# it公司宣传语如何写(八篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-12-05

*it公司宣传语如何写一通讯地址：邮编：联系电话：e—mail：顾问方(乙方)：通讯地址：邮编：联系电话：签约地点：甲乙双方经友好协商，甲方委托乙方对甲方选送的相关人员进行培训，并制定以下协议共同遵守：一、项目说明：1、培训内容：2、培训目标...*

**it公司宣传语如何写一**

通讯地址：邮编：

联系电话：e—mail：

顾问方(乙方)：

通讯地址：邮编：

联系电话：签约地点：

甲乙双方经友好协商，甲方委托乙方对甲方选送的相关人员进行培训，并制定以下协议共同遵守：

一、项目说明：

1、培训内容：

2、培训目标：

3、培训形式：□powerponit讲座□案例分析□分组讨论□实战模拟

4、主讲教师：

5、月日至年月共计时;□集中上课□双休日连续上课□双休日其中一天上课□其它

6、上课时间：上午下午晚上

7、培训地点：□甲方提供

8、教学设备：视情况而定

二、委托方(甲方)职责义务：

1、向乙方提出明确的培训方向和要求;

2、委派相关人员配合乙方工作和规范课堂纪律，确保培训顺利行;

3、配合乙方完成必要的培训前期调查，按时提交乙方要求的资料：

a合同签订前，提交企业简介、培训调查表

b开课前五个工作日，提交班级通讯录

三、顾问方(乙方)职责：

1、做好前期调研，确保培训的针对性和实效性;

2、负责培训内容的设计与安排，提交课程建议书;

3、提供组织实施培训

4、根据学员情况及时调整教学计划，保证授课的时间和质量;

四、经济条款：

1、本项目全部咨询培训经费：人民币(大写)(￥元)。

2、付款方式：

□一次总付：培训开始前五个工作日付款(享受2%优惠)，即合同总金额变更为：

人民币(大写)(￥元);

□其它方式：

3、甲方发票开具：

内容：□学费□培训费□咨询费□服务费

□其他

五、违约责任：

1、由于甲乙任何一方违约，造成本协议不能履行或不能完全履行时，守约方有权要求终止协议，并要求违约方赔偿全部经济损失(包括法律诉讼费用及律师费用);如双方同意继续履行协议，违约方应赔偿其违约行为造成的损失。

2、甲乙双方依照协议规定所应承担的协作任务，因不可抗力确属无法承担的，应在不可抗力发生后两个工作日内，及时通知对方。

3、甲乙双方由于不可抗力(a因国家政策、法规调整而导致的与本协议发生的抵触;因自然灾害、战争、暴与乱、疫情或其它不可预估的意外事故等原因而导致本协议不可执行。)确实无法承担协作任务，而给他方造成经济损失的，不负赔偿责任;由于其它原因不愿继续承担协作任务，而给对方造成经济损失的，应当承担赔偿责任。

4、违约金或损失赔偿额的计算方法：甲、乙任何一方未能按合同要求履行职责和义务，均视为违约。除继续履行协议外，应当承担违约赔偿责任，违约金下限为合同总额的20%，上限不超过合同总额;违反保密条款给对方造成的经济损失另议。

六、附则：

1、本协议自双方签章之日起生效，不得转让，壹式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

2、本协议如需变更，双方可签订补充协议;补充协议与本协议具同等法律效力。

4、本协议未尽事宜，参照《中华人民共和国合同法》相关条款执行。

5、双方因合同解释或履行发生争议可协商解决。未达成解决协议，双方可向申请仲裁或向法院提起诉讼。

甲方：代表： 乙方：代表：

盖章： 盖章：

日期：年月日 日期：年月日

**it公司宣传语如何写二**

尊敬的x，新闻界的朋友们，各位来宾：

上午好!

今天，是一个喜庆的日子：在你们的大力支持下，经过全体伙伴数月的紧张筹备，经中国保监会批准，太平人寿张家港支公司正式开业了!

首先，请允许我代表太平人寿保险有限公司苏州分公司总经理室，对各位领导、各位来宾、各位朋友光临张家港支公司开业庆典表示最热烈的欢迎!向张家港市政府、苏州保险行业协会、张家港各大银行以及社会各界对太平人寿及张家港支公司的支持和厚爱表示诚挚的感谢!同时我也向参与张家港支公司筹备的全体伙伴说一声：你们辛苦了，太平人寿感谢您!

张家港，这座位于长江下游南岸的港口工业城市，近年来，以经济、社会和谐发展的特色为世人瞩目。～年，全市人均gdp超过8000美元，财政收入85亿元。在经济快速发展的同时，该市锲而不舍地打造最适宜人居的城乡环境，并成为首批国家卫生城市、全国环保模范城市，～年又成为“国家园林城市”、“全国环境综合整治优秀城市”，并获得中国人居环境范例奖、全国生态示范区等荣誉称号，初步实现了经济与社会、资源与环境、人与自然相和谐的发展目标。进军张家港保险市场、服务张家港经济发展、造福张家港人民，是太平人寿保险有限公司苏州分公司机构发展战略的重要组成部分。太平人寿保险有限公司张家港支公司从今天起将正式担负起这一光荣而艰巨的使命。

太平人寿历史悠久，1929年始创于上海，1956年移师海外专营寿险业务，是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业。

x年11月，太平人寿全面恢复经营国内人身保险业务。公司注册资本金23.3亿元人民币，总部设在上海，目前已在全国16个省、直辖市开设22家分公司和两百余家三、四级机构。

太平人寿以中国保险(控股)有限公司、中保国际控股有限公司和富通国际股份有限公司为股东。复业以来，太平人寿规范经营，持续创新，连续三年实现跨越式发展，总资产过百亿，赢得了业界和社会各界的广泛赞誉。

～年和～年国际权威评级机构惠誉国际(fitch)为连续两次为太平人寿做出bbb+评级，这是国际著名评级机构首次为中国保险企业做出的最高评级。～年12月，由太平人寿作为主要发起人申请设立的太平养老保险股份有限公司获准开业;“太平人寿”品牌，在新的历史时期，获得了新的内涵，并得以延伸。

～年1月，太平人寿品牌荣获全球华人竞争力品牌大会评选的“～年度中国最具影响力保险行业十佳品牌”称号。

自～年12月29日太平人寿苏州分公司开业以来，一直以社会公众利益为己任，热心公益事业。截止目前为止，太平人寿苏州分公司已累计完成保费近亿元。

我衷心希望，张家港支公司全体同仁能把开业作为创造辉煌业绩的新起点，继续弘扬“用心经营、真诚服务”的公司理念，以“为人们的生活增添祥和与安宁”为己任，在现代化港口城市树立起太平人寿品牌，为太平人寿保险有限公司的发展壮大、为张家港市保险市场的繁荣昌盛、为张家港市的改革开放和现代化建设事业做出应有的贡献!同时我也恳请，张家港市的各级领导和有关部门能一如既往地关心和支持太平人寿保险有限公司在张家港的起步和发展，我们有信心、有能力，与张家港市社会各界和广大人民一道，共同创造更加美好的明天!

**it公司宣传语如何写三**

各位领导:

我怀着复杂的心情写这份辞职报告。自20xx年加入xxx公司以来，我一直珍惜这份工作，在xxx公司xxxx部门的平台上充分履行了我对公司的职责，努力团结员工，理顺内外关系，对xxx公司今天的规模、形象和有序发展感到满意。

谢谢大家的信任、培养、包容和鼓励。特别是从20xx年开始，看到了很多现代企业管理理念，增长了很多现代财务管理知识，积累了很多工作经验和教训，深感荣幸！在过去的xx年里，你给了我很多赞美和荣誉，也给了我很多机会和指导。我只能说“谢谢你的领导”！现在由于我xxx的原因，经过我和家人的慎重考虑和讨论，我已经要求公司辞职。鉴于xxx工作的特殊性，希望领导能尽快安排合适的人选接替我的工作。希望能在xx前完成交接工作，为公司站到交接前的最后一班，保证公司业务的正常运转。希望我们公司未来更加辉煌。

综上，由于个人原因，在此正式向公司提交辞呈，希望领导考虑批准我的申请。谢谢！

此致

敬礼！

申请人：xxx

20xx年x月x日

**it公司宣传语如何写四**

如果拥有属于自己的公司想法已在您的脑海中闪过，那么您不是孤军奋战。虽然您对小公司的看法可能与邻居不同，您可能梦想着提供一种必要的服务或者发明一种新奇的产品并成为自己的老板。然而，您在第一次下定“做点小生意”的决心时可能不得不承认您还没有准备好，至少目前还没准备好。如果您已下定决心，正在跨越这个障碍，coddancpm将为您揭示这一选择是否适合您。您也可以在使自己承担一个新业务的风险之前处理好个人的财务状况。

查找并使用本页信息：您如何开始自己的生意？|筹建、注册个体企业|个体企业的优势和劣势|开始业务：劳工证和英国签证|定义公司结构：合伙经营|定义公司结构：有限责任公司|公司行政管理和会计|个体企业vs有限责任公司|筹建特许经营业务|决定何时创办公司的要素|有助于筹建、发展或管理一个小型企业的信息

筹建一个小公司需要涉及许多重要步骤，如果您一开始就想让事情顺利进行。筹建公司的时候总会有试验和错误的因素。

但哪一种形式最适合您呢？

为您的企业选择最适合的所有制结构：独立经营（个体企业）。您应该在决定之前考虑清楚哪种所有制结构适合您面临的具体情况。选错了所有制结构会使您承担不必要的开销和风险，而没有处理好某些实际问题可能会导致您与合作伙伴或同事关系不睦。前面已经提到，个体经营适合于很多初期不需要大量投资、技能——如木工、瓦工或自由撰稿人等——和商业头脑同样重要的职业。个体经营不会妨碍您在业务繁忙的时候雇用员工，但是它有利于您对自己的生意牢牢掌控，并按照自己的意愿去打理。

今天，对企业家来说有多种业务实体可以选择。和其它事物一样，每一种业务实体都有利有弊：

个体户：

绝大多数人开始经商时都会选择个体企业。他们自食其力，自负盈亏。财务支出可以通过在家办公来降低到最小程度。这种方式可能会有些孤单，但是虽然没有同事，您还有顾客。在同一城市的商务人士经常参加诸如英国商业理事会之类的组织或类似于国际商业网络的网络团体，在这些地方他们可以结识其他境况与自己非常相似的人。与其他经商者探讨您所遇到的问题，如果他们不是您的竞争对手，可能对您会有帮助。

成为一个个体户是开始做生意最容易的方式（尽管不一定是最好的方式，您需要在行动之前寻求专业咨询的帮助）。一旦您通知了政府机构您想从事个体经营的意愿，您可以立即开始自己的生意（取决于您的工作需要的特定许可证）。

作为一个个体企业主，您可以最大程度避免主义从而能够对市场变化做出快速响应，而且您可以完全控制企业的业务和会计。但是，如果经营失败，个体企业主需要负责偿还所有债务。考虑哪种公司组织结构最适合您完全是在浪费时间。如果您开始为自己工作，哪怕您已经递交了报税单，还是必须在国税局注册为个体户。对于特定行业（如建筑行业）来说，还有一些例外和特殊规定。

从根本上来说，您的业务收入计入您现有的个人收入，所以您的会计工作非常简单。与名称的字面含义一致，您个人将对经营中发生的全部债务负责，而有限责任公司则不必如此。关于财务，您需要每年向国税局提交资产自评表并对所有的商业交易和帐目进行准确、及时的记录。您需要缴纳基于全部收益的所得税和基于部分收益的社会保险金。亏损可以抵消其它收入的税款。国税局会在您创建公司后的4月份发给您一份资产自评报税单。国税局会根据报税单对您可能需要支付的任何收益相关（4级）的社会保险金进行评估。

即使您在筹建阶段已经注册为个体户，您也没有自动进行增值税的注册。您通常不需要进行增值税注册，除非您的营业额在任意12个月内达到某个界限或者您希望这么做。

个体企业的优点：

最简单、经济的组建形式

灵活性——不需要注册或填写文档

较少的法律约束

较少的社会保险费用

应付税款只有所得税并可分两期支付。

收益可以随时支取且无须考虑预扣所得税问题

个体企业的缺点：

个体企业主是公司的全部。

无限责任：个体企业主对公司全部负有偿还责任

可能的缺点是融资困难，通常只局限于使用个人存款或消费信贷

适用的国家优惠政策和减税比较少

组织结构很脆弱

某些公司不会使用个体公司提供的服务，尤其是需要在承包的方式下

税款和社会保险金直接从您当年的收益中扣除，与有限责任公司相比，纳税计划的余地有限

成为一个个体企业主对很多做小生意的人来说是一个合适的选择，但它并非总是最佳方案，因此我们建议您和会计师或其他的顾问商量一下您的选择。有限责任公司的方式可以在运营出问题时降低公司主管的个人责任，而个体企业主需要对经营中的损失甚至破产负全责。另外，在某些行业的一些领域，拥有一个有限责任公司可以提升企业形象，给人一种更加专

业的印象。

在您开始贸易前，您必须决定采用什么样的贸易结构。贸易结构取决于您的企业类型以及您对企业未来发展的规划。个体经营与有限公司，哪个是最合适的方式？

两种形式各有利弊。

一旦您的企业在财务方面出现困难，有限公司可以保护您的个人资产。

传统上个体经营者必须自行进行抵押评估，也就是说不需要提供收入证明。虽然听上去不错，但是利息远没有竞争力，通常比一般抵押贷款的利息高1％至4％。

所有的公司都要遵守一定法律规定。相关的法律涉及健康和安全：如商标法、数据保护法、劳动法等。

除了法律的要求，良好的健康和安全措施可以提高您在客户、当地社区、特别是您的员工中的形象。如果您雇用了五个或五个以上的员工，您需要准备一份关于员工健康和安全政策的声明并安排政策的执行。

在您开始贸易前，您必须决定采用什么样的贸易结构。贸易结构取决于您的企业类型以及您对企业未来发展的规划。我们有一系列的指南和计算器帮助您完成这个流程。您也可以预约我们的咨询顾问。

为您的企业选择最适合的所有制结构：特许经营

很多商业组织，如饭店，通过让别人买进其商业模式来发展壮大。他们通常提供设备、原材料、培训和一个知名度高的企业名称。您为所有这些服务付费并靠您自己运营一个分支机构来获利。

在小企业创建过程中至为关键的一个步骤就是决定是否开展业务。每年，成千上万的潜在企业家都会面临这个困难的抉择。因为创业涉及到风险和很多工作，许多新企业主选择特许经营的方式而不是白手起家创建一个全新的公司。

什么是特许经营？特许经营是商标、服务标志、商号或广告标志的所有者与希望将上述标志用于商用的个人或团体之间的法律和商业关系。特许经营处理双方在经营中的方式、方法。通常情况下，一个加盟商出售由授权者提供的商品或服务，并且满足授权者的质量标准。特许经营建立在授权者和加盟者相互信任的基础上。授权者提供业务上的专业指导（市场计划、管理指导、财务辅助、选址、培训等），这些指导在其它情况下不会对加盟者透露。加盟者为特许经营注入了成功必须的企业精神和动力。有两种基本的特许经营形式：产品/贸易冠名特许经营和商业模式特许经营

在最简单的形式中，授权者拥有名字或商标并将使用权卖给加盟者。这种方式被称为“产品或贸易冠名特许经营”。在复杂一点的形式中，“商业模式特许经营”，在两个角色之间涉及到更广泛的不断发展的关系。商业模式特许经营经常提供全面的服务，包括选址、培训、产品供应、市场计划、甚至协助融资。

准备创业时需要考虑的要素

公司名称：一开始，您就应该决定您的公司名字。公司可能与您自己的名字同名，尤其当您进行个体经营时，例如“某詹姆斯，广告顾问”。您可以决定给公司冠名，还可以加上公司标志。如果是有限公司，那么公司必须有一个自己的名字。

办公地点：一些组织（有时被称为企业事务代理机构）出租场地给小公司。一些组织还提供一系列的服务，包括接待员、文字处理工具以及办公设备（如影印机）的使用。

个体经营之路：

通常您开创自己的事业最好的方式是在业余时间创业，同时还从事其它工作（理想化的兼职方式）。这会让您在赚钱谋生的同时能够试试水的深浅，建立供应商和客户网络。如果您开始时在家办公，这能让您在有一定眉目之前避免租房的费用。

有时一群刚离开学校的毕业生会合伙创业。这种方式使您能够利用每个成员个体的技能。很多人会在获得初期经验和/或在大公司经过专业培训后选择自主经营：这在某些诸如会计和专业服务等领域非常普遍。一种享有较大组织的支持和优势的自主经营形式是特许经营——详见下面章节。

您可以为自己工作的职业：

网站设计师、程序员、it顾问或seo顾问、数据库或web开发顾问、程序员、设计师理发师、美甲师、婚庆代理、专业摄影师、独立电影制作人、自由记者、或翻译、招聘顾问、技术或专栏作家、艺术家（聚会、庆典、节日）图形或图片设计师、剧场、展示公司制作人、执行制作人（聚会等）电视制作人、剪辑师、快递员（汽车、自行车等）、经营商店、经营旅店、或独家私人驻地、经营饭店、咖啡厅、面包店。展出组织者、簿记和会计、法律顾问、外文、文学教师、自由翻译员、或口译员、健身教练、健身俱乐部、塑身中心、或瑜珈中心、按摩和水疗中心、辅助临床医疗师、营销推广、国际婚庆中心、航空和旅游机构、室内外设计与家具、蛋糕和饮料、园林设计与家居花艺设计、礼品和珠宝居室与办公室、保洁婴儿看护。

检查：您的工作是否适合个体经营？尽快发现是否适合个体经营对您来说非常重要。您可能会为没有及时告知我们您的决定而付出代价。（规则是：过了开始进行个体经营自然月的月底您还有3个自然月的时间通知国税局，之后您可能不得不为此支付罚款）。

下列问题可以帮助您决定就业状况；请仔细阅读后选择最适合您的情况的链接。这些问题只是简单的指导，没有涉及所有情况。它们仅供参考，在撰写时反映了赋税和社会保险金状况，但并不影响您自己争取改善赋税或社会保险金的权力。

**it公司宣传语如何写五**

尊敬的xx：

时间过得真快，转眼间我已经在xxx工作了整整一年了，但是今天由于我自己的原因我不得不提出辞职。

首先，非常感谢这一年来xxx对我的信任、关心、照顾、认可、教导和培养。但是以后我无法再为公司服务了，也无法再陪伴于xxx的身边，在此我感到非常的遗憾。

认真回顾过去的这一年，我在xxx学到了很多东西，无论是专业技能还是为人处事方面都有很大的提高，我也非常热爱我的这份工作。此外，我也非常感谢我的同事们，感谢他们一直以来对我的帮助和关怀，以及大家在一起的那份和睦，那份团结一致。

一直以来我非常珍惜这份工作，也非常想尽自己的最大的努力继续做好这份工作，但是很多事情并不是跟自己预料的那样，我现在必须向公司领导提出辞职，在此我表示深深的歉意，并希望能得到公司领导的准许!

辞职人：xxx

辞职日期：xxxx

**it公司宣传语如何写六**

尊敬的x，新闻界的朋友们，各位来宾：

今天，是一个喜庆的日子：在你们的大力支持下，经过全体伙伴数月的紧张筹备，经中国保监会批准，太平人寿张家港支公司正式开业了!

首先，请允许我代表太平人寿保险有限公司苏州分公司总经理室，对各位领导、各位来宾、各位朋友光临张家港支公司开业庆典表示最热烈的欢迎!向张家港市政府、苏州保险行业协会、张家港各大银行以及社会各界对太平人寿及张家港支公司的支持和厚爱表示诚挚的感谢!同时我也向参与张家港支公司筹备的全体伙伴说一声：你们辛苦了，太平人寿感谢您!

张家港，这座位于长江下游南岸的港口工业城市，近年来，以经济、社会和-谐发展的特色为世人瞩目。x-x年，全市人均gdp超过8000美元，财政收入85亿元。在经济快速发展的同时，该市锲而不舍地打造最适宜人居的城乡环境，并成为首批国家卫生城市、全国环保模范城市，x-x年又成为“国家园林城市”、“全国环境综合整治优秀城市”，并获得中国人居环境范例奖、全国生态示范区等荣誉称号，初步实现了经济与社会、资源与环境、人与自然相和-谐的发展目标。进军张家港保险市尝服务张家港经济发展、造福张家港人民，是太平人寿保险有限公司苏州分公司机构发展战略的重要组成部分。太平人寿保险有限公司张家港支公司从今天起将正式担负起这一光荣而艰巨的使命。

太平人寿历史悠久，x-x年始创于上海，x-x年移师海外专营寿险业务，是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业。

x-x年11月，太平人寿全面恢复经营国内人身保险业务。公司注册资本金23.3亿元人民币，总部设在上海，目前已在全国16个盛直辖市开设22家分公司和两百余家三、四级机构。太平人寿以中国保险(控股)有限公司、中保国际控股有限公司和富通国际股份有限公司为股东。复业以来，太平人寿规范经营，持续创新，连续三年实现跨越式发展，总资产过百亿，赢得了业界和社会各界的广泛赞誉。

x-x年和x-x年国际权威评级机构惠誉国际(fitch)为连续两次为太平人寿做出bbb+评级，这是国际著名评级机构首次为中国保险企业做出的最高评级。x-x年12月，由太平人寿作为主要发起人申请设立的太平养老保险股份有限公司获准开业;“太平人寿”品牌，在新的历史时期，获得了新的内涵，并得以延伸。

x-x年1月，太平人寿品牌荣获全球华人竞争力品牌大会评选的“x-x年度中国最具影响力保险行业十佳品牌”称号。

自x-x年12月29日太平人寿苏州分公司开业以来，一直以社会公众利益为己任，热心公益事业。截止目前为止，太平人寿苏州分公司已累计完成保费近亿元。

我衷心希望，张家港支公司全体同仁能把开业作为创造辉煌业绩的新起点，继续弘扬“用心经营、真诚服务”的公司理念，以“为人们的生活增添祥和与安宁”为己任，在现代化港口城市树立起太平人寿品牌，为太平人寿保险有限公司的发展壮大、为张家港市保险市场的繁荣昌盛、为张家港市的改革开放和现代化建设事业做出应有的贡献!同时我也恳请，张家港市的各级领导和有关部门能一如既往地关心和支持太平人寿保险有限公司在张家港的起步和发展，我们有信心、有能力，与张家港市社会各界和广大人民一道，共同创造更加美好的明天!凝七十年之专业精神，创新世纪之太平盛世。最后，请允许我用八个字来结束我今天的发言：愿“盛世中国，四海太平”!

最后，祝张家港支公司开业大吉!

祝张家港支公司的全体员工们马到成功!

祝各位领导、各位来宾和朋友们身体健康、工作顺利!

谢谢大家!

**it公司宣传语如何写七**

首先感谢公司对我的信任、大家对我的理解和支持。

我在公司已经3年多了，绝对是一个老员工了，对公司有很深的感情，因为是我的第一份正式工作。

其次感谢曹总对我的厚爱。

第一次跟您谈之前，我就考虑了很多结果：第一种是辞职，这个能理解。第二种就是同意上午上课下午上班，我当时最大的期望就是这个，我也曾梦想过公司委托培养，但不敢想。当我跟您提报培训班要上午上课下午上班，您立刻就同意了，还给报销一半学费，说实话，我当时真的出乎意料之外，我真的不知道说什么好，只是想一定得争气，给公司好好干。

我最开始的初衷就是去学php然后给公司做个大气的网站，想继续跟公司走下去，我连金融危机都和公司在一起，虽然也不排除个人如果辞职可能找不到工作的顾虑，但是即使不发工资我也是和公司一起挺过来了。我看好的是曹总您这个人，所以不论多么艰难我都不会离开，我觉得这是做人的基本原则，得凭良心。

但是上过几次课后发现自己理解起来很难，而且经常压堂，每天下午到公司都得下午三点以后，而且晚上回家以后练习课程都要弄到至少凌晨两点，每天早晨6::30就得起床，睡眠不足，而且自己学习有弊端，不能随时与老师交流，再加上最近发生的很多事，我的记忆力明显下降，经常忘记东西。如果偶尔这样还可以，如果每天都这样的话，不仅学不好课程，也严重影响工作。

所以第二次找您谈了辞职，当时也是非常的不舍得，毕竟跟公司这么久了。您当时说给我办停职，让我全职去上课，还每个月发基本工资保证我的生活，然后因为我，公司起草员工培训制度。我当时真的觉得眼泪要掉出来了，我何德何能，真的不知道说什么好了，碰到一个老总能这样对待下属，我只能说我运气太好了。

当时您说让我找李经理谈，我当时就动摇了，我觉得应该留下。

但是后来我自己也在想，那边老师也给了我些参考意见，我对自己的职业有了定位，就是做程序开发，然后将来做it项目经理，不但能挣到钱，也算在社会上找到了自己的定位，之前就一直迷失了自我，现在虽然每天睡4个小时、没有正儿八经地吃过一顿饭，但我很充实，苦和累我不怕，只要我还有信念我就要扛下去，扛不住也要扛，自己的路一定要靠自己。

学程序这个东西最重要的就是一种思维、一种团队精神和经验的积累，我们做任何事都是这样，所以我需要去专门的公司和专门的团队去磨练、去成长，相信有一天会破茧而出。

再者我也从公司角度考虑了这个问题：

第一我上培训班不用上班还报销学费还发工资可能有人会有意见，也可能是我多虑了，但是多想一些没坏处。

第二公司需要的是一个网站维护人员而不是开发人员，我继续留下虽然也能够胜任，但是会限制自己的职业生涯。

所以思虑再三，决定辞职。

很遗憾在这个时候向中心正式提出辞职，来公司差一个月就4年了，大家相处的就跟一家人一样，在这里有过欢笑，有过收获，当然也有过痛苦（扯远了，个人的事）。

虽然最终没有成为一名业务人员，不过在这里至少还是学了一些东西。

在4年的工作中，我确实学习到了不少东西。然而工作上的毫无成就感总让自己彷徨。我开始了思索，认真的思考。思考的结果连自己都感到惊讶――或许自己并不适合网管这项工作。而且到这里来工作的目的也只是让自己这一段时间有些事可以做，可以赚一些钱。

我当时二次考研失败，完全没考虑过该如何生存，因为之前一直没有找工作的打算。记得当初还是王宇介绍我来的，当时就想能在北京立足吃饱肚子不再向家里要钱就可以了，也

就稀里糊涂的来到了这里。一直以来，我就低头过自己的小日子，每天快快乐乐地过大家眼里的幸福日子。

但最近发生了很多事，还有平时的问题积累，我慢慢发现现在处境和自己的目的并不相同，我不能堕落，那是对我、对父母、对公司的一种不负责任。

我也很清楚这时候向公司辞职于公司于自己都是一个考验，公司可能就要用人了。 而且在我人生最迷茫、最痛苦、最需要人支持、跟我说声你能行的时候，从曹总那里得到了，我真的不舍得离开，离开公司，离开这些曾经同甘共苦的同事，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

但我不得不离开。我已经将能交接出去的工作都交接了，网管工作可能需要公司有合适的人员进来才能交接，没关系，我先干着，反正也不麻烦，资料都在电脑里，密码等重要的数据我也留了个备份，不是有啥想法，是公司如果有什么问题找我的时候我能够知道怎么解决。

但是我还是要决定离开了，我恳请公司和领导们原谅我的离开。如果将来公司规模扩大了，需要我了，而我又能胜任，我一定回来。

祝愿公司蒸蒸日上！

此致！

敬礼！

辞职人：

**it公司宣传语如何写八**

————宝洁公司

创于1837年的宝洁公司，是世界最大的日用消费品公司之一。宝洁公司作为全球日化产品的领头人，有着其独特的一面。在品牌战略上：采用多品牌战略，被视为成功的典范。 对我们公司的swot 分析：

我们的优势(strength)

我们推出的许多产品大都是一种产品多个牌子。我们公司的原则是：如果某一个种类的市场还有空间，最好那些“其他品牌”也是我们公司的产品。我们了解到宝洁的多品牌策略让它在各产业中拥有极高的市场占有率。以洗衣粉为例，他们推出的牌子就有“汰渍”、“碧浪”等近10种品牌。在中国市场上，香皂用的是“舒服佳”、牙膏用的是“佳洁仕”，卫生贴用的是“护舒宝”，洗发精就有“飘柔”、“潘婷”、“海飞丝”3种品牌。在美国市场上，宝洁有8种洗衣粉品牌、6种肥皂品牌、4种洗发精品牌和3种牙膏品牌，每种品牌的诉求都不一样。 对研究和产品开发的不懈追求可以为公司带来大量的创新产品。例如宝洁公司在进入中国不久，就在广州建立了黄埔技术中心，为洗衣产品和口腔护理产品提供技术支持。在黄埔技术中心，不仅有来自中国大学的优秀毕业生，而且还有来自日本、菲律宾、印度以及美国和欧洲的科学家。这个多元化的团队对中国消费者的需求具有深入的了解和研究，并使之与世界一流的技术结合，不断创新和改进碧浪、汰渍和洁士等品牌，为产品开发和公司总体业务发展做出了重要的贡献。1998年4月，宝洁公司在北京清华园成立北京宝洁技术有限公司，成为宝洁公司在全球的第18所技术中心，它的目标是成为支持宝洁公司在中国、亚洲其他地区、以及世界其他地区产品开发的一流技术中心。北京技术中心与中国各高等科研机构、理工科及医科大学建立紧密和卓有成效的策略伙伴联系，分别向清华大学、北京大学和中国科学院提供赞助基金，开展各项教学、科研和合作项目。在北京技术中心里专门成立了“佳洁士”口腔研究院，支持中国的口腔保健研究。北京技术中心通过在全中国各高校招聘优秀毕业生，对员工进行在岗培训，或送到国外进行培训，已经建立起一支高效的科研队伍。 创新是品牌的基础;品牌是创新的结晶。宝洁公司的多品牌战略是牢固地建立在雄厚的技术创新力量和持续不断的技术创新成果的基础上。因此，对技术创新的大量投入在我们公司将一直持续下去。

我们的劣势(weakness)

我们的品牌传播优势会逐渐丧失。之后品牌的运作将会付出更多的人力和物力。以宝洁为例，宝洁在中国市场经过1988~1997年的高速成长之后，令人称道的品牌传播策略已经逐渐失去优势，以至于在外资新贵和本土品牌的合围下，显现市场份额流失、品牌老化的迹象。 近十余年来，日化企业的广告大战一直在演绎着极为相似的“宝洁版”。以洗发水为例，美女明星、美发专家、瀑布般长发……模仿对于二三线品牌非常具有实际意义———制造类似印象、迎合领导品牌培育的大众品位，短期内即可缩小差距，达到立竿见影的传播效果。而宝洁近年来并没有在品牌传播上进行高水准创新，于是其品牌传播优势几乎只剩下频度和口号“宝洁公司，优质出品”。如果你的品牌广告因为过多的常规认知元素而遭遇同质化，则需要放弃部分常规认知元素而进行创新，从而达到区隔目的。性，这种技术开发优势和品牌精神很快失去“独特”性。我们看到宝洁1988年进入中

我们对于对顾客使用价值的理解将不再独特。由于低端商品和低端技术的行业属国之初，在“独

特理解顾客使用价值”的品牌理念下，以全新的多品牌模式征服了中国消费者和日化企业，但宝洁在前方进行产品使用价值开发和消费理念培育，竞品则跟随其后迎合宝洁唤起的新需求。换言之，宝洁创造了一个可供公共使用的品牌理念，而在此后日化行业不断涌现出更为先进的品牌理念模型时，宝洁则表现出创新的乏力和单调，相比之下，本土品牌反而时有超越。

机会(opportunity)

不断完善的市场体制，和巨大的国内国际市场。随着高等教育的普及，在中国内地可以设立更多的研究与生产机构，能够同中国各高等科研机构、理工科及医科大学等等建立紧密和卓有成效的策略伙伴联系，开展各项教学、科研和合作项目，在全中国各高校招聘优秀毕业生，对员工进行在岗培训，或送到国外进行培训，已经建立起一支高效的科研队伍。创新是品牌的基础;品牌是创新的结晶。我们公司的多品牌战略将会是牢固地建立在雄厚的技术创新力量和持续不断的技术创新成果的基础上。

挑战(threat)

竞争对手的模仿，以及更多本土品牌的兴起是对我们公司的更大挑战。随着中国进一步的对外开放以及加入wto，中国市场成为群雄角逐的地方。

产品的市场份额：

在发展初期，抢占国内市场，以品牌战略赢得优势，扩大国内市场份额，后期，再进入国际市场。

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！