天卖出上万块，在小县城经营德克士做到河南营收第二名，开粥铺得到县领导的青睐，率先搞出网吧连锁加盟。

可就在这位“县优秀杰出青年”志得意满之时，犯下了和史玉柱投资巨人大厦同样的“贪功冒进”错误，为了县领导的“期许”，大酒店致使资金链断裂，血本无归。

南非总统曼德拉曾说：“人性最伟大的光辉不在于永不坠落，而是坠落之后能够再度升起。”阔别麦城之败，如今，王朝忠打算凭借小小的脆皮火烧东山再起。

产品：打造麦当劳式产品线

之所以选择火烧，王朝忠受了麦当劳的启发。

虽然中国不同地域有着不同的饮食习惯，可难道就不存在市场普遍接受的小吃？麦当劳和肯德基用遍地开花的店铺否定了这种看法。汉堡包之所以受到全国不同地域的欢迎，重要原因正是由于面包夹层下丰富多样的食材填充，在保证美味的同时，围绕着招牌口味不断丰富产品线，既方便快捷，又能



满足不同口味的人群需求。

可什么样的小吃能像汉堡包一样方便、快捷且能满足全国口味，王朝忠想到了家乡的特色小吃——火烧。火烧可以理解为馅饼，在保持火烧外层酥脆的同时，内部的填充馅料可以不断丰富拓展。

“驴肉火烧、招牌牛肚、椒香牛肉、飘香肥肠……”目前，乔东家脆皮火烧已经推出十款不同风味的火烧，而且通过市场调查，坚持以每三个月一款新品的速度，不断丰富产品线。

“十种味道，你一天吃一种，等你吃到第十天的时候，第一天的味道早已经忘了，产品不可能会吃腻！”

王朝忠认为街边经济前期由于“新鲜”，必然会有一个市场蜜月期，可是如何客服新鲜劲过后的市场厌倦，则是需要通过不断丰富产品来解决。而丰富产品，是需要在一个主题下有计划、系统性地拓展。

乔东家脆皮火烧的产品始终是以“火烧”为主题，通过招牌味道来吸引新顾客，通过新产品来留住老顾客。而如果一段时间做火烧，一段时间卖包子，再过一段时间卖煎饼，就难以让消费者店铺形成深刻的主题印象。

王朝忠要做的就是，一提起火烧，大家就想起乔东家；一提起乔东家，大家就想起火烧。产品和品牌的相互强化，这是街边经济品牌制胜的关键。

(乔东家成都春熙路二店排队盛况)

定价：用“世界工厂”的手段管控成本

早在乔东家脆皮火烧之前，王朝忠已成功将闻名上海的“小杨生煎”复制到了成都，取名为“蟹黄鲍鱼生煎包”。曾一

度开了40多家店，年营业额上百万元。可一份生煎10块钱12个，好多人只是为了尝鲜，几个人吃一份包子，客单量太低，生长空间不大，王朝忠便果断放弃了这个项目。

客单量提不上去，生意再好也只是虚假繁荣。选择火烧便很好地解决了这个问题，通常一人至少吃一个火烧，而且由于便于携带，一个人打包三四个火烧的情况更是常事。客单量上去了，客单价便成为了提升利润的关键。

在被称为“世界工厂”的富士康内部，郭台铭的一句名言广为流传：“增加一元钱的营收难以增加一元钱的利润，降低一元钱的成本却着实增加一元钱的利润。”在富士康，对产品的成本管控可以精细到一颗细小的螺丝，正是凭借优异的成本控制，富士康才在定价上取得了主动权，在价格战惨烈的制造业成为龙头。王朝忠虽然不认识郭台铭，却凭借多年的小店实战经营经验总结出了相同的理念。

一个肉火烧只要七块钱，还能白送一杯豆浆或者苏打水，他是怎么做到的？

“经营小店有三种境界：

1. 顾客觉得东西贵，老板赚钱；
2. 顾客觉得超值，老板亏钱；
3. 顾客觉得超值，老板赚钱。”

王朝忠认为乔东家脆皮火烧的成功正是由于他做到了第三点，而成本控制正是他达成第三点的关键。

为保证美味，乔东家火烧的馅料都是选用上好的食材，以椒香牛肉火烧为例，牛肉必须是上好的鲜牛肉，而且必须是牛腩部位。可是选用20多一斤的牛腩如何保证成本？自称“吃

货”的王朝忠琢磨出了一套“最佳组合”：牛腩+牛油+洋葱。

虽说是牛肉火烧，可如果馅料全是牛肉却难以达到最好味道，通过反复尝试，王朝忠发现用牛腩+牛油+洋葱的搭配方式能够在降低成本的同时达到味道最佳。牛腩20多一斤，牛油却不到十块钱一斤，洋葱更是只有一两块钱一斤。

“将牛腩切成片，牛油和洋葱切成沫，通过特定的比例混在一起，顾客既觉得美味、超值，我又能赚到钱。这就是为什么食材那么好，烧饼却只卖7块钱的原因。”

不只是馅料的搭配，在和面时也是严格标准化执行。一次只和4斤面，擀出的每个火烧皮控制在80-85克，所有的火烧必须过称，统一重量。将火烧从面皮到馅料制作的每一个环节像加工零件一样严格控制标准，这便是乔东家脆皮火烧成本控制的秘诀。

### 选址与营销：街边经济的奥义

何谓街边经济？街边经济泛指流动性摊铺或者小门面，选择人流量大的地段，经营小成本、低价格的小商品或小食品的生意模式。街边经济往往凭借大批量的人流，极具吸引力的价格，样式多变的产品保持着旺盛的生命力。

而想要在这座“隐形金矿”中掘金，选择人流量与导入人流量是两个极其重要的关键点，实现这两个关键点，就必须做好选址与营销。

“步行街，商场正门口，旅游景点□cbd□大学城，批发市场，汽车、火车候车厅”，王朝忠坚持乔东家脆皮火烧必须在这八个地段选址：“乔东家脆皮火烧的定位是半休闲食品，就是需要顾客在逛街、候车、休息时作为零食食用。如果店铺开在居民区，就沦为了既无法当餐饭又难以成为首选零食的‘鸡肋’。选址不能单纯考虑人流量，更要从自身的产品

定位出发!”

人流量有了，可如何将人流导入店内，这个时候就该“火烧哥”登场了。

“一个两个吃不饱，三个四个刚刚好！”

“好吃的火烧会说话，不好吃全额退钱！”

乔东家脆皮火烧店铺除了负责做火烧的厨师外，还会有一两个穿着印有“火烧哥”t恤的伙计在门外招揽顾客。除了负责介绍产品，火烧哥夏天帮忙为排队的顾客扇扇子消暑，雨天打伞遮雨，还时不时地开玩笑解闷，配上店铺门前播放节目的电视，充分缓解了顾客在排队时的焦虑。

通过优质的产品吸引顾客排队，通过烧饼哥、店外电视、附赠饮品的增值服务“维稳”排队顾客，通过排队人群营造的声势吸引更多顾客前来购买，由此就形成了一个良性循环。十月份有一天下着暴雨，水都到了膝盖深，春熙路总店买火烧的顾客依然打着伞排队，当天的火烧硬是卖出了1000多个。

在保证店外渠道与店内渠道畅通的同时，王朝忠坚持“一个都不能放过”的经营原则。早上七点开门，晚上十一点歇业，一天两班倒，不放过任何一个可能消费的顾客。

“就是要让顾客知道，起早上班能吃到乔东家，夜晚宵夜依然能吃到乔东家。生意就是要这样踏踏实实地做。”

三万创业，一月回本

自去年12月份开业到现在，在没有任何招商加盟宣传的情况下，仅靠口碑传播，乔东家脆皮火烧已经有了上百位投资者加盟，吸引他们的除了投资小、收益快，更是老板王朝忠实在、忠厚的性格。

之所以走招商加盟的路子，王朝忠是吸取了之前的经验：“单店做得再牛，可品牌名声老是在一个地方打转，企业成长空间太小。而将我的经营流程标准化、模式化，通过招商加盟，可以将品牌在全国迅速铺开，与加盟商合力共赢。”

“和面有面料、蜜料，调馅有卤料、酱料，做饼有傻瓜烤箱，店铺操作特别简单，加盟投资才三万多元。只要按照总部的要求选址、经营，二三线城市一月营收至少在6-8万，一个月基本就能收回成本。”

签了合同的100多家加盟商中，到目前为止只有50几家的店铺开张，剩下加盟商仅是因为迟迟没有找到合适的选址。王朝忠坚持宁缺毋滥：“乔东家脆皮火烧，要做就一定让人家赚钱，不然既坑了人家又砸了自己的招牌。”

乔东家脆皮火烧的生意越来越红火，可王朝忠依旧每天都要步行去店铺门口转上几圈：“看不到门口排起的长队，睡觉都不踏实。”王朝忠坦言目前最大的心愿就是让这个小小的火烧能走向全国，成为全国闻名的“中华小吃”。看着每天店铺门口排起的长龙与络绎不绝的加盟咨询者，他觉得越来越有盼头儿了。