# 宜搜手机搜索软件(五篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-10-03

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。宜搜手机搜索软件篇一导语：岁至年末，...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**宜搜手机搜索软件篇一**

导语：岁至年末，又迎来了总结报告的时刻。评一下今年的互联网，怕谁也遮挡不住移动互联网的光芒了。天搜网负责人介绍：如果你有留心关注互联网业界，相信年初4月举行的全球互联网大会上，“移动互联进入最好时代”、“移动互联网用户将超pc”、“再不投资移动互联网就晚了”等这些引发业界强烈响应的观点，一定还在记忆中留有印记吧。一年时光匆匆而过，忙碌过后到了查验收成的时候了，那些热血的观点究竟是谣言还是预言，透过这年底总结便也能窥得一二。

两份数据说实话 天搜网负责人指出，从艾瑞咨询提供的最新数据，清晰的勾勒出了移动互联网这一年的发展。数据显示，2024年三季度，中国移动互联网市场规模达108.3亿元。同比增长154.6%，环比增长38.9%。2011q3移动互联网增速较上个季度增长了近18个百分点，整个移动互联网市场爆发之势初显。

而一份来自移动应用分析公司flurry提供的数据，使那些年前被认为过于热血的言论变得更加的理性。天搜网负责人介绍：从今年1到10月，flurry调查了12万个移动应用的使用情况，发现大多数国家的移动应用增长率都高达300%-500%，其中中国是最高的，已经达到了870%，在移动应用的使用上仅次于美国。这更加印证了中国移动电子商务的爆发之势。

移动互联网之所以能快速发展，浅显的讲，便源于其蕴含的巨大商业利益的驱动。在年初的全球互联网大会上，也有人提出了移动互联网在中国还处于发展初期，其发展模式和盈利途径尚不明确。对此，天搜网负责人表示，移动互联网虽发展迅猛，却尚未成熟，这是事实。

两国对比看征兆 而中国互联网发展，多是参照美国互联网的模式。那我们不妨看看美国移动互联网的发展，这也有利于更好的认清移动互联网的发展走向。天搜网负责人首先提供了一份来自美国零售调查公司shoppert rak的统计数据。该数据显示，今年“黑色星期五”(感恩节后的第一个星期五)中，美国消费者在零售店和购物中心共花费114亿美元，同比增长6.6%，为2024年以来最高水平。天搜网负责人介绍：shoppert rak是在跟踪了全美2.5万家奥特莱斯购物数据后，才得出了开门红这一结论的。

而作为参考，天搜网负责人认为下面的调查数据和分析更有价值。调查显示，美国消费者正越来越多地使用移动设备比较价格和购物。“黑色星期五”中来自移动设备的订单占总在线订单数的9.8%，而去年这一数字为3.2%。而iphone和ipad则是最大来源之一，苹果移动设备的流量超过在线零售数据总流量的10%。还有0.5%以上的销售与社交网站相关，主要来自facebook。

从这份数据中，可以看出两点。天搜网负责人指出：1.移动电子商务正在迅速增长，开始慢慢为人们所认知接受，并改变了人们生活的方式；2.用户通过手机消费的途径，主要来自移动互联网应用和门户。而这两点也恰恰是在年初全球互联网大会上被业界人士广为认可的，更是国内移动电子商务发展的方向。换句话说，参照美国移动互联网的发展轨迹，而今国内移动电子商务的发展，将会持续快速增长，且慢慢渗入人们的生活。

天搜网实话实说

当然，不可否认：即便是美国，也不能说，其模式就一定是恒定唯一的，甚而其可行性还有待观察。但是，天搜网负责人给出了自己的解读：事物的发展，只需顺应规律，即便遭遇变故，也有临机可应变。

而事实也没那么悲观。天搜网负责人笑言：就那天搜网来说，我们开发的移动企业应用，在诸多企业的广泛使用，在帮助企业或个人拓展移动电子商务的同时，也提高了他们的核心竞争力。而就移动企业应用提供商这份的竞争而言，还是相当激烈的，这在一定程度上也影射了国内移动互联网发展的良好态势。

还有像移动支付，宽带速度、资费，移动终端，物流等比之以前，都有了长足的进展。天搜网负责人表示更为可贵的是移动电子商务的发展以及业内外对移动电子商务的思考渐渐以产业体系为基准。而这更有利于移动电子商务稳定有序的发展，当这个体系的显露之时，移动电子商务离成熟还会远吗。

天搜网企业历程

浙江天搜科技股份有限公司（又称天搜网或天搜）创立于国内移动互联网行业初现端倪的2024年，是家集无线应用、无线软件研发和移动信息化解决方案实施于一体的大型高科技股份制企业。

创立至今，天搜素以推动中国移动信息化产业发展为己任，凭借雄厚的移动信息技术实力和对市场的精准把控，为企业及各类用户提供最全面的移动信息化应用解决方案。目前公司业务已覆盖华东、华北、华南及中部主要城市和地区，公司产品在提高了企业管理效率，降低了运营成本的基础下，还有效帮助了广大中小企业在当前国际经济衰退的情形下走出困境，在苏宁电器、话机世界、浙江大学、新加波国立大学、浙江中小企业局等数万家企业和政府机构获得广泛应用和好评，促进培养了一个面向近9亿手机用户开展移动商务的全新商人群体——“移商”。为了提升移商群体的影响力，公司在2024年成功注册了“移商”商标。

技术创新显实力

浙江天搜科技股份有限公司在08年全面转型，实现产品自主研发，目前已成功自主开发出移动门户、天窗浏览器、草媒网、移商网等企业移动信息化应用的产品，这些产品在为我国中小企业在更新信息化技术，实现企业移动信息化起到了重大的作用。而浙江天搜科技股份有限公司创新的技术研发能力也获得了相关机构的认可，先后获得杭州市软件协会会员等荣誉称号。

08年，浙江天搜科技股份有限公司在国内3g牌照还未下发的市场环境下，通过技术创新推出中国名址这款产品，作为2g和3g时代结合最为融洽的一个企业移动商务服务产品，中国名址不仅解决了域名+手机短信平台+手机wap网站，同时还满足了移动营销应用的一些功能。此外，浙江天搜科技股份有限公司技术团队自主研发的全国首款一站式移动商务服务平台——移商城，将过去互联网十年走过的历程一次性在无线互联网得以实现，完成了域名+网站+推广+应用的一站式功能，填补了国内相关产品的空缺，获得国内主流媒体新浪网、扬子晚报等40家媒体的报道。另外，天窗浏览器的成功研发，也将浙江天搜科技股份有限公司的技术领域拓展至手机客户端软件领域，且在自主研发系列手机端软件的同时，浙江天搜科技股份有限公司技术团队还为浙江大学、新加坡国立大学研发了心理测试手机客户端软件，将技术创新成果影响至海外。

作为国内最高的移动互联网企业应用服务提供商，天搜网开发的天窗浏览器、基于手机位置服务的草媒网、行业门户联盟等系列产品引领着国内的移动互联网应用。

**宜搜手机搜索软件篇二**

关于竞价试运营通知

各位合作伙伴：

感谢您一直以来对宜搜集团的支持和帮助，宜搜集团七年来始终致力于无线搜索的技术研究，在过去的一年里宜搜获得了以下多项荣誉：

1、宜搜获得“2024年德勤中国高科技、高成长50强”，并且高居排名榜第八位； 2、2024年宜搜与“淘宝”“搜狐”成为战略合作伙伴；

3、宜搜过去三年的年平均成长率为2402%；

4、2024年5月宜搜成为第六届文博会独家移动互联网合作伙伴；

5、2024年5月易观国际用户体验调查中宜搜被评为用户最受欢迎的3g应用平台； 6、2024年10月宜搜与美国戴尔公司强强联合，拍摄了一系列以“我提供搜索结果，戴尔助力提升经营效果”为主题的机场广告宣传片；

7、2024年宜搜集团被国家信息化标准中心评为手机搜索领域的行业标准； 8、2024年11月宜搜与全球第二互联网公司“腾讯”达成战略合作伙伴；

9、2024年5月宜搜集团获软银中国青睐获得5000万美金投资，成为互联网行业最大的一笔风投；

10、2024年宜搜集团相继与“手机央视网”“uc浏览器”“qq浏览器”“新浪微博”“网易”“空中网”等3万个联盟网站合作；

11、2024年到2024年连续五年，宜搜科技作为移动互联网的行业代表，与互联网巨头马云，李彦宏等人出席互联网it领袖峰会；

12、2024年宜搜日均pv达到7.7亿，日搜索次数1.95亿，总活跃用户数 1.5亿，网页索引量达到20亿；

现宜搜集团全面进入美国纳斯达克上市辅导期，2024年第二季度开始宜搜将停止部份关键词包年服务销售，以竞价的方式销售搜索结果排名，各服务中心及时做好以下对接事宜；

1、各服务中心及时与用户联系回购部份热门关键词；

2、各服务中心做好用户数据与竞价端口对接准备；

3、各服务中心加强客户服务部的组建；

4、各服务中心加强用户手机网站的完善；

**宜搜手机搜索软件篇三**

宜搜广告位出租合同

甲 方（出租方）：

联系人：

电话：

乙 方（承租方）

联系人：

电话：

丙 方（宜搜注册中心）

联系人：

电话：

根据我国有关法律、法规之规定，再甲、乙双方友好协商的基础上，就乙方宜搜手机搜

索关键词\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的广告位租赁达成如下协议：

第一条：租赁的广告位位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条：所租广告位只能用于乙方相关产品及企业形象展示。

第三条：租期自\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

第四条:广告位月租金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整（大写），合计租金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第五条：甲、乙、丙三方职责

甲方：

1、负责提供宜搜手机搜索关键词平台；

2、负责提供为客户定期查看手机网站后台访问数。

乙方：

1、负责提供本公司资料及后期有新产品等要第一时间给与丙方；

2、乙方提供的资料必须要和公司产品对应，不能滥竽充数，不能影响整个手机网站的声誉；

3、乙方在合同签订的三个工作日内要将费用给予甲方负责人；

丙方：

1、提供技术支持，在收到乙方提供的资料7个工作日内做好手机网站连接；

2、后续乙方如需资料更新，那么在收到资料后的一个工作日内要做好网站；

第六条：租赁期满时如乙方需要继续租赁，则必须提前15天向甲方提出申请，甲方在合同期满前15天向乙方正式作出答复。

第七条：如乙方有下列情形之一的，甲方有权单方解除，终止合同并收回广告位，如造

成甲方损失，乙方负责全额赔偿，所交租金不再退还。

1、擅自将承租的广告位转租，转借他人或擅自调换使用的；

2、拖欠租金达一个月者；

3、没有经过甲方和丙方的同意下私自放违法违规的信息；

第八条：除本合同中已约定的甲方单方解除合同的情形外，任何一方提出解除、终止合同，均需要提前1个月以书面形式通知对方，经双方协商后签订终止合同书，再终止合同书生效前，本合同仍有效。

第九条：如因国家建设需要或不可抗力原因导致该广告位毁损和造成损失的，甲乙双方互不承担任何赔偿责任。

第十条：租赁期间双方必须信守合同，任何一方违反本合同的规定，均必须向对方交纳租金的10%作为违约金。

第十一条：本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定，并签订书面补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

第十二条：本合同在履行中发生争议，由甲、乙双方本着互惠互利的原则，协商解决。协商不成时，经甲、乙双方同意，可向相关部门提出仲裁。

甲 方：（盖章）

甲 方代表：（签字）

银行账号：

年月日

乙 方：（盖章）

乙 方代表：（签字）

年月日

丙 方：（盖章）

丙 方代表：（签字）

年月日

**宜搜手机搜索软件篇四**

个人工作总结开头语

〖文字大小：大中小〗 〖打印〗

个人工作总结开头语

工作总结的开头对于一份工作总结的整体而言非常重要。工作总结开头怎么写呢？以下从几篇优秀的工作总结开头语中提练出几种工作总结的开头，希望大家能从中领略到工作总结开头怎么写。

范例一：

办公室主任引领着办公室的大事小事的管理规范，做好工作总结尤为重要。办公室主任工作总结怎么写？以下是一篇办公室主任工作总结范文，大家在撰写工作总结时，不妨予以参考。

范例二：

在学校党支部，校委会的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，较好的完成了本学期的收支计划，保证了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期学校的财务工作总结如下：

范例三：

半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

-----------------工作总结开头

1.在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了2024年的工作。

2.回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

3.光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，2024年即将过去，2024年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在2024年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

自2024年工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。伴随着公司的发展，我所工作的xx作为公司的一个设计部门尤为重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到xx工作，近6个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术上还有待提高学习。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(1)标题。一般是根据工作总结的中心内容、目的要求、总结方向来定。同一事物因工作总结的方向——侧重点不同其标题也就不同。工作总结标题有单标题，也有双标题。字迹要醒目。单标题就是只有一个题目，如《我省干部选任制度改革的一次成功尝试》。一般说，工作总结的标题由工作总结的单位名称、工作总结的时间、工作总结的内容或种类三部分组成。如“××市化工厂1995生产工作总结”“××市××研究所1995工作总结”也可以省略其中一部分，如：“三季度工作总结”，省略了单位名称。毛泽东的《关于打退第二次反共高潮的总结》，其标题不仅省略了总结的单位名称，也省略了时限。双标题就是分正副标题。正标题往往是揭示主题——即所需工作总结提炼的东西，副标题往往指明工作总结的内容、单位、时间等。例如：辛勤拼搏结硕果——××县氮肥厂一九九五年工作总结——

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题;或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。(3)正文。正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把立体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

1)成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数字表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

2)存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩论法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

(4)结尾一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。(5)署名和日期。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

简而言之：

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究;也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。那么，工作总结怎么写?个人工作总结的格式是怎样的?详情请看下文解析。

(一)基本情况 1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2.成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3.经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。具体可以参考部分工作总结范文。

(二)写好总结需要注意的问题

1.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

3.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。另外，在结尾处也可以附上下一步个人工作计划。

个人技术 工作总结

〖文字大小：大中小〗 〖打印〗

个人技术 工作总结

本人于1990年7月毕业于市城乡建设学校，并于同年在市巍山巍屏建筑公司任技术员，分配至浙江长兴县长广煤矿公司长广水泥厂工地实习，由于该项目为一扩建工地，单位工程多，施工难度也较大，重点突出在两个方面：一是各单位工程之间轴线精确度要求特别高，首先是因为各单位工程有输送带相连，校正就位设备要求高；二是预埋件体量大，且精度要求高，较难控制轴线和标高的准确性。针对以上技术难题，我们知难而进，采用了多套不同的测量方案，并经多次复核，最终选定最优的方案作为最终的测量成果；对于预埋件的埋设，我们也不断积累经验，首先大概定位，偏差控制在5mm以内，其次在砼收缩比较稳定的状态下再次定位，保证偏差控制在1mm以内最大不超过2mm，为以后的设备安装避免了很多不必要的麻烦。经过不断的努力和积累经验，自己的努力得到了公司领导的肯定及赞赏。

91年开始，自己已开始独立施工，并从工程的质量、进度、资料三大块来控制整个单位工程。本人主持参加了当时属于浙江省重点工程之一的长兴火电厂的部分工程，并与当时被称为是火电大哥的省五建技术骨干们一起并肩战斗在施工一线。工程质量：首先从原材料的合格证、复试报告及外观质量三方面来保证原材料的质量及收集资料的完整性，避免工程竣工时给工程资料的交验带来不必要的麻烦；其次是施工质量的控制，做到谁施工谁负责，谁验收谁负责，做到当天的活当天验收，并于七天一小评，一个月一大评；同时抓好各班组、各职工之间的相互交接验收，谁的施工质量交验不过关谁就承担相应的责任；另外积极抓好成品的保护工作，这样既节省了班组的劳动力，同时也节约了工程的原材料，避免造成不必要的返工和浪费材料，同时也提高观感质量。工程进度方面：首先是要有一个好的切合实际的进度计划以及切合实际的施工场地布置，有了一个明确目标的进度计划，对总体进度的落实就起到了指导作用；有了一个切合实际的场地布置，就可放置足够的原材料，同时也节约了材料的二次搬运费用；其次是人员按排，班组长和职工都是长期跟随本项目的老工人，这样工程质量比较稳定，安全意识较强，便于管理；另外，要抓好后勤工作，给职工提供一个温馨的大家庭的生活，这样利于团结，也才能充分发挥职工工作积极性和操作技能，才能最终保证工程质量，按时按量完成施工任务；工程资料方面：首先要全面收集资料，施工过程中要收集各项原始的工程技术资料，工程中间验收或竣工前，更要全面整理资料，作为总包单位更要收集各分包单位的各项技术资料，要保证各批次进场材料均要合格，也要保证各试块（件）检测应合格，同时又要求工程施工严格按规范进行施工，资料务必使别人看得懂也理得清，资料的好坏直接关系到工程的竣工验收能否顺利进行。

94年开始，调离到上海区域工作，时任上海京剧院综合楼项目总施工，工程管理向高、大、难方向接触，同时新型材料施用多，管理人员多，质量要求更高更严，并要在施工中保证安全第一，把安全工作放在首位。首先在施工中要解决高、大、难问题，（，请保留此标记。）高：一是要保证工程垂直度，二是要保证工程层高。高给放线工作带来了一定的技术要求，一般平面放线采用楼板留设预留洞吊线法和铅垂仪法施工，或同时在房屋四角纵横方向弹垂直线。这样有两个好处：一是可以复核内吊线的准确度，二是可以复核外墙面的垂直度。只要工作做到位，复核仔细一般外墙面结构垂直度可以控制在5mm以内，批荡层偏差控制在2mm以内。水平控制点采用双控点法，一个作为引测点，一个作为复核点，用以避免人为的误差。大：一是分工要细化，二是管理人员和班组之间要加强协调和团结，这样就要求管理人员有更高的素质，知识要全面，协调能力要强，才能保证工程顺利完成。难：一是要预先分析，二是攻关，关键的技术难题采用“pdca”法发现问题，解决问题，克服质量通病的发生。对于新型材料及新工艺的运用，可以采用样板间，样板层来积累经验，避免决策失误。安全方面从三点来抓：一是针对本工程实际列出各项具体的安全操作规程，制订安全措施，工程开工前编制各专项施工的安全施工方案，并交公司和甲方审批。二是配备足数合格的安全管理人员，各班组长必须配备兼职安全员监督本班组的日常施工安全生产，发现安全隐患及时解决，力争把安全事故消灭在萌芽状态。三是提高项目经理的安全意识及各生产职工的自我安全保护意识，让整个施工现场真正做到：安全第一，平安是福。

95年~96年，在中天集团上海分公司第一项目经营管理部长江口仓储中心工地任职施工员，项目经理张8（在中天新生派人物中已具很大影响），在他的直接领导和管理下，我们项目班子克服了种种困难，圆满完成了仓储中心这一大型现浇柱梁结构，预制大型槽型板装配安装的施工任务。

97~98年，在中天集团上海分公司卡博特工地任职预算员，该工地为一外资企业扩建项目，第一次和老外打交道，才真正认识到合同是多么地重要，双方的信函来往都对工程的索赔和签证直接相关。该项目总包单位为一美国的国际承包公司：福陆丹尼尔公司。其下分包单位特多，各分包单位之间的相互协调也就显得非常重要，尤其是在老外的眼里，安全是谁也替代不了的，任何时候都要服从安全在先，一点在国人看来是小小的问题，在老外的眼里都可认为是天塌大事，在这样严格的管理下，我慢慢学会也适应了老外的这一套管理，并在施工中能得心应手，和总包单位密切配合，顺利完成了施工任务，并为项目部取得了较好的经济效益。

98年底，随着集团公司业务量的不断提升，本人和一批志同道合的同事不远千里，不辞艰辛，由中天集团上海分公司转至广东即现在的中天七建中山第二项目部工作至今，先后完成了中山雅居乐花园九期、十一期、十二期、十三期、十四期工程共10多万平方米的施工任务；其中第十一期和第十二其分别获得广东省优良样板工程。此外，在本人的积极参与和努力下，由我项目部参与竞标的中山市汇景酒店工程、中山市丽城乐意居一标段商住楼等多项工程一举中标，中标造价为6600多万，为我公司在广东立足生跟，拓宽建筑市尝扩大企业知名度，奉献

**宜搜手机搜索软件篇五**

同城掌上搜——领航移动互联

人们都知道最高的山峰是珠穆朗玛峰，但对第二高的山峰却说不上名字。的确，任何领域的“第一”或“领头羊”都是众人追捧的对象。同城掌上搜在业界就被称为这样的“王者”，它在迅猛发展且商机无限的移动互联网行业率先掌握了成功的秘诀，未来即将领航移动互联走向新的“春天”。

中国移动互联网最权威的专业市场平台众所周知，中国的电子商务行业经历了b2b、b2c两代的市场变更，目前已经让互联网的商机渠道越来越窄，实体商家甚至还没来得及搭上互联网的“末班车”。而随着智能手机和3g、4g网络的普及，移动互联网的时代到来了。面对更快的网络，更多的用户，更多的应用，更成熟的移动互联网市场，让运营商看到了巨大的利润空间。但是，只有创新的运营模式和技术才是抓住商机的关键。同城掌上搜率先做到了，它在业内依托自身已有的互联网城市信息的精准定位，把同一城市、统一行业内的优质诚信商家汇集起来，又针对同城消费者的特定需求，提供了精准、方便、快捷的生活和消费资讯等相关服务。

这样一来，移动互联领域的价值因同城掌上搜的出现彻底显现出来，它是目前业内领先独特的“手机上的专业市场”，是新型移动电子商务o2o+lbs模式的先行者和领导者，并且最终构建一个独具价值的移动电子商务大平台。毫不夸张的讲，同城掌上搜创新运营模式的出现，将会为社会带来更大的创业市场和商业价值，甚至会让更多人群因同城掌上搜而彻底改变生活。

领航solomo掌控未来一直以来，社交平台（social）、本地位置（local）和移动网络（mobile）都处在“各自为战”的状态，正因如此，三者在其领域中激烈竞争，无法找到突破瓶颈的方法。而一手缔造了google、amazon、twitter的美国顶级风投kpcb冒险资本投资家约翰杜尔预言：谁引领了solomo，谁就掌控了未来。这也意味着三者的结合才是能够再次获得巨大商机的赢家。很显然，同城掌上搜在业内率先找到了切合点，在同城掌上搜的solomo世界，广大用户可以查找身边的资讯、分享身边的事件，一切体验都极具个性化、本地化。

不难想象，“第一个吃螃蟹的人”注定会优先感受到创造的快乐，同城掌上搜完全可以像当初的微博一样，让消费者体验到什么是潮流？更会让实体商家和城市代理商赚个盆满钵满。缔造多方价值体系链开创移动应用新时代了解同城掌上搜的人士都知道，这款应用的确很神奇，它完全有可能缔造多方价值体系链条。

首先，同城掌上搜顺应时代科技的发展，满足了广大手机网民的需要，打造出一个移动购物平台，在这里，消费者的吃、穿、住、用、行，涉及到日常生活中各色各样的消费需求都能得到满足，比起传统的网购更方便、快捷。

其次，同城掌上搜彻底解决了实体商家面对电子商务无法“分羹”的烦恼，它将消费者正在寻找的商家信息直接推送到面前，让商家直接面对距离最近、最具消费意向的目标客户，成为页面浏览转化率最高的销售模式，直接提升了到店消费量。更为惊喜的是，商家手机网店全天候进行品牌宣传、促销信息发布，运营中心丰富的促销活动有利的提升了品牌人气，让商家品牌价值与商业利益达到双丰收。因此，城市代理商面对的将是全国无数商家期待入驻同城掌上搜的“蓝海”。

最后，同城掌上搜还是广大商家的广告投放“新基地”，因为它拥有的是大量的消费群体和透明的数据定位。如此一来，未来的城市代理商很可能在此得到丰厚的利润空间。分析人士指出，许多传统互联网的盈利方式已不再适用于移动互联网，已获得创新运营模式和技术的应用及企业即将成为“主力军”。而作为试水先锋的同城掌上搜在此基础上又拥有独具特色的业务支撑平台和独立的业务拓展能力，有理由成为未来第一的o2o权威企业。

俗话说，“立志要趁早”，同城掌上搜巨大的商机和利润空间对于广大加盟代理商们来说，是上佳的掘金机会。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找