# 最新传媒公司业务工作总结(七篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-12-23

*传媒公司的个人工作总结一20xx年，广播电视台在县委、县政府和县委宣传部的坚强领导下，认真学习贯彻党的和省、市、县党代会精神，深入贯彻落实科学发展观，解放思想、改革创新，努力适应广播电视体制改革下的新形势、新任务、新要求，牢牢把握正确的舆论...*

**传媒公司的个人工作总结一**

20xx年，广播电视台在县委、县政府和县委宣传部的坚强领导下，认真学习贯彻党的和省、市、县党代会精神，深入贯彻落实科学发展观，解放思想、改革创新，努力适应广播电视体制改革下的新形势、新任务、新要求，牢牢把握正确的舆论导向，为奋力推进我县“产城一体、三化同步”发展战略，加快建设富裕颍上、幸福颍上、和谐颍上营造了良好的舆论氛围。

一、坚持正确导向，统筹做好广播电视宣传工作。

(一)认真做好广播电视重大宣传工作。

舆论引导正确有力，坚持围绕中心，服务大局，把迎接宣传贯彻作为我台全年宣传工作主线和最重要的任务。通过精心策划，科学组织，开辟了《‘保持党的纯洁性、迎接党的’主题教育活动》、《展示新辉煌》、《先锋颂》、《乡镇书记访谈·基层建设年》、《科学发展成就辉煌》、《学习贯彻党的精神·我们在行动》和《学习党的》等专栏，深度报道了创先争优以来经济社会事业和党的建设所取得的新成绩，以及学习贯彻落实党的精神情况。 围绕县委县政府中心工作，《颍上新闻》、《今日聚焦》、《颍淮之声》等栏目组圆满完成对“颍上县第xx届人民代表大会第一次会议和政协第九届颍上县委员会第一次会议”、“颍上县第五届返乡农民工招聘”、“国家园林县的申报、验收”、“第七届管子文化旅游节”、“焦玉兰救学生的先进事迹”、“巾帼风采”、“好婆婆·好媳妇专访”、“走基层·看颍上”、“劳模风采”、“乡村故事”、“人口与计划生育”、“文明创建·我爱我家”、“法制在身边”等重大主题、重大活动、重大典型宣传报道，为颍上的经济发展，社会进步营造良好的舆论氛围。

(二)实施精品工程，节目创优初见成效

认真贯彻 “三贴近”原则，巩固拓展“走转改”活动，建立常态化走基层、转作风、改文风的长效机制，不断创新宣传内容形式、方式、方法和手段，努力提高舆论引导的针对性和实效性;利用广播电视宣传舆论引导的及时性、公信力和影响力，切实加强了对社会热点难点问题的舆论引导和监督工作。201\*年我台共编播电视新闻栏目《颍上新闻》286期，稿件2729条;编播广播新闻栏目《颍上新闻》246期，稿件1248条;编播电视专题栏目《今日聚焦》102期，稿件326条;编播广播专题栏目《农民之友》、《颍淮之声》、《音乐时空》共101期，稿件300条;编辑改版广播·电视专题栏目《政风行风热线》35期，上线服务窗口单位和民生部门35家，现场解答和落实群众咨询和合理化诉求288件，答复率为100%，后期对自来水公司、交警大队等多家单位落实解决问题情况进行跟踪报道，积极推动解决县委、县政府高度重视、群众反映强烈的问题。播出公告及公益广告210多个，标语180多条。 在201\*年度全国、省、市级好新闻评选活动中，我台共有28件新闻作品获得各个级别的广播电视新闻奖。其中，徐庆作品《合作社激活“多薪”农民》获得由中国农业委员会颁发“全国农业好新闻”一等奖;徐庆作品《道德之光耀颍淮》分别获得由省广播电视局颁发广播类“好新闻”三等奖和市文广新局颁发广播类“好新闻”一等奖。崔学泽作品《托管服务，解除后顾之忧》分别获得由省广播电视局颁发电视类“好新闻”三等奖和市文广新局颁发电视类“好新闻”一等奖。荆华、王静制作编辑专题栏目《音乐时空》由省广播电视局颁发广播类“节目制作质量·金鹿奖”三等奖。

(三)外宣工作力度加大。

全年对外宣传工作进展顺利，新闻宣传质量稳步提升。一是加大了对上级台投稿力度。经过全台新闻工作者的共同努力，上送中央、省、市电台电视台新闻稿件共被采用662条。其中在中央电视台一套发稿《焦玉兰救学生》、《农机战三夏》2条，在中央七套发稿我县农业科技类新闻7条;在省电视台发稿累计30条;在省电台发稿累计85条;在市电视台发稿累计280条;在市电台发稿累计258条，在阜阳电台、电视台发稿总量位居全市五县三区第一位。二是积极邀请中央、省、市媒体记者来我县采访，并积极提供原始音、像素材，开辟了对外宣传的新渠道。中央台记者应邀来颍5次，省台记者应邀来颍15次，市台记者应邀来颍30次，主要对我县的城市建设、工业经济、人文历史、旅游发展等内容，多角度、多方位的宣传报道颍上科学发展的新举措、新发展、新成就。

二、 事业建设步伐正稳步推进

(一)加强对全县广播、电视“村村通”管理工作。

对全县乡镇广播的整修进行规划和技术指导，针对广播“村村通”工程工作的落实和广播经费的使用情况，我台成立3个检查组对30个乡镇及所属行政村进行检查，根据广播建设、通播率、节目播出时间等考评项目逐项进行评分。对20户以上已通电陈桥、赛涧、王岗、垂岗、南照五个实施电视“村村通”民生工程的乡镇，进行全面维修维护工作。

(二)扩大广播电视经营业务范围，提升广告业务创收空间

认真贯彻执行上级部门净化银屏的工作要求， 对广告内容进行严格把关，杜绝虚假三无广告的进入。目前广播电视经营业务面临网络、大屏幕、平面等新媒体广告的冲击，面临生存压力，积极挖掘本县广告市场潜力，多方扩展广告业务范围，主办首届“一匡天下”杯《青少年才艺大赛》等活动;丰富节目编排，增加精品电视剧的引入，灵活务实的服务客户。不断提升广告创收空间，促进广播电视事业的平稳较快发展，实现经济效益和社会效益的双丰收。

(三)全力抓好安全优质播出工作，促进广播电视事业稳步发展

围绕“安全、优质播出”这一中心，坚持“高质量，不间断，即经济，又安全”的十二字方针，我台全力做好播控中心、微波传输、无线发射、采编设备管理等环节的技术维护和保障工作。明确各部门岗位职责，完善维护检修制度，严格执行目标管理制度，使技术维护管理工作进一步规范化、科学化，认真做好周检、月检工作，确保我台自办广播电视节目和转播中央、省级广播电视节目的无线发射。成立了安全播出领导小组，实行年度安全播出应急预案，确保元旦、春节、全国两会、五一、国庆、和党的期间等重大节日、重要时段、重要保障期的安全播出任务。我台201\*年共安全播出广播节目7300多小时;播出转播电视节目29000多小时;转播cmmb数字电视8700多小时，实现停播率百小时零秒。在阜阳市安全播出评比中，我台荣获技术维护三等奖;栾柱同志荣获技术维护个人二等奖。

(四)、落实县教育台的并入整合资源工作。

为落实文化体制改革的工作要求，将教育电视台并入我台重新整合广播电视传输资源。我台拿出切实可行的整合方案，通过县政府、县委宣传部的工作协调，目前基本完成了教育电视台的并入工作。教育电视台电视频道23(511.25兆赫兹)的并入投入使用之后，将促使和推进我台科学的对电视传输资源的整体统筹协调和规范播出秩序。

(五)、繁荣电影工作。

三、加强内部管理，狠抓队伍建设

(一)适应新形势，着力提高队伍政治素养、专业技能水平。

组织全体党员干部参加“保持党的纯洁性、迎接党的”主题教育活动;认真执行《廉政准则》，严格执行各项规章制度，明确责任，进一步严明党的纪律;为落实财经监督管理工作，把广播电视经营创收纳入财政非税制管理;深入开展新闻从业人员的职业道德教育、严明宣传纪律。针对人才短缺的现象，积极支持职工参加各类业务和技能学习培训班;定期推荐优秀新闻、工程人员到省、市广播电视台进行实习;新闻中心坚持每周一选题、学习例会和参加“新闻真实性”网络专题学习。

(二)统筹兼顾，广播电视各项工作协调发展。

计划生育工作实行台长亲自抓，总负责，分管台长具体抓，直接负责制。及时通报本单位各类计生信息，积极配合接受属地计生部门的检查和考核。切实做好保密及档案工作，规范工作管理将责任落实到个人，未出现泄密现象。工会组织积极参于社会团体各类活动，内部职工活动开展有声有色。 高度重视安全生产工作，定期开展内部安全生产隐患排查、整治，按时召开安全生产例会，实现了全年无安全事故发生的目标。

(三)创先争优成绩显著

通过全体工作人员的共同努力，我台荣获县委县政府颁发“颍上县先进单位”、“创建省级文明县城先进县先进单位”、“人口和计划生育综合治理·先进单位”、“消防·先进单位”、“综治维稳工作·先进单位”、“全县安全生产·工作先进单位”;荣获县委宣传部颁发“全县新闻宣传·先进单位”.12位同志因工作成绩突出，荣获县委县政府“政法工作·先进个人”、“计划生育·先进个人”、“民生工程·先进个人”、“安全生产·先进个人”、“五一劳动奖”;县委宣传部颁发“优秀宣传工作者”、“知识竞赛奖”等10多个奖项。全台女职工积极参加全县女子团体广播体操大赛取得第五名，荣获二等奖的好成绩。

四、存在问题。

在回顾总结成绩的同时，也清醒的看到我台工作中所存在的不足和薄弱环节，主要是表现在：我们的思想观念、工作作风还不能积极应对广电体制改革新形势新任务的要求、以及新媒体带来的机遇和挑战;我们的争先进位意识、开拓创新意识有待加强;广播电视精品力作还不太多，特别是让县委县政府、人民群众满意的作品显少;现我台经济相当紧张，也在一定程度上制约和影响了我台的发展，广告经营创收拓展工作力度有待加强;人员限制进入机制造成我台策划、编辑、记者以及技术人员严重短缺。对此我们必须高度重视这些问题，分析形势，研究切实有效措施加以解决，力争各项工作在开拓中发展、在规范中提高、在创新中进步。

**传媒公司的个人工作总结二**

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为嗬。

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

继《大拜年》栏目开办后，当前公司启动《20xx会宁县名优企业电视展播》栏目，年前已拟定并上报了有关栏目开办的方案，原方案为：专题广告，独立时段，不依托任何栏目，45天为一期（采集10天，编辑与审片5天，播放30天），每期8家企业（即选中各行业1—2家参与展播），共计时长8分钟，会宁综合频道定时播出。收费标准为：凡参与展播企业（单位）均按照120xx—15000元的标准采编发播，保底不低于10000元，预计保底月收入8万元，栏目占用时间为１２个月，全年7期，保底年收入56万元。

1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。

2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。

3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。

１、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。

2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。

3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收4.3万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收154.3万元。

2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）

2、办公室4名具体分工如下：

a、办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）

b、活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）

c、活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）

d、节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）

3、影视中心5名具体分工如下：

a、主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）

b、副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

c、影视编辑2名（负责各类影视工作的采编工作和大型活动的录制工作）

d、采集员1名（负责各类影视题材的采集工作）

4、平面中心5名具体分工如下：

a、主任1名（全面负责平面中心工作）

b、设计总监1名（负责平面设计与发布工作）

c、平面设计1名（负责平面设计工作）

d、操作员2名（负责机械操作及安装）

5、客服中心1名（客户接待、结账、上缴等经济往来） 以上公司人员安排累计拟定16人。

汇报完毕！请集团领导批示！

**传媒公司的个人工作总结三**

光阴似箭，转眼在某某广告公司工作一个月有多了！翻看一个月的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一个多月。

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

**传媒公司的个人工作总结四**

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

**传媒公司的个人工作总结五**

我们\*\*\*\*广告公司20xx年3月开业，自开业以来，截止到\*\*日为止，共承接了广告业务\*\*件，实现利润\*\*万元。这些，对于刚刚踏入广告界，万里长征刚刚迈出第一步的我们公司来说，是非常令人高兴的成绩!

下面我总结一下从三月份到目前我都做了哪些工作。

一、······················

二、······················

三、······················

以上这些工作的完成，直接促进了我们公司各项经济指标的完成，获得了利润。然而我个人认为，我们目前做得还很不够。公司是我们的事业平台，所以我希望真正做些能推动事业发展的事。找出我们目前存在的问题和弊端，然后我们大家一起端掉这些绊脚石，让公司站稳，把公司做大!下面我就来谈谈自己的想法!

一，问题：我们目前在专业技术上与营销服务方面，都还只能算是门外汉。由于我公司没有一个员工曾从事过广告行业、也没有人具有发展业务经验，有些单我们不敢做，因为我们水平不够，有些单我们做不下来，同样因为我们水平不够!我想，这就是束缚企业发展的最大弊端!

解决方案：强化业务学习!在许多大企业里，建设学习型组织，培养学习型员工，已经成了促进企业持续发展的目标。既然我们把广告业作为我们的安身立命之本，希望在这一行干出点成绩来，那么我们就不能满足本现在状态，而是要积极学习相关技术知识，营销知识等等，具体学什么，怎么学!我认为，学习的途径可以通过以下几种：1，自学。根据自己的业务分工，自学业务知识;2，集体学。我们可以找出一些营销知识，大家每周共同学习一两次;3，培训。公司请讲师给大家集体培训。

二，问题：目前，我们公司存在着工作疲沓、行动散漫、做事懒惰的现象。工作积极性不高，主动性也比较差，都抱着等靠要思想。尤其是对自己要求不严，不注意小节。工作中满足于在家等着业务上门，不能主动走出门去找业务，缺乏主动性和创造性，在实际工作中表现为习惯于单凭老方式老办法想问题，习惯于凭主观意志去办事，工作毫无主动性和创造性。工作效率不高，工作效果不佳。

解决方案：提高执行力!克服懒散的问题，解决懒于学习、懒于思考的毛病，拿出求真务实、锐意进取的热情，勤于思考、敢于创新，对工作不推诿、不怠慢、不摆架子，对问题不推、不拒、不压。力求以奋发有为的精神状态高质量、高效率的完成工作!

三，目前公司存在一些制度执行不力，有制度不执行的问题。

解决方案：认真研究制度的可行性及可操作性。使其能充分起到约束、管理、规范和帮组企业经营的功能。下一步狠抓制度和工作的贯彻和落实。要做到有关制度和工作在制订时简单、明了、易于操作、便于监督，同时工作流程、责任人等明确清晰。

以上是我的肺腑之言，希望在下一阶段工作中，我们依然同心同德，努力学习，认真工作，把我们的公司做大做强!

**传媒公司的个人工作总结六**

经过这半年的工作，我们多媒体网络实验室部门取得了一些成绩，但也存在不足，详细如下：多媒体网络实验室有工作人员人。

人员分配如下：：负责总的协调工作，带领全体部门人员完成工作。其中主要负责网络稳定、网络核心设备的管理、维护工作。疫情上报系统的检查、填报工作;：负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护，政府五层、建委会议室设备的维护、调试工作;：负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护;：负责政府五层、建委会议室设备的调试工作，疫情上报系统的填报、检查工作，简单网络、计算机的维护、维修工作。

上半年的主要工作内容及取得的成绩：配合×××方面完成×××教委、城关镇的方案、设备调试、培训等工作;完成政法委、成人中专、组织部视频会议，网络计算机项目等方案的编写;完成中心机房的环境整理工作;完成部分单位的政务专网接入工作，单位包括机要网、规划局、统计局、农村疫病上报系统、人事局、公路局等;检查并填报农村疫情上报信息;完成使用电信光缆个农村科技大院的安装、调试工作;安装、并调试个乡镇，个委办局的视频会议;完成部分四大门的网络、计算机维护工作;根据首信公司的网络发展规划，完成部分委办局地址的修改工作;带领本部门员工学习，并进行了网络培训，使、位员工熟悉网络结构，能够独立解决基本的网络故障;带领本部门员工，在办公室的领导下，积极做好预防非典的工作;正在进行防火墙、病毒检测系统、网络监控系统的比较，编写关于网络速度慢原因、切实可行的解决方法等报告。

上半年中取得的最主要成绩是解决了召开视频会议时分会场看不到主会场的图象。

工作中的不利、有利的因素及改进方法：

有利的因素：工作范围同去年相比缩小了，这几个月又有个实习的加入，工作人员增加了，增强了工作的派出力度及进展情况。

不利的因素：虽然工作人员增加了，但他们都属于新手，刚开始的时候完全不能自己独立工作，直到近⒈个月才能逐渐解决一些基本的问题。

改进的方法：⒈加强对部门人员培训及鼓励自我学习，提高个人的技术水平;⒉提高部门经理的管理水平，提高工作效率。

下半年的工作计划：

⒈彻底查出网络速度慢的原因并解决;⒉加强学习，提高个人及本部门员工的技术水平;⒊加强对网络设备、服务器的管理力度，争取无故障运行;⒋提高自己的管理技能;⒌按照首信公司的网络规划，将全区委办局的地址全部改完;⒍通过的认证;⒎检查并填报疫情上报信息。

**传媒公司的个人工作总结七**

没有创新就缺乏竞争力，没有创新也就没有价值的提升。下面是传媒公司工作总结，为大家提供参考。

xx年，我们加入了两位新成员——副经理张三，业务新人杨二。磨合过，合作过，你能发现每个人的闪光点。张三的加入为我们解决了一个很大的难题——演出活动的投诉。之前在岗的同事重新选择，调岗到其他部门，张三的及时加入，填补了这部分空缺。他之前在演出团队的经验，为我们淘汰了一圈不靠谱的供应商。3年的工作经验又能够及时解决现场的人员或者突发问题，是一个很不错的演出管控人员。他接手演出项目后，停止了联合营销的部门的投诉情况。这对现在的xx来说，非常重要。很多时候，大家以为xx不行，是因为合作的几乎都是演出这种零碎的部分，单方面的坏印象，自然构成多面的无能为力。新人杨二，好学，勤快，这就已经满足xx对新人的需求。广告这行的门槛很低，谁都可以入行；广告这行的门槛又特别高，不是谁都可以得心应手，留到最后。为了避免将来的偏科现象，对于子韵的培养，我们采用轮岗学习制度，从策划部入手，制作部、演出部的主管都会带她学习，现场教导，以便符合将来ab岗的调换。

王五、虹六基本完成项目主管的培训，在xx年的几次项目中，他们都发挥了各自的对接、决策、取舍、采购、总结的作用。现场的问题，他们都能利用自己的长处来处理。例如王五的技术知识，虹六自身的协调能力，每次项目后的总结，他们会回馈问题的产生来源，解决方案是否稳妥，同时也会对供应商作出评价，及时更换或者调整供应商的采购项目。

高大的设计风格相较xx年已经慢慢向会展方向靠拢，同时能够配合公司企划部设计公司产品的包装形式，获得公司其他同仁及老板的赏识。

经理邱八、林七，这一年的进步并不是太大，业务拓展水平还有待提高。一个团队，有狼一样的野心，就要有狼一样的\'速度和敏锐，可惜，我们在这方面还是比较欠缺。我们教会成员怎们去做，雕琢他们的秉性，磨合他们的一路成长，但是我们没有提供丰富的资源给予他们表现。

本人有幸于加入我公司已有八个月，感觉这是一支年轻、合作、有朝气的团队。在我公司每位员工都能得到充分发表自己的意见的权利，在倾听他人意见，尊重、理解他人的“奇思妙想”的同时，不因为不理解而“否决”，形成自由、平等、思想碰撞的良好氛围。

回顾这一年,xx文化传播公司度过了紧张而充实的一年,在领导的正确统筹下,各位同事积极配合、团结一致，以追求卓越，拒绝平庸的宗旨，在做好业务的同时强化公司内各部门的配合，提高公司的经营能力和综合竞争力,。面对激烈的市场竞争,xx文化视挑战为机遇，以集团资源为依托，利用以前的经验优势，针对每一次活动形成比较细致的策划书落实，力求活动顺利实施，赢得客户满意。

截止11月30日，演出部共完成提案超过40场，签订合同并顺利完成活动12场，服务客户包括通用汽车、联想集团、讴歌汽车、厦门市旅游局、交通银行、贝莱胜电子、新加坡旅游局等，演出利润率保持在20%以上，方案通过率30%以上。

受到厦门整体演出市场价格走高的影响，部分节目采购价有所上升，造成部分客户觉得我公司演出报价较高。针对这一情况，演出部积极走出去，一方面联络原有供应商重新洽谈，压低采购价；另一方面新开发众多演出供应商，节目种类和演出效果较以往有显著提高。

例如，闽南神韵的艺术团的表演深具闽南文化，演出效果好，一直深受广大外地游客喜爱，但原本通过其营销部采购价较高，单个舞蹈报价将近1万元，大部分客户难以接受。经过演出部积极联络，直接与闽南神韵的艺术团接洽，避开其营销部和剧场等中间环节，采购成本降低了将近一半。

演出部在努力提高演出品质，降低演出成本，修炼内功的同时，在领导的支持与各部门的配合下，也不局限于演出，积极参与到从业务洽谈、活动策划、活动执行的全案操作过程中去。例如今年的中秋蜜月节活动，在不足一个月的准备时间中，全公司整体动员，克服了时间紧迫、人手不足、活动场地限制等诸多不利因素，借助集团品牌优势，与建发游艇、建发汽车、建发酒业、天沐温泉、在别处婚纱摄影等公司联合行动，充分发挥资源优势、达到“活动互动、放大效果”的作用，吸引更多的眼球，成为关注的焦点。

一年来，我们的工作虽然取得了一些成绩，但距离全面发展上，争先创优上，都还存在一定差距。尤其在活动整体的费用预算上，仍有较大提高空间，一方面需要熟悉除演出部分以外的制作搭建报价工作流程，另一方面需要继续控制成本，提高利润率。在今后的工作中，我将认真履行职责，开拓创新，把演出部工作提高到一个新的水平。

维护公司战略合作伙伴：集团各分公司及各部门、海天网联、海天建旅等。

维护主要客户：联想集团、厦门市旅游局、海沧区旅游局、用友软件、交通银行等。

拟开发重点客户：世联地产、光大银行、写字楼传媒等。

供应商维护：小白鹭艺术团、闽南神韵的艺术团、盛世桃溪艺术团、东方泛音等。

新的一年里，演出部将努力修炼内功，完成本部门任务同时积极参与到公司整体运作中去，加强核算，加强与同行业的交流，跟随公司市场化运作的脚步，把我公司创办为厦门一流的文化传播公司，愿大家一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为公司未来的发展和建设添砖加瓦。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找