2023年青年突击队事迹材料集合(优质8篇)

理想是一个人的精神支柱，可以在遇到困难时给予我们勇气和信心。在追求理想的道路上会遇到各种挑战和困难，需要有坚强的意志力和毅力来克服。下面是一些写理想总结的典型范文，希望可以为大家的写作提供一些思路和思考。

青年突击队事迹材料集合篇一

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，打小就有很强的个人号召力，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，他口袋里仅剩下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。

青年突击队事迹材料集合篇二

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，但对他的人生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。

青年突击队事迹材料集合篇三

优秀作文推荐！胡继勇，男，1984年出生，中共党员，柏林乡三板桥村委会存子山村小组青年农民。2007年毕业于昆明学院，先后到广州、深圳等地打工，5年的打工生涯，使他掌握了一定的致富技能和积累了一定的工作经验，为自己回乡创业奠定了坚实的基础。2012年初回乡创业，现在是柏林乡农村青年创业致富带头人之一。

现年30岁的胡继勇，是一个敢想、敢干、思维敏捷，吃苦耐劳，勤奋好学农村青年。2012年2月回家，他就想：“别人都

能创业成功，难道我不能吗?”怀着这种想法，他就开始在家乡寻找创业门路。在走访串门时，他听人说，养猪也能发家致富。于是他想：“我能不能回来带领大家一起养猪致富”。随后他走访村寨，向周围了解养猪的基本知识，学习经验，通过网络和翻阅各种养殖书籍，了解更多养猪知识，并到周边一些养殖场借鉴他们的宝贵经验，摸清情况后，他就开始了自己的创业历程。

创业后，他边干边学，遇到困难不悲观失望，更不气馁退缩，而是积极进取，分析研究，努力学习科学的养殖方法;通过各种途径筹措资金，逐步扩大养殖规模，积极主动改变传统养殖习惯，靠改革创新观念。

2014年5月，为了让乡亲们有更多的致富路子，他又组织成立了西畴县衡世畜禽繁养殖专业合作社，主要从事生态土鸡繁养殖及销售，并为社员提供技术指导及市场咨询服务。专业合作社从一成立之时起就树立了“自己致富，并带领群众共同致富”的发展理念。

通过几年来的摸爬滚打和艰苦奋斗，如今，胡继勇已经成为柏林乡的致富能手之一，青年致富的领头雁。在自己致富的同时，他没有忘记为乡亲们做些实实在在的事情。本村和外村的养殖户来求他帮忙，他总是很热心地帮助他们，无偿提供技术咨询和养殖书籍。同时，胡继勇同志在多年的实践中摸索出了一些非常实际的养猪、养鸡经验。

在广大村民看到胡继勇养殖场取得良好的经济效益后，各村民纷纷上门取经，积极效仿，大力发展养殖业，都想通过养畜发展家庭经济。一时间大家纷涌而上，于是他主动引导村民改变观念，合理分流，搞特色养殖，扩大生产规模，走专业化之路。

目前，胡继勇的养猪场共养殖能繁母猪23头，商品猪110头。合作社也发展成为养殖1000只生态鸡的规模化基地。下一步

他将更好的发展养殖业，带动更多的群众发家致富。

他和众多青年人一样，曾有过美丽的生活遐想、美好的事业憧景和灿烂的人生构想。1991年从农林校毕业后，到家乡的小学任教。1994年由于乡上要调整产业结构，要大力发展种植烤烟，乡烟站也是急需人才，他觉得自己所学的专业知识应该用到家乡的建设发展中去，所以毅然决定辞职，到乡烟站做了一名烟辅员，这也是他喜欢的工作。但好景不长，到1999年随着企业改制的深入发展，他所在的单位面临改制，他没能逃脱下岗的命运。那时，他正处在上有老人，又要兴家立业的艰难爬坡阶段，精神上的打击和生活上的拮据，使得他无限的迷茫和深度的苦恼，他只能回家种田过日子。

家乡的自然条件很适合种植柑桔，到2014年，全乡掀起了种植柑桔的高潮，种植的柑桔果汁丰富、酸甜适中，味美可口，已成为区内的知名品牌。他看到了商机，觉得自己可以利用自己所学的专业知识，加上刻苦钻研，一定能成为柑桔种植大户。他开垦了113亩山地种植柑桔，刚开始由于要大量的资金用于苗树的选购，农药化肥的购买和请工人上，但经济效益要等三年才能见效。资金一下子周转不够来，他刚开始很苦恼，但他觉得一旦做了，就要做大做强，一定要坚持下去。所以他放下面子去向亲戚朋友借钱，但不是很理想，后来听说乡上有惠农政策，可以无息贷款，他觉得他的坚持有希望了，到村上、乡上反映了情况，得到了乡上的支持，同意他贷了5万元钱。他也在乡上工作人员的宣传下，加入了柑桔协会，他和协会的成员一起参加科技培训，与他们一起探讨种植技术和经验。柑桔投产第一年就收到了不错的效益，使他更加坚定了创业的信心。

由于大量施用化肥，造成土壤板结，近年来乡内的柑桔品质明显下降，质量好的柑桔，数量明显偏少。但他靠着自己的经验技术和不断创新，他种植的柑桔仍然能保持好的品质，产量不减反而递增。2014年他租下了一个店面，开始卖起了农药、化肥，这也成为了种植柑桔外的一笔收入，他也借着

乡亲们来买农药化肥的时候，给他们讲解种植经验和农药的配方、化肥的使用技术等，得到了乡亲们的好评。他也是众心所向，成为了柑桔协会的会长，协会现有9户种植户组成。他不能辜负乡亲们对他的期望，积极联系外地的市场，做好自己的品牌包装及销售。他要求严把果品的采收、分级和包装处理关，采收要按规定的时间和方法采收，采收后的柑桔按果形大小和品种分级处理，再进行不同规格的包装。采用5公斤包装，10公斤包装，20公斤包装三种规格，由专业技术人员进行管理和操作。在稳定柑桔品种的同时，为了更好地满足市场需求，他有计划的发展一些优良橙类。现他的柑桔已在外地大量销售，还有部分优质产品运销国外。

他靠着自己的努力到目前已经成为了乡内最大的柑桔种植户，已有三名长工，遇到种植繁忙的季节，还要请大量短期工人，解决了部分富余劳动力的工作问题。2014年柑桔产值已经达到了21万，他走上了致富道路，2014年至2014年他荣获了科技局颁发的科普工作先进个人奖，成为了乡内青年创业的典型，也是青年学习的榜样。他自己致富，不忘带动其他人共同富裕，按他的理念讲“一个人的本事再大，他的作用也是有限的，就像一部皮带运输机，不仅要靠电机做动力，还要靠许多托轮做传导”。他以虚心的态度，扎实的干劲，合理的思路和掌握的经验，传授种植方法，言其身教，率先示范，用自己的模范行为带出一个奋发向上的柑桔种植队伍迈向成功。

青年突击队事迹材料集合篇四

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。

青年突击队事迹材料集合篇五

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。

青年突击队事迹材料集合篇六

杨凡同志，男、1986年出生，汉族，本科学历，2009年7月毕业来到集团公司工作，现在总务处综合办综合管理员岗位。该同志自参加工作以来，先后被安排在燃气工程公司和总务处工作，在工作期间能严格要求自己，很快适应职场的环境和角色转变，能够认真完成领导交办的各项工作任务，该同志兢兢业业，任劳任怨的工作态度，得到了领导和同事们的认可，连续三次荣获集团公司年度“优秀通讯报道员”称号。

青年突击队事迹材料集合篇七

他是一个26岁的农村大学生，毕业后放弃高薪职业回到家乡种植山药，备受乡邻质疑;他精心研究网络营销模式，带领全家开起了山药网店，做得有声有色;他有一个山药梦，希望通过推广绿色山药品牌帮助乡邻致富，精神可敬可佩。

他就是焦作市武陟县西陶镇张武村的“山药哥”赵作霖，一

个用双手种植绿色山药，借微博追求着山药梦的年轻人。

青年突击队事迹材料集合篇八

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。