# 推荐电子科技大学学生会招新策划书简短(8篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-09-12

*推荐电子科技大学学生会招新策划书简短一甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_毕业学校:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短一**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

性别\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

毕业学校:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

专业:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、乙方因未落实就业单位,将人事档案委托甲方保管。乙方从毕业离校时至就业前两年免缴档案保管费,超过两年乙方应向甲方一次性缴纳毕业生档案保管费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

二、乙方如落实了就业单位,应凭市人事局签章的“报到证”或《毕业生就业申报表》、户口迁移证的复印件、接收单位调档函及时到甲方办理档案转移手续。

三、甲方可为乙方出具人事档案中的有关证明,办理因私出国(境)探亲、旅游、自费留学等政审。根据省、市物价部门规定,出具各种证明材料每次\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;办理出国政审每次\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

四、上述收费项目与收费标准皆依据省、市物价部门现行规定。在本协议期间,如遇上述部门重新核定收费项目与收费标准,则从变更之月起执行新的规定。

五、本协议一式两份,甲乙双方各执一份,自签字盖章后生效。

甲方(盖章):\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签字):\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人(签字):\_\_\_\_\_\_家庭地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短二**

能面对潜在客人的流失。用自信而的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。

每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的氟碳木纹产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。

做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。

从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括张有为老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助;论坛博客及社区，多注意品牌口啤的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品;关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。黄伟老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了上海千人网商大会的召开，这算是201\*\*年发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。

电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都

转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短三**

熟悉手工焊锡的常用工具的使用及其维护与修理。 基本掌握手工电烙铁的焊接技术，能够独立的完成简单电子产品的安装与焊接。熟悉电子产品的安装工艺的生产流程，印制电路板设计的步骤和方法，手工制作印制电板的工艺流程，能够根据电路原理图，元器件实物。了解常用电子器件的类别、型号、规格、性能及其使用范围，能查阅有关的电子器件图书。能够正确识别和选用常用的电子器件，并且能够熟练使用普通万用表和数字万用表。了解电子产品的焊接、调试与维修方法。通过收音机的通电监测调试，了解一般电子产品的生产调试过程，初步学习调试电子产品的方法，培养检测能力及一丝不苟的科学作风。

天线收到电磁波信号，经过调谐器选频后，选出要接收的电台信号。同时，在收音机中，有一个本地振荡器，产生一个跟接收频率差不多的本振信号，它跟接收信号混频，产生差频，这个差频就是中频信号。中频信号再经过中频选频放大，然后再检波，就得到了原来的音频信号。音频信号通过功率放大之后，就可送至扬声器发声了。天线接收到的高频信号通过输入电路与收音机的本机振荡频率(其频率较外来高频信号高一个固定中频，我国中频标准规定为465khz)一起送入变频管内混合一一变频，在变频级的负载回路(选频)产生一个新频率即通过差频产生的中频，中频只改变了载波的频率，原来的音频包络线并没有改变，中频信号可以更好地得到放大，中频信号经检波并滤除高频信号。再经低放，功率放大后，推动扬声器发出声音。

1.检测

(1)通电前的预备工作。

(2)自检，互检，使得焊接及印制板质量达到要求，特殊注意各电阻阻值是否与图纸相同，各三极管、二极管是否有极性焊错，位置装错以及电路板铜箔线条断线或短路，焊接时有无焊锡造成电路短路现象。

(3)接入电源前必须检查电源有无输出电压(3v)和引出线正负极是否准确。

初测。

(4)接入电源(注意+、-极性)，将频率盘拨到530khz无台区，在收音机开关不打开的情况下首先测量整机静态工作总电流。然后将收音机开关打开，分别测量三极管t1～t6的e、b、c三个电极对地的电压值(即静态工作点)，将测量结果填到实习报告中。测量时注意防止表笔将要测量的点与其相邻点短接。

2、调试

经过通电检查并正常发声后，可进行调试工作。

(1)调中频频率(俗称调中周)

目的：将中周的谐振频率都调整到固定的中频频率“465khz”这一点上。

a. 将信号发生器(xgd-a)的频率选择在mw(中波)位置，频率指针放在465khz位置上。

b. 打开收音机开关，频率盘放在最低位置(530khz)，将收音机靠近信号发生器。

c. 用改锥按顺序微微调整t4、t3，使收音机信号最强，这样反复调t4、t3(2～3次)，使信号最强，使扬声器发出的声音(1khz)达到最响为止(此时可把音量调到最小)，后面两项调整同样可使用此法。

(2)调整频率范围(通常叫调频率复盖或对刻度)

目的：使双联电容全部旋入到全部旋出，所接收的频率范围恰好是整个中波波段，即525khz～1605khz。

a. 低端调整：信号发生器调至525khz，收音机调至530khz位置上，此时调整t2使收音机信号声出现并最强。

· b. 高端调整：再将信号发生器调到1600khz，收音机调到高端1600khz，调c1b使信号声出现并最强。c. 反复上述a、b二项调整2～3次，使信号最强。 (3)统调(调敏捷度，跟踪调整)目的：使本机振荡频率始终比输入回 ...

· ·

b. 高端调整：再将信号发生器调到1600khz，收音机调到高端1600khz，调c1b使信号声出现并最强。

c. 反复上述a、b二项调整2～3次，使信号最强。

(3)统调(调敏捷度，跟踪调整)

目的：使本机振荡频率始终比输入回路的谐振频率高出一个固定的中频频率“465khz”。

方法：低端：信号发生器调至600khz，收音机低端调至600khz，调整线圈t1在磁棒上的位置使信号最强，(一般线圈位置应靠近磁棒的右端)。

高端：信号发生器调至1500khz，收音机高端调至1500khz，调c1a’，使高端信号最强。

在高低端反复调2～3次，调完后即可用蜡将线圈固定在磁棒上。

问题分析：在电焊收音机得时候，焊接最需要注意得是焊接得温度和时间，焊接时要使电烙铁得温度高与焊锡，可是不能太高，以烙铁接头得松香刚刚冒烟为好，焊接得时间不能太短，因为那样焊点得温度太低，焊点融化不充分，焊点粗糙容易造成虚焊，而焊接时间长，焊锡容易流淌，使元件过热，容易损坏，还容易将印刷电路板烫坏，或者造成焊接短路现象.

一、焊接中周，为了使印刷电路板保持平衡，我门需要先焊两个对角得中周，再焊接之前—定要辨认好中周得颜色，以免焊错，千万不能一下子将三个中周全部焊再上面，这样以后得小元件就不好按装

二、焊接电阻，测好电阻的阻值然后别在纸上，我门要按r1——r8的顺序焊接，以免漏掉电阻，焊接完电阻之后我门需要用万用表检验一下各电阻是否还和以前得值是一样(检验是否有虚焊)。

三、焊接电容，先焊接瓷介电容，要注意上面得读数，紧接这就是焊电解电容了，特别要注意长脚是\"+\"极，短脚是\"—\"极。

四、焊接二极管，红端为\"+\"，黑端为\"—\"。

五、焊接三极管，—定要认清\"e\"，\"b\"，\"c\"三管脚(注意：[v1，v二，v三，v四]和[v五，v六]按放大倍数从大到小得顺序焊接)。

六、剩下得中周和变压器及开关都能够焊了。

七、最需要细心得就是焊接天线线圈了，用四根线一定要按照电路图准确无误得焊接好。

八焊接印刷电路板上 \"\"状得间断部分，我门需要用焊锡把他门连接起来。

九、焊接喇叭和电池座.

测试与检测：测试是一个非常艰难而又需要耐心得任务，可是他得目得和意义是零分重大得.我门要通过对收音机得检测与测试，明白—般电子产品得生产测试经过，初步学习测试电子产品得办法，培养检测能力及—丝不苟得科学作风.首先我门要检查焊接得地方是否使印刷电路板损坏，检查个电阻是否同图纸相同，各个二极管、三极管是否有极性焊错、位置装错以及是否有电路板线条断线或短路，焊接时有无焊接造成得短路现象，电源得引出线得正负极是否正确.第二，要通电检测—再通电状态下，仔细调节中周，—定要记下每次调节经过，如果调节失败，再重新调回带原来得位置，实再不行就请老师帮忙!不过再整个经过中我门—定要有耐心.

制作心得体会：经过两个星期得电工电子实习，我门学会了基本得焊接技术，收音机得检测与测试，知道了电子产品得装配经过，我门还学会了电子元器件得识别及质量检验，知道了整机得装配工艺，这些都我门得培养动手能力及严谨得工作作风，也为我门以后得工作打下了很不错得基础.最基本一点：以前学习模拟电子技术课时，总觉得老师讲得太抽象，通过本次学习，又重新明白了许多东西.而且这再我门以后得专业课学习中应该也是很有用得，就我门自己得专业来言我们也是要系统学习信号与系统以及通信电路数字信号处理等方面得知识，而本次我门再收音机得按装及测试经过中我门都用到了。总之，再实习过成中，要时刻保持清醒得头脑，出现错误，一定要认真得冷静得去检查分析错误。

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短四**

一、课程设计目的：识别元器件；了解它的插装恶化和焊接；装配和整机装配。

二、课程设计内容

1.元器件的识别

对于此次电话机装配中所用到的所有元器件，如色环电阻、二极管、稳压管、三极管、瓷片电容、涤纶电容、电解电容、变压器、单片机及其他各种所用到的器件都应该能很好的识别。

2.元器件的插装

元器件在焊接前，需要对其进行正确的插装，这一点是十分重要的，它关系到我们电话机组装成败与否。对于器件的插装，要求我们能在正确识别元器件的基础上，认真，小心，对照元器件清单表，不漏插，不错插。

3.元器件的焊接

在进行元器件的焊接前，要求我们首先掌握正确的焊接工艺，这就需要我们在掌握焊接理论的前提下，进行大量的焊接练习。焊接时，要做到快、准、稳。

4.电话机的测试

在完成了电话机的焊接以后，我们并不能急着进行整机的装配，还要先对其进行测试，以便确定我们的电话机是否符合要求，对于发现的问题，要认真的寻找原因，并加以改正。

5.整机装配

装好电话机剩下的零件，接受检验。

三、课程设计(收音机或电话机)原理，元件认知电话是通信中实现声能与电能相互转换的用户设备。由送话器、受话器和发送、接收信号的部件等组成。发话时，由送话器把话音转变成电信号，沿线路发送到对方;受话时，由受话器把接收的电信号还原成话音。电话机一般分为磁石式、共电式和自动式三类。磁石式电话机，用磁石式手摇发电机作振铃信号源并配有通话电源。它对线路和交换设备的要求低，通话距离较远，机动灵活，使用方便可不经过交换机直接通话。因此它适用于野战条件下和无交流电地区的电话通信。共电式电话机，由交换设备集中供给通话和振铃信号电源。它结构简单，使用方便，用户间通话由人工转接。自动式电话机，是在共电式电话机上，加装拨号盘或按键盘等部件组成的。它通过拨号或按键发送选号信息，控制交换机进行自动接续。使用简便，不需要人工转接，但自动交换设备较复杂。

电话机的功能由五大功能部件完成：送受话器，叉簧，拨号，振铃，电话回路。送话器是一个装着碳粒的小盒子，小盒子的后面有一个固定电极，前面有个振动膜，当对着送话器讲话时，振动莫随声音的大小变化做幅度不等的振动，使碳粒时而压紧(电阻减小)，时而放松(电阻增大)，从而使两个电极之间的电流也跟着变化，使得声音大小的变化转变成为适合在电路上进行传输的电信号的强弱的变化。

受话器的主体是一个绕有线圈的永久磁铁，对方传来的话音电流通过线圈产生一个磁场，吸引磁铁前面的薄铁片产生振动，发出声音，振动的大小决定电流的大小，进而还原成不同的声音信号。

打电话时，第一个动作是摘机，这时，电话机上承载送受话器的部分(叉簧)就会弹起来，使电话机与交换机之间的电路联通，如此时交换机有空，便向电话机送去一个连续的拨号音，表明可以拨号了

电话机拨号时，不论是摁建式还是旋转式，送出去的是直流脉冲或双音频信号，它的作用是控制电话局里的交换机，让它去完成主叫用户和被叫用户之间的连接。若被叫电话空闲，交换机便向他发送一个振铃电流，使对方的电话机响铃。

元件认知：电话机元件主要有电阻、电容，二极管、三极管，电解电容、发光管、稳压管、振铃集成模块，拨号集成模块，晶振、ic等。二极管的反向电阻值远大于其正向电阻值，据此则可判断出它的正极和负极。将万用表的量程开关拨至r×1k档，两枝表笔分别接在二极管的两端，依次测出二极管的正向电阻值和反向电阻值。若测得电阻值为几百欧姆至几千欧姆，说明这是正向电阻，这时万用表的黑表笔接的是二极管的正极。

四、焊接，调试过程

1.对焊接点的基本要求

(1)焊点要有足够的机械强度，保证被焊件在受振动或冲击时不致脱落、松动，不能用过多焊料堆积，这样容易造成虚焊、焊点与焊点的短路。

(2)焊接可靠，具有良好导电性，必须防止虚焊。虚焊是指焊料与被焊件表面没有形成合金结构，只是简单地依附在被焊金属表面上。

(3)焊点表面要光滑、清洁，焊点表面应有良好光泽，不应有毛刺、空隙，无污垢，尤其是焊剂的有害残留物质，要选择合适的焊料与焊剂。

2.手工焊接的基本操作方法

(1)焊前准备：准备好电烙铁以及镊子、剪刀、斜口钳、尖嘴钳、焊料、焊剂等工具，将电烙铁及焊件搪锡，左手握焊料，右手握电烙铁，保持随时可焊状态。

(2)用烙铁加热备焊件。

(3)送入焊料，熔化适量焊料。

(4)移开焊料。

(5)当焊料流动覆盖焊接点，迅速移开电烙铁。

(6)掌握好焊接的温度和时间。在焊接时，要有足够的热量和温度。如温度过低，焊锡流动性差，很容易凝固，形成虚焊;如温度过高，将使焊锡流淌，焊点不易存锡，焊剂分解速度加快，使金属表面加速氧化，并导致印制电路板上的焊盘脱落。尤其在使用天然松香作助焊剂时，锡焊温度过高，很易氧化脱皮而产生炭化，造成虚焊。

3.调试：

(1)所有元器件焊接完成后目视检查。

(2)检查无误后将电话机拿到调试处检测是否灯亮，能否听到声音

(3)故障调试:按功能对电路图划分模块,以便于划分故障和检查故障,出现故障时按功能去电路图上查找元件,并在电路板上检查元件,如果有测量好的数据,可以直接用来对比,便于排除故障.在检查电话时发现话柄没有声,有些是因为极性焊接错误,有些是因为焊接时间过长,导致话柄中的场效应管损坏,导致话柄损坏,所以焊接话柄时速度要快,时间要短。灯不亮可能是线断，或者是电路板出现虚焊、假焊。

五、心得通过此次的电话机的组装使我对电子工艺制作过程及一些相关注意事项有了更为深刻的了解。

1.焊接的技巧或注意事项

(1)焊锡之前应该先插上电烙铁的插头，给电烙铁加热。

(2)焊接时，焊锡与电路板、电烙铁与电路板的夹角最好成45度，这样焊锡与电烙铁夹角成90度。

(3)焊接时，焊锡与电烙铁接触时间不要太长，以免焊锡过多或是造成漏锡;也不要过短，以免造成虚焊。

(4)元件的腿尽量要直，而且不要伸出太长，以1毫米为好，多余的可以剪掉。

(5)焊完时，焊锡最好呈圆滑的圆锥状，而且还要有金属光泽。

2.手工插焊元器件的原则:先焊矮的元件,在焊稍高的,最后焊最高的元件以及:先焊小元件,后焊体积大的元件，焊接时锡量适中，避免漏焊虚焊和桥接等故障的发生。不必将所有的元件都插上在焊接,而是插一部分,(必须保证元件插对位置)。间接好,并剪掉管腿。

这次实训虽然为期只有几天，但我从这短短的几天中学到了不少的东西比如电阻上的那些色环奥秘，怎样分辨三极管的极性以及其它的一些简单电工知识。我在本次实习中也存在一些问题：由于没有经验，焊接时总是掌握不好使用焊锡的多少,焊点不够精细,总是很粗糙,没有光泽.再就是对元器件焊接时的摆放也没有经验,有时候放的角度很不容易焊接。例如将电阻立得老高，这样既不美观也不牢靠容易形成虚焊。在不断地练习之后，我渐渐熟练了方法并总结了些经验，在焊接过程中，焊丝只需在电烙铁旁碰一下，大概一小滴焊锡就能将元件与电路板焊接牢固;电烙铁焊完顺着元件引脚线往上提，这样焊点的形状会好看些。第一次用电烙铁焊接，用得很不习惯，做到最后灯也不亮，电话也不响，解决了断线的问题后，灯也还是不亮，可能在焊接过程中有虚焊。焊接的时候电烙铁也分很多种，有的很轻松就可以焊好，有的却是要弄很久焊出来还是歪歪扭扭的，对电烙铁的使用还不够熟练。用万用表测试，将线断的地方找了出来，老师帮忙以其高超焊接技术，直接将它们连起来，使其正常工作，我在一旁看着，真是佩服。用电烙铁焊接元件是最基本的技术，也是基本的装配工艺，它对保证电子产品的质量起着关键的作用。不管是任何事情就像焊接一样，只有在实践中慢慢摸索慢慢累积经验，才能做到操作熟练。

实训将基本技能训练，基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神，元件识别能力、安装焊接能力、万用表测量能力等等。给平日只学理论知识的我们以很好的实践机会，让我们在自己动手的过程中逐渐掌握一些相关的知识，于无形之中，提升自己的动手能力。

在整个的实习中我眼界打开，感受颇深。简单的焊接使我了解到人生学习的真谛，课程虽然结束了，但学习还没结束，我知道作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高科技人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短五**

互联网收费电子邮箱服务合同

互联网收费电子邮箱服务合同

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

用户（甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公民身份号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备用电子邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

服务商（乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

许可证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网站名称及网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

业务咨询电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

客户服务电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律、法规，双方本着公平诚信的原则，订立本合同。

第一条电子邮箱类型、支付方式及使用状态

（一）乙方提供的收费电子邮箱类型\_\_\_\_\_\_\_\_；邮箱空间\_\_\_\_\_\_\_\_；可发附件\_\_\_\_\_\_\_\_\_；\_\_\_\_\_\_元/\_\_\_\_\_\_（月/季度/年）

（二）乙方提供的电子邮箱基础服务，包括电子邮件的接收、发送、保存、删除以及电子邮箱帐号的管理，但不限定乙方提供约定以外的附加服务。

（三）甲方可以通过邮局汇款、网上支付、电话购卡、手机扣费、上门支付、\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式支付电子邮箱费用。

（四）电子邮箱的状态

1.正常

在合同期限内，甲方可使用服务商提供的电子邮箱服务，电子邮箱处于“正常”状态。

2.待续费

在电子邮箱服务期限届满后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方未续缴电子邮箱服务费用的，则该电子邮箱处于“待续费”状态。在此期间，甲方不能使用电子邮箱收发电子邮件，但可登录电子邮箱进行续费。其中，服务期限届满后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，乙方为其保留\_\_\_\_\_\_\_\_\_天的服务器端收信功能。

3.        放弃

在电子邮箱服务期限届满之日起的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后或注册之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天后，甲方仍未缴费的，则该电子邮箱处于“放弃”状态，即甲方自动放弃已注册的电子邮箱帐号，同时该电子邮箱帐号可供其他用户注册使用

第二条权利与义务

（一）甲方的权利与义务

1.甲方有权按照自己的意愿，根据帐号命名规则注册电子邮箱帐号，并设定密码。

2.甲方有权按照本合同约定要求乙方提供相应的服务。

3.甲方应在合同订立之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内缴纳服务费用。

4.甲方在电子邮箱使用过程中出现异常情况，可及时与乙方的客户服务部门联系。

5.甲方应妥善保管自己的电子邮箱帐号和密码。

6.甲方应及时清理电子邮箱，未及时清理，造成电子邮件体积超出邮箱可用空间的，甲方自行承担电子邮件传输内容丢失等不利后果。

7.甲方不得利用电子邮箱制作、复制、发布、传播违反国家法律、法规以及侵害国家、社会、他人利益的信息。

（二）乙方的权利与义务

1.乙方依法对甲方的注册信息、电子邮箱帐号、通信内容采取保密措施。

2.乙方为履行本合同所提供的服务及相关信息至少应当以中文语言表达。

3.乙方在收到甲方的服务费用后，应当向甲方注册的电子邮箱发送本合同文本和服务起止期限等相关信息。

4.乙方在甲方电子邮箱已用存储空间超过了可用存储空间的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%时，应以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式提醒甲方清理邮箱。

5.乙方在本合同期限届满的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天前，应当向甲方发出电子邮箱服务期即将届满以及告知如何办理续展电子邮箱服务期的提醒邮件。

6.乙方通过技术调整等方式提升电子邮箱服务质量可能影响甲方正常使用的，应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天以\_\_\_\_\_\_\_\_\_形式告知甲方，并尽量缩短甲方受影响的时间。

7.乙方在甲方发送出的电子邮件无法成功投递给收信方时，应及时以\_\_\_\_\_\_\_\_\_形式通知甲方，并告知甲方无法成功投递邮件的原因。

8.如因甲方原因导致电子邮箱帐号和密码泄漏，乙方应及时协助甲方采取补救措施。

9.乙方应给予甲方有关电子邮箱设置与使用方面的指导。

第三条合同的成立、终止

（一）本合同在网上        订立，进入注册流程，甲方点击“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”时本合同成立。

（二）甲方注册电子邮箱帐号后，即拥有电子邮箱帐号和密码。乙方在收到甲方服务费之日起按照本合同约定为甲方提供电子邮箱服务。

（三）甲方在注册电子邮箱帐号后未按约定缴纳服务费用的，本合同终止。

（四）甲方如提出提前终止本合同的，经乙方确认后，本合同解除，乙方不再保留该电子邮箱帐号及相关信息。

第四条违约责任

（一）甲方利用乙方电子邮箱制作、复制、发布、传播违反国家法律、法规，侵害国家、社会、他人利益信息的，乙方有权中止服务；经查证属实的，乙方有权解除合同，相关服务费用不予退还。

（二）除合同第二条第二款第六项的约定外，因乙方原因导致甲方无法正常使用电子邮箱服务的，甲方有权解除合同。甲方选择解除合同的，有权要求退还剩余服务期间的服务费用并要求乙方按总服务费用的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向其支付违约金。如甲方不解除合同的，乙方应按照甲方受影响时间的倍顺延甲方购买的服务时间。

（三）乙方对甲方的注册信息、邮箱帐号、通信内容未尽到保密义务的，乙方应当就甲方因此而产生的损失承担赔偿责任。

第五条争议的解决

发生争议，双方可协商解决；协商不成的，可依双方达成的仲裁协议申请仲裁或依法向人民法院起诉。

第六条合同期限及续展

合同有效期限以甲方所支付费用对应的服务时间为准，但最长不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。合同期限届满后，如双方对本合同内容无异议的，按照甲方付费金额相应续展合同期限。

附件

使用说明

一、本合同示范文本由订立电子邮箱服务合同主体参照使用。有关划线的内容由双方根据实际情况填写，并可对有关章节或条款进行补充或修改。

二、在使用本合同示范文本时应注意的事项：

（一）应当结合具体情况正确选择文本中所提供的选择项条款。

（二）应当注意保持合同的完整性。

三、用户在注册时应如实提供基本信息。如基本信息发生变动，应及时更新，以便服务商能及时提供相应服务。如提供的信息不准确，则可能影响用户依据本合同维护自身的合法权益。

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短六**

尊敬的领导：

您好!衷心的感谢您在百忙之中翻阅我的这份材料，并祝愿贵单位事业欣欣向荣，蒸蒸日上!

我是重庆科创职业技术学院电子信息工程xx届学生刘高华，自从进入大学之后，高考后的轻松、获知被录取的喜悦随风而逝，因为我得从新开始，继续努力奋斗，迎接新的挑战。

惠于科创浓厚的学习、创新氛围，熔融其中的我成为了一名复合型人才。时光飞逝，我将怀着我童年的梦想、青年的理想离开我的母校，走上工作岗位。

重庆科创职业技术学院一直是于“知识+学历=做人更重要”为宗旨。学校还创办了“3+1”模式从入学以来，我一直把它铭记在心，立志要在大学四年里全面发展自己，从适应社会发展的角度提高个人素质。将来真正能在本职工作上做出成绩，为母校争光。

我以“严”字当头，在学习上勤奋严谨，对课堂知识不懂就问，com文档频道力求深刻理解。在掌握了本专业知识的基础上，不忘拓展自己的知识面，对课外知识也有比较广泛的涉猎。我还很重视英语的学习，不断努力扩大词汇量，英语交际能力也有了长足的进步。同时，为了全面提升个人素质，我积极参加各种活动，这些经历使我认识到团结合作的重要性，也学到了很多社交方面的知识，增加了阅历，相信这对我今后投身社会将起重要作用。

现在，我以满腔的热情，准备投身到现实社会这个大熔炉中，虽然存在很多艰难困苦，但我坚信，大学生活给我的精神财富能够使我战胜它们。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，希望贵公司能给我一个发展的平台，我会好好珍惜它，并全力以赴，为实现自己的人生价值而奋斗，为贵公司的发展贡献力量。

此致

敬礼!

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短七**

甲方（著作权人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

作品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

作品署名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出版日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

i\_\_\_\_\_n：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出版社名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为扩大图书的传播途径，加大图书资源的综合利用效率，共同推进和繁荣我国的数字化网络出版和基础教育事业，甲乙双方就甲方将其指定作品的数字化版权许可乙方使用的有关事宜达成如下协议：

一、甲方的权利义务

1.甲方授予乙方对其提供图书的数字化版权的非专有使用权（包括简体和繁体），在协议有效期内，乙方可以将甲方授权的图书以电子图书形式在全球范围内制作、传播和销售。“电子图书形式”是指：按照《中华人民共和国著作权法》和国家版权局颁布的《关于制作数字化制品的著作权规定》等有关规定，将图书转换为数字代码形式，并利用软件技术设置各项阅读功能，以非纸介质方式包括但不限于信息网络传播和制作销售电子出版物等数字化制品的方式使用。

3.本协议签定之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，甲方向乙方提供授权图书的样书和电子文档（电子文档是指s2、s72、ps2、ps、doc、pdf等其中一种格式文件）

4.甲方向乙方授权后，甲方可以享有以下权利：

（2）甲方有权索取相关图书销售和浏览信息；

（3）甲方有权要求乙方按双方约定支付其应得收益；

5.甲方指定\_\_\_\_\_\_\_\_\_作为合同执行人及联络人，随本协议附上甲方身份证复印件一份。

6.享有和承担本协议其他条款规定的权利义务。

二、乙方的权利和义务

1.乙方享有甲方所提供图书数字化版权的非专有使用权，即乙方享有将甲方所提供图书转换为数字代码形式，并利用软件技术设置各项阅读功能，以非纸介质方式包括但不限于信息网络传播和制作销售电子出版物等数字化制品的方式使用的非专有使用权。

2.乙方对图书进行数字化使用的具体技术、方法以及乙方推广数字化图书的方式均为乙方的商业秘密；乙方有权许可或禁止他人使用其对图书数字化的具体设计，包括但不限于数字化图书的版式设计、技术设计、独特的阅读功能的设置和组合等，法律另有规定除外。

3.乙方有权在甲方授权使用的范围内根据市场形势决定使用授权作品的具体方式及其宣传、包装、价格和销售形式；乙方为实现使用甲方授权作品的目的，有权委托第三方将授权作品按甲乙双方约定的使用方式进行制作、传播和销售。

4.乙方保证甲方所提供图书的完整性，不更改图书的版权信息和内容。

5.享有和承担本协议其他条款规定的权利义务。

三、价格和结算

1.乙方每年将根据销售收入的10％来支付甲方作品的电子版使用费。

2.电子图书的销售数量以乙方销售软件统计的数量为准。

四、特别约定

1.对于甲方授予乙方的非专有使用权不具有排他性，乙方不得限定甲方与第三方签订类似的使用协议；甲方在本协议有效期内不得许可其他任何第三人独家使用本协议涉及图书的数字化版权或将图书的数字化版权转让给任何第三人，否则，乙方有权要求甲方承担违约责任并赔偿损失。

2.双方应对本协议内容和在本协议履行过程中获知对方的商业秘密承担保密责任，包括对方经营信息、销售数据和技术方案等商业秘密，非经对方的书面的、特别的授权以及在法律有强制要求的情况下，获知对方商业秘密的一方不得擅自使用或授权他人使用或泄露给他人，或有其它不正当使用的行为，否则应赔偿对方因此受到的损失。

五、违约责任

1.甲乙双方应全面认真地履行本协议的各项规定，如发生违约，应承担违约责任并赔偿由于违约给对方造成的损失。

2.违约方因其违约行为而应赔偿对方的损失包括对方因违约方的违约行为而引起的直接的经济损失及任何可预期的间接损失及额外的费用，包括但不限于对方因违约方之违约行为而支出的\_\_\_\_\_用、诉讼及\_\_\_\_\_费用、财务费用及差旅费；

3.如甲方违反本协议第四条第一款约定，应将乙方所付报酬全部退还乙方。此外，甲方应向乙方承担本合同项下之作品著作权使用报酬总额十倍之违约金；

4.如乙方逾期支付著作权使用酬金，每逾期一日按报酬总额的万分之一向甲方支付违约金，在本合同终止日前必须将所有未付清款项付给甲方。

六、其他事项

1.未尽事宜双方另行协商解决，双方另行协商签定书面备忘录或补充协议，作为本协议的有效组成部分。

2.任何由本协议引起争议，双方应友好协商解决，如协商不成，双方同意最终由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会依其\_\_\_\_\_规则进行\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_结果对双方均具有法律约束力。本协议的订立、执行和解释及争议的解决均应适用中华人民共和国法律。

3.本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，自双方签章之日起生效，有效期为十年。

甲方（姓名）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**推荐电子科技大学学生会招新策划书简短八**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。数据显示，仅前三季度，我国电子商务整体交易规模已达到5万亿，预计全年交易规模将达7万亿。20xx年也是中国电子商务市场的开始转型的一年，其中b2c领域发展最为迅速，京东、凡客、当当、卓越等巨头的规模效应也更加的明显，而中小电商企业的生存却更加的困难;团购市场则是从 百团大战 ，进入寒冬期，倒闭、裁员大量出现电子商务年终总结工作总结。不过，热闹的中国电子商务背后，却是电商企业激烈的价格竞争导致的高投入、低盈利现状的出现。20xx年的电子商务市场出现了以下几种情况：

1、传统企业纷纷介入电子商务

苏宁、国美等传统企业纷纷加大了对电子商务领域的拓展力度。不得不说，现在 火爆 的电商市场状况，是绝大多数传统企业没有预料到的，虽然他们错失了主导电子商务市场的良好时机，但是凭借他们自身丰厚的实力，在未来的电商市场分一杯羹，是没有任何问题的。在即将到来的20xx年传统企业在电商领域拓展趋势也一定会更加明显起来。

2、电商企业业务扩张

过去的20xx年里京东、凡客、卓越等电商巨头都纷纷转向多元化经营策略。以起家于电子产品的京东来说，其业务范围已经从电子产品，拓展到图书、服装、鞋类、箱包等等各种渠道，各个领域，其产品也越来越丰富起来。而卓越亚马逊也从单纯的图书销售，转向尝试销售各种产品。以服装类著名的凡客诚品，也开始拓展到更多品类的商品销售

当当就跟不用说了。不仅如此，各大电商巨头更加是极力拓展自己的业务覆盖范围。

3、价格大战持续高涨

便宜才是硬道理 ，现在电子商务市场正印证着这句话的正确性。无论是b2c还是b2b、c2c领域，也不管是垂直电商还是综合平台，价格优势才是目前确定其生存的最大优势。20xx年电商领域的价格大战可谓是激烈异常，但是即使到了20xx年这种趋势也还是无法避免的。

从中国电子商务发展趋势看，20xx年的电商企业想要在激烈的竞争中获得一份优势地位，首先必须做好产品和服务的质量，其中物流不畅则成为一大难关。物流不畅带来的巨大问题，在以往的交易活动中已经有了充分的体现。解决了物流问题的企业，必定能在未来的竞争中握有更大的优势。未来电商行业也必将向着专业型和细分型发展。专业性更强的企业能够针对所在行业类型领域，提高服务能力和质量，并能够降低交易成本，因此在获得更好利润的同时，也能够给消费者带来可观的回报。例如，针对箱包行业实行专业运作的麦包包，就取得了很大的成功。再如，定位于服务家居行业的居品氏商城，针对家居领域提供时尚、有创意的专业家居用品服务，其引领的行业规范性和先进性，一定能够在未来的电商领域赢得很大的影响力。麦包包和居品氏等的出现，正说明了中国的电子商务市场开始向着理性和规范的方向发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！