

最新县工作报告重要经济指标 e时代最重要的十个职位工作报告(模板5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

县工作报告重要经济指标篇一

web2.0时代什么最重要?

关系!而网络中实现人际互联的重地就是网络社区,由此衍生出的网络社区营销无疑将成为网络营销的重头戏。如何玩转社区营销?让我们先来了解其性,再探究其道。

我认为,“分享第一”、“信任的酵母”、“核裂变传播”是网络社区信息传播层面的几个重要特性。网络社区中,消费者接受信息、进行购买决策的过程发生了改变。18刘易斯提出的aidma营销法则:注意attention兴趣interest欲望desire记忆memory行动action并不适于网络营销。电通提出了aisas模式:注意attention兴趣interest搜索search行动action分享share

两个具备网络特质的“s”[search搜索][share分享]的出现,充分体现了网络对消费行为的影响与改变,而网络社区则无疑是消费者进行share的主要阵地。现代营销倡导的“渠道为王,终端制胜”,而社区将是品牌接近消费者的“最后一公里”。

社区中的人群在一定时空内有着共同志趣或目的的,形成相对稳定的社会关系,因此传播的可信度与影响力上大大优于

传统广告。经受广告的狂轰滥砸，今天消费者体内都已产生了“广告免疫抗原”。而面对跟他们关系密切的人群，他们的警惕性会大大降低。真正对购买决策起作用的或许是哥们一句话和一条评论产品的帖子，而不是铺天盖地的广告语。

因为有信任的“酵母”，同样信息内容的“可信度”被大大发酵，信息传播效率和速度也得以提升。

社区营销有着巨大传播效力的秘密在于，参与其中的每个人不仅是信息的接收者，更是进一步传递信息的节点，也就是俗语所谓的“一传十，十传百”。与传统媒体时代的“口口”相传相比，社区作为平台的介入降低了信息传播的成本，信息传播速度、信息量、便捷性大大加强，使得“芙蓉姐姐”一夜之间红遍大江南北成为可能。

进行社区营销时，该依据哪些法则呢？“制造病毒”、“聚众为谋”、“真诚为本”应该从是几个不可动摇的基本点。目前国内在网络社区内展开的营销行为，主要包括创意互动事件营销、普通品牌广告、效果联盟推广等。以上这些营销活动大多数都仅仅把社区当作一个媒介，进行广告发布，并未充分利用网络社区的特性。

我比较推崇创意互动事件型营销。这种方式的核心是将品牌信息包装成具备话题性和自发传播性的“病毒”，让用户自愿成为核裂变式传播的节点，这才能真正释放论坛社区营销的力量。“最新版手机的八大bt用法！”的帖子以另类思维把玩着自己新款的moto手机，诸如把v8当作书签、作水果刀等，受到了热烈追捧和疯狂。而殊不知此事件正是某公司为moto策划的。

社区营销发挥到极致就是调动网友的力量参与到品牌构建中来。比较成功是一些征集广告作品的案例，如“百事我创·周杰伦广告创意征集活动”。一个草根网友的力量可能微不足道，但千万个草根组成的长尾智慧就足以横扫一切。其实

重要的不是广告作品本身，而是网友全身心投入品牌构建的过程在他们心中打上深深的品牌印迹。

开展社区营销，企业必须真诚地面对社区的成员，对商品或服务的描述，不能有任何夸大或虚假成分。社区中对事物的判断已不再是个人判断，而是群体智慧的判断。弄虚作假，很容易被揭穿，后果很严重。

县工作报告重要经济指标篇二

错误回答我会聘用像我一样的人！我聪明、能干，而且能够自我激励。这正是这个职位需要的品质——它需要一个迫切希望得到这份工作的人。

这种回答还使求职者看起来好像非常迫切地希望得到这份工作——这是一个十分严重的误区。

正确回答我认为21世纪对企业提出了一些真正的挑战。如果我做招聘者的话，不管什么职位，我都会考虑以下几个方面：我想招聘那些既可以做决策又能参与团队工作的人；我想招聘能理解全球竞争但又不害怕全球市场的人；最后，我想招聘能真正意识到质量和服务是企业成功之本的人。

评论尽管回答得很简单、很直接，但求职者表明了自己能够发现雇主的需要，而且也能理解雇主的需要。通过关注团队工作、决策、全球市场、质量和服务，求职者清晰地阐述了21世纪企业面临的几个工作重点。

县工作报告重要经济指标篇三

据有关专家预测，在至间，下列十个职位将至关重要：

- 1、总监理(cmo)[]监督企业业务发展和各项规章制度的落实、实施，关注企业的发展进程，及时发现问题和解决问题。

- 2、电子商务市场经理：指导企业在网络经济中各项业务的展开。
- 3、新型市场主管：由传统的市场推介、宣传工作转向建立以解决方案为基础的. 新型客户关系。
- 4、电子交易经营者：选择供应商，联系客户并与之建立有效的联系。
- 5、客户分析专家：关注市场发展方向，洞悉未来市场需求并探究其原因。
- 6、执行督导：由于网络市场中存在着大量交易行为，企业将需要执行督导来确保各项业务的整合与执行。
- 7、人力资源经理：任何时代都少不了的职位。为企业提供训练有素的工作人员。
- 8、电子商务整合人员：将传统商务运作流程转移至新型电子商务模式中。
- 9、经济学家：预测电子商务时代中的经济发展环境，供企业家决策参考。
- 10、人类学家：看上去好像与电子、网络没什么关系，但只有他们才能对人类的行为做出正确的判断和描述。

县工作报告重要经济指标篇四

“月光族”、“理财顾问”等新名词伴随着80后新的消费观而生，而“毕婚族”、“闪婚闪离”同时成为了部分80后处理婚姻的新型爱情观。在80后成为职场的中流砥柱，90后闪现在职场新兵营的同时，属于年青一代的职场新观念，也在硝烟滚滚的职场大战中应运而生。

青年表态：职位不在高低有用武之地最重要

近期，中国青年报社会调查中心通过民意中国网和中国雅虎对4155人进行的调查显示，青年职场观呈现新特点，51.5%的人认为理想职位不在高低，能找到合适的用武之地最重要，46.9%的人认为升职会加大工作压力，平衡工作和生活是人们的正常需求。

在职场大环境下，新职场观的出现让职场人呈现出不同的工作状态和职场心理。原先在天津工作的小田由于工作需要被调到埃及做人员管理工作，在他看来，工作调动只要是自己喜欢的，自己的学识能够在实际工作中发挥作用，工作地点无论在哪儿，他都是可以接受的。“我换过不少的工作，每次的工作内容也不一样，但既然做了就要做好眼前的事，考虑太多以后会很累。”小田工作一直处于随遇而安的状态，虽然眼下的路十分清晰，但对未来万分迷茫。除了随遇而安的心态，职场“拒升族”成为新亮点，他们看重工作与生活的平衡状态，希望升职，但如果影响到生活质量，宁可舍弃升职机会，也要维持现有的轻松的生活状态。

观念来源：社会压力与工作环境向青年施压

职场青年产生如此不同以往的职场新观念，缘于社会压力与工作环境。调查显示：56.2%的人表示是在职场压力下变成机器，个性和创造力受到伤害；46.4%的人指出人们盲目追捧管理职位，不能恰当进行职业规划，因此产生随遇而安的心态，将个性与创新埋藏在心底，用按部就班伪装自己；63.9%的人表示管理者和员工地位太不平等，“官大一级压死人”；60.9%的人认为人们在人际关系上浪费过多精力，忽略工作能力的提高，在职场青年看来，与其浪费时间在人际交往往上以换取升职机会，不如将时间用于享受生活。

为了了解职场青年新职场观，帮助他们作出判断，记者采访到安博人众人天津分公司总经理操勇。在他看来，新职场观

来自公司环境、竞争压力和社会环境的变化，不论是随遇而安，还是“拒升”，都是每个职场人要经历的心理状态。“每个企业的环境与文化是在很长时间的磨合下产生的，不是职员个体能随心所欲改变的。看清客观环境，自己做出少许的改变，可以让自己的职场观变得更加积极，这样积极的观念也会被带到工作中，为自己的职业生涯发展产生推动作用。”操勇还提到，职场大环境分为两部分，其中硬环境，如工作地点、场所、规模是无法改变的，但职场软环境是可以通过企业领导与员工的沟通以及时间的积累慢慢磨合改变的。“当职场人发觉自己的世界观、人生观、价值观与工作理念发生正面冲突时，员工可以通过换工作，重新审视自身的方法摆脱现有的环境，重新进入新环境，投入新工作来予以解决。”

职场加油：依靠主观调节，职场青年上演逆袭

《北京青年》中王越曾说过一段话：“如果一开始我仅仅去改变自己，然后作为一个榜样，我可能改变我的家庭；在家人的帮助和鼓励下，我可能为国家做一些事情。然后，谁知道呢？我甚至可能改变这个世界。”职场人改变自己，成为上演职场逆袭的主要因素。

“先做人，再做事，是至关重要的。职场上做到聪明做事，简单做人，便能事半功倍。”操勇表示，青年人遇事不能先抱怨，消极对待，要从自身上找原因，从根本上转变观念。做好主观调节要从三个方面进行努力：首先，自身应该主动去学习其他人的做法与观念，付诸行动去改变，不能光想不做；其次，作出决定时，要坚信自己的选择，拥有自信；最后，坚持信念。

针对随遇而安、“拒升”的心态，操勇也提出了自己的意见。“两种心态无所谓好坏，前者缺少的是职业规划，后者应在新工作中寻求自我突破。”对于随遇而安的职场人，操勇给出明确的意见，在初入职场的前两年处于探索学习期，但在

五年左右应形成成熟的职业规划，迷茫会让自身安于现状、不能上进。“‘拒升’是职场人安于现状的另一种表现，突破自己，改变生活节奏，可以增添生活的乐趣，这些人何尝不能一试呢？”

县工作报告重要经济指标篇五

[错误回答]我会聘用像我一样的人！我聪明、能干，而且能够自我激励。这正是这个职位需要的品质——它需要一个迫切希望得到这份工作的.人。

[正确回答]我认为21世纪对企业提出了一些真正的挑战。如果我做招聘者的话，不管什么职位，我都会考虑以下几个方面：我想招聘那些既可以做决策又能参与团队工作的人；我想招聘能理解全球竞争但又不害怕全球市场的人；最后，我想招聘能真正意识到质量和服务是企业成功之本的人。

[点评]尽管回答得很简单、很直接，但求职者表明了自己能够发现雇主的需要，而且也能理解雇主的需要。通过关注团队工作、决策、全球市场、质量和服务，求职者清晰地阐述了21世纪企业面临的几个工作重点。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档