# 有关企业个人年终述职报告范文简短

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-16

*有关企业个人年终述职报告范文简短一一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不...*

**有关企业个人年终述职报告范文简短一**

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤保险工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一

工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

一、加强政治思想学习，不断提高素养。

该同志能认真贯彻执行党的路线、方针、政策，认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，热爱祖国，热爱社会主义，坚持四项基本原则，具有较强的组织纪律性，能带头以身作则，严格遵守国家的法律法规，以及本单位的各种规章制度，思想纯洁、廉洁奉公、处事公证、客观、讲究诚信，在社会上具有良好的信誉度，遵守职业道德，依法经营，依法照章纳税，为企业取得各种荣誉：自年以来一直被工商管理局评为“重合同守信用单位”，自年以来评为市“重合同守信用”单位，年连续四年被评为“先进私营业主”，年度评为“诚信私营企业”，年评为“先进私营企业”，还被评为“中国诚信质量达标单位”。

二、不断加强业务知识学习，提高业务工作能力。

该同志平常十分注重业务知识的学习，对企业经营管理与现场施工知识学习的十分熟练，同时积极吸收国际国内先进的经验，并运用于日常的管理、施工当中，在他的带动下，全公司员工都成了一股经常学习业务知识，不断更新已有知识的良好风气。他在公司内部开展了业务知识竞赛，对竞赛优胜者除奖励外，还根据工作需要，加以重用、提拔，使一批业务知识扎实、工作有冲动的年轻人脱颖而出，成为企业的技术骨干，为企业提升竞争能力，优化结构起到了十分重要的作用。

三、建立健全企业的各项规章制度，走现代企业管理之路。

没有规矩，不成方圆。该同志十分注重企业的各种规章制度建设，根据企业的实际情况，并依据建立现代企业管理制度要求，制定了本企业的管理规章，[找材料 -网上服务最好的文秘资料站点]落实各种岗位责任制，因管设岗，因岗定人，以责定酬，做到职责明确，奖罚分明，各司其职，各就各位，核理管理层次，实行分级管理，统分结合的企业管理模式，使企业在规模、产值日益壮大的情况下，始终保持企业良好的运作状态，为企业的大踏步发展奠定了基础。企业的各项管理工作走上了规范化之路，20xx年5月，经认证中心的严格审查，企业取得了iso9001质量管理体系认证证书，为企业走上现代企业管理之路作出了贡献。

**有关企业个人年终述职报告范文简短二**

为了提高公司员工和管理人员的素质，提高公司的管理水平，保证公司可持续性发展，特制定如下《达州市给排水总公司20\_年人才教育培训计划》：

一、培训目的

以弘扬五种作风、提升五种潜力为核心、按照不间断学习、全员培训的思路，构建贴合公司实际的现代教育培训体系，健全贴合人才成长规律的激励约束机制，构成分层次、分类别、多渠道、大规模的人才培训新格局，培训和造就一支政治素质好、业务素质好、团结协作好、作风形象好、富有创新精神，能够应对复杂局面的复合型人才队伍。20\_年底，透过培训争取具有本科及以上学历的员工比例到达20%及以上、企业经营者比例到达70%及以上、管理人员比例到达40%及以上、技术人员比例到达20%及以上，全员培训率到达95%及以上。

二、培训对象

公司现有在册在岗职工、新招聘工作人员。

三、培训资料

公司简介、发展历程、战略目标、公司文化、工艺艺流程、目标考核实施细则和安全操作规程。

四、培训形式

(1)实行“1122”优秀人才培训。采取引进来和送出去的方式，公司培养选拔1名优秀经营人才、1名优秀管理人才、2名优秀技术人才和2名优秀技能人才。

(2)实行创新型人才培训。在化验、监测、经营、安装、收费技术、机电设备运行控制等重要领域，重点培养1-2名后备人才，培养3-5名创新型优秀拔尖人才，建设创新性高精尖科技人才队伍。

(3)实行紧缺性人才培训。每年用心引进和培养电焊、化验、水质监测、施工现场管理和财务审计等高级专业人才各1名，以满足公司业务拓展需求。

(4)实行人才拓展培训。根据给排水建设的要求，全面加强人才拓展培训，提高企业的凝聚力。年内滚动开展10人次的经营管理、水质化验、生产运行、维护、水表安装管网维修等专业人才培养。

(5)实行学习型班组建设培训。以开展“爱心活动”、实施“平安工程”为载体，用心培育水莲文化，建设学习型班组;加强基层班组建设，大力促进在岗学习和现场培训，开展公司系统所有班组长的轮训工作。

五、培训时间

(1)现有在册在岗职工每季度培训时间不少于5个工作日;

(2)新招聘工作人员初训不少三天。

**有关企业个人年终述职报告范文简短三**

在当前企业发展的大形势下，企业对于人才的需求日益提升，这促进着广大企业人才培养行为的推行和企业培训行业的发展。当前在人才培养方面的工作，很多企业也是承认企业培训的权威性的，可是当前的企业培训却并不能够很好地解决企业的人才问题，其中主要原因就是没有较强的针对性。所以当前企业在人才培养方面的工作，还需要从很多方面多加注意：

很多企业发展的主要问题并非技术类型的人才，而是管理类型的人才，这往往导致很多企业在管理决策的制定方面频频出现问题进而影响企业的发展。同时企业内有着充足的科学研究人才和工程技术型人才，问题就在于这些人才没有专业的管理本事，所以企业能够针对技术型人才进行管理方面的培训，促进企业内部人才状况的转变，这对于企业的发展来说有着很大的帮忙。

21世纪最重要的是人才，这句话从世纪初开始就被广泛提起，直到当前，人才问题依旧是困扰着广大企业发展的一个问题，尤其是当前时代注重创新，企业更急需拥有足够的创新型人才。而针对这种需求，管理者能够在企业内部的一些部门去寻找具有较高潜力的新秀进行重点培训，以到达提升员工创新本事为标准，并且最终能够切实提升企业整体的创新水平。

对于企业创新人才需求方面的问题，企业需要进行有针对的研发部门的建设工作，这样做一方面在促进企业人才的发展，另一方面还能够使企业的相关部门具有更为强烈职责感，促进部门更好的工作。

一个企业的整体状况和其发展的状况在很大程度上都取决于一个企业的整体环境。对于企业之外的人也是如此——并且第一印象是最为深刻的，所以在企业人才培养方面的工作不仅仅要注重人才培养的效果，对于企业的文化方面也是需要重点关注的，仅有在多方面入手并且用心去做，才是坚持企业健康快速发展的关键。

以上的相关常识主要就是针对当前企业人才问题的介绍以及一些问题，企业应当注重这些相关问题，并且找出企业的具体方式，才是当前企业发展的主要工作。

**有关企业个人年终述职报告范文简短四**

甲方：(基本信息)

乙方：(基本信息)

甲、乙双方经协商，就乙方向甲方无息借款购买汽车事宜达成协议如下：

1、借款金额：乙方向甲方借款金额为人民币 元。

2、借款利息：甲方向乙方出借的款项在借款期限内不支付利息。

3、借款期限及还款期限：借款期限为 年，即从 年 月 日至 年 月日止。(可以约定具体如何归还的期限，比如-月或-年的什-时候归还，由公司从个人工资款项中扣回多少元等)。

4、还款方式：如果前面有明确约定，则可以不要。

5、保证条款：(如果公司需要这方面的保证的话，不要就可以不要此条款，要的话根据你和公司的协商进行补充。)企业间借款合同范本

6、违约条款：根据你们的意见写

7、其他：公司借款给你如果有什么服务期限或什么附加条款请注明。

8、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，经双方签字或盖章后生效。

甲方： 乙方：

时间： 时间：

**有关企业个人年终述职报告范文简短五**

合伙人：甲（姓名），男（女），\_\_年\_\_月\_\_日出生，现住址：\_\_市（县）\_\_街道（乡、村）\_\_号

合伙人：乙（姓名），内容同上（列出合伙人的基本情况）

合伙人本着公平、平等、互利的原则订立合伙协议如下：

第一条甲乙双方自愿合伙经营\_\_\_\_\_\_（项目名称），总投资为\_\_元，甲出资\_\_元，乙出资\_\_元，各占投资总额的\_\_％、\_\_％。

第二条本合伙依法组成合伙企业，由甲负责办理工商登记。

第三条本合伙企业经营期限为10年。如果需要延长期限的，在期满前6个月办理有关手续。

第四条合伙双方共同经营、共同劳动，共担风险，共负盈亏。

企业盈余按照各自的投资比例分配。

企业债务按照各自投资比例负担。任何一方对外偿还债务后，另一方应当按比例在10日内向对方清偿自己负担的部分。

第五条他人可以入伙，但须经甲乙双方同意，并办理增加出资额的手续和订立补充协议。补充协议与本协议具有同等效力。

第六条出现下列事项，合伙终止：

（一）合伙期满；

（二）合伙双方协商同意；

（三）合伙经营的事业已经完成或者无法完成；

（四）其他法律规定的情况。

第七条本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。

第八条本协议一式\_\_份，合伙人各一份。本协议自合伙人签字（或盖章）之日起生效。

合伙人：\_\_\_\_\_\_（签字或盖章）

合伙人：\_\_\_\_\_\_（签字或盖章）

\_\_年\_\_月\_\_日

**有关企业个人年终述职报告范文简短六**

甲方(用人单位):

乙方(职工):

甲乙双方根据《中华人民共和国劳动合同法》(以下简称《劳动合同法》)和国家、省市的有关规定，遵循合法、公平、平等自愿，协商一致、诚实信用原则，订立本合同。

一、合同期限

(一)合同期限

甲、乙双方同意按以下方式确定本合同期限：

有固定期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

(二)试用期限

双方同意按以下方式确定试用期期限(试用期包括在合同期内)

试用期从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

二、工作内容和工作地点

(一)乙方的工作内容：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(二)乙方工作内容确定为(填“是”)\_\_\_\_管理和专业技术类/\_\_\_\_工人类。

(三)甲方因生产经营需要调整乙方的工作内容，应协商一致，按变更本合同办理，双方签字或盖章确认的协议书或依法变更通知书作为本合同的附件。

(四)乙方工作地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(五)除临时性工作或者短期学习培训外，如甲方需要乙方到本合同约定以外的地点或单位工作和学习培训，应按本合同第七条处理。

三、工作时间和休息休假

综合计算工时工作制，即经劳动行政部门审批，乙方所在岗位实行以(填“是”)年\_\_\_\_半年\_\_\_\_季\_\_\_\_或为周期的综合计算工时工作制。

四、劳动报酬

(一)乙方正常工作时间的工资标准(计算加班工资基数)，按下列第\_\_\_\_种形式执行，并不得低于当地最低工资标准及本单位集体合同约定的标准。

1、计时工资：\_\_\_\_\_\_元/月;

(二)乙方试用期工资为\_\_\_\_\_\_元/月。

(三)甲方依法安排乙方加班的，应依法支付加班工资。

(四)工资必须以法定货币支付，不得以实物或其他有价证券等形式替代货币支付。

(五)甲方与乙方可以依法根据本单位的经营状况、物价指数情况，经过双方协商或者通过集体协商，确定工资正常增长的具体办法。

(六)甲方给乙方发放工资的时间为：每\_\_\_\_月\_\_\_\_日(或第\_\_\_\_周)发放上月工资。如遇节假日或休息日，应提前到最近的工作日支付。

五、社会保险

(一)甲、乙双方按照国家和省、市有关规定，参加社会保险，缴纳社会保险费，乙方依法享受相应的社会保险待遇。

(二)乙方患职业病、因工负伤或者因工死亡的，甲方应按国家和省市的工伤保险法律法规的规定办理。

六、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

(一)甲方按国家和省、市有关劳动保护规定为乙方提供符合国家劳动卫生标准的劳动作业场所，切实保护乙方在生产工作中的安全和健康。如乙方工作过程中可能产生职业病危害，甲方应如实告知乙方，并应切实按《职业病防治法》的规定，保护乙方的健康及其相关权益。

(二)甲方按国家有关规定，发给乙方必要的劳动保护用品，并按劳动保护规定每年(年/季/月)安排乙方进行体检。

(三)甲方按国家和地方有关规定，做好女职工和未成年工的劳动保护工作。

(四)如甲方违章指挥、强令冒险作业危及人身安全的，乙方有权拒绝，并可以随时解除本劳动合同。对甲方及其管理人员漠视乙方安全和健康的行为，乙方有权要求改正并向有关部门检举、控告。

七、劳动合同的变更、解除、终止

(一)符合《劳动合同法》规定的条件或者经甲、乙双方协商一致，可以变更劳动合同的相关内容或者解除固定期限合同、无固定期限合同和以完成一定工作为期限合同。

(二)除因乙方不胜任工作，甲方可以依法适当调整其工作内容外，变更劳动合同，双方应当签订《变更劳动合同协议书》。

(三)《劳动合同法》规定的终止条件出现，终止本劳动合同。

八、因履行本合同发生纠纷的解决办法

乙方认为甲方侵害自己合法权益的，可以先向甲方提出，或者向甲方工会反映，寻求解决。无法解决的，可以向就近的劳动行政部门投诉。属双方因履行本合同发生争议，应当先协商解决;协商不成的，可自争议发生之日起\_\_\_\_日内向甲方劳动争议调解委员会申请调解，或者\_\_\_\_日内向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

九、本合同的条款与国家、省、市的新颁布的法律、法规、规章不符的，按新的法律、法规、规章执行。

十、双方需要约定的其他事项

甲方约定事项：

(1)甲方要求乙方严格遵守甲方制订的劳动纪律和相关管理制度。若有违反，将按甲方相关条款进行处罚，严重者进行开除或辞退，或者通过有关法律部门，要求反补偿。

(2)当乙方工作满\_\_\_\_时，甲方为乙购买社会保险。

(3)当出现如下情况时，甲方有权解除合同，无任何补偿：

(一)用人单位与劳动者协商一致的;

(二)劳动者在试用期间被证明不符合录用条件的;

(三)劳动者严重违反用人单位的规章制度的;

(四)劳动者严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的;

(五)劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响，或者经用人单位提出，拒不改正的;

(六)劳动者以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使用人单位在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同的;

(七)劳动者被依法追究刑事责任的;

(八)劳动者患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由用人单位另行安排的工作的;

(九)劳动者不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的;

(十)劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经用人单位与劳动者协商，未能就变更劳动合同内容达成协议的;

(十一)用人单位依照企业破产法规定进行重整的;

(十二)用人单位生产经营发生严重困难的;

(十三)企业转产、重大技术革新或者经营方式调整，经变更劳动合同后，仍需裁减人员的;

(十四)其他因劳动合同订立时所依据的客观经济情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行的。

甲方：

乙方：

**有关企业个人年终述职报告范文简短七**

在这年末岁初的时候,我们怀着十分愉悦的心情,盘点着有限责任公司一年来的收获。我作为公司的总经理、法人代表，也在认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

一、努力学习，不断提高领导水平和业务能力

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，我努力学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习党的xx大报告、中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记5000多字。力争使自己能够较多地了解和掌握党和政府的经济政策，了解市场动态。其次是努力学习与企业经营有关的法律法规，如《合同法》、《劳动法》和新颁布的《劳动合同法》。第三就是学习与经营有关的业务知识，尤其是企业管理方面的知识，如财务管理、劳资管理、超市管理、现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着企业存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，共同学习，一起讨论。四是积极参加省、市、县主管部门举办的培训会，今年在县内，我公司参与举办的培训会有三次，省、市主管部门组织外出参加培训会两次。通过多种形式的学习，开阔了眼界，增长了见识，提高了水平，增强了能力。

二、竭尽全力，抓紧落实“万村千乡市场工程”

国家商务部实施“万村千乡市场工程”，目的是解决农民消费“不安全、不实惠、不方便”的问题，把现代流通理念引入农村，为社会主义新农村建设做贡献。我公司作为实施企业之一，借此良机，发展壮大自己，可以说是千载难逢。对此，我始终高度重视，放在各项工作的首位来安排。

一是请求局的领导出面协调，联系县、县、区3个县区的商务主管部门，密切关系，争取支持，确保我公司能够顺利进入外县区发展改造加盟店。二是组织精兵强将，领导班子成员带队，分组划片，深入村组开展工作。三是按照省、市商务主管部门的规定和要求，舍得投入人力物力，做扎实细致的工作，扶持加盟店的改造，指导加盟店规范。四是安排专人专车，巡回检查指导，提出合理的意见和建议，保持干净整洁的店容店貌，促使商品分类陈列，摆放整齐。五是3次举办加盟店店长和直营超市员工培训会，宣传政策，加强沟通，提高业务水平和守法经营意识。今年我公司共发展加盟店户，其中上半年经省、市验收合格户，得到国家扶持资金万元。下半年上报待批户，据分析，将会比上半年验收合格的户数更多。

尤其是在县发展加盟店的问题上，上半年，我和大多数同志一样，觉得山高路远，有畏难情绪，委托县商务局安排人员，代为实施。下半年，我认识到这样做，不仅不符合政策规定，也使我公司应得的合理收入受到损失，经过反复地分析考虑，激烈地思想斗争，最终下决心自己去做。我将这一想法提到班子会上讨论，各位成员起初也有顾虑，经过分析研究，最后还是一致同意自己直接来做。仅这一项，下半年我们就可以多收入多万元。

三、加强物流配送，提供周到服务

物流配送是实施“万村千乡市场工程”的关键环节，随着我公司实施区域不断扩大，加盟店的发展户数连续增加，直营超市一个接一个地建成开业，物流配送中心的业务量迅速增长，必须采取措施予以加强。一是增添了辆新车，招聘了名司机和业务人员，直接从人力物力上予以加强。二是划分片区，详细制定配送路线，实行电话访销，按访销计划送货，提高配送效率。三是加强财务管理，名会计分单位负责结算，建立了严格的管理制度，完善了票据传递程序，实现了会计电算化，迅速准确地完成购进销出结算。四是加强对配送人员的管理，教育这些同志不断改善服务态度。凡是接到加盟店的投诉电话，我一定要查明事情原因，采取措施整改。五是认识到位，明确规定，凡是我公司配送的商品，实行当地市场，切实做到质优价廉,让利于广大群众.这是各项措施中最为重要的一条.

四、谋求发展，新建乡村直营超市

从企业的长远发展利益考虑，必须克服物流配送中心批发商品过程中受制于人的弊端，选择合适的经营地点，建设一批直营超市，发展自己的零售终端企业，建立与物流配送中心相匹配的商业经营网络，给企业发展壮大打下一个良好的基础，是我公司投资建设乡村直营超市的根本出发点，也是合理使用国家扶持资金的正确选择。这一想法得到省、市、县商务主管部门领导的充分肯定。政府还把这一计划写进了《政府工作报告》，作为的政府投资发展计划。

从2月起，我公司就开始了这一计划的实施。一是选择人气较旺的乡村，在具体地点上又必须做到位于繁华街区。村级超市还比较容易做到，乡级超市就比较困难了。我们迎难而上，主动争取，加强协调，密切关系，还是做到了这一要求，已经开业和正在建设的个乡级超市全都在繁华街区。二是尽可能降低成本，采取租赁房屋加以改造，租赁空院和空闲非耕地自建轻钢龙骨彩瓦结构的轻型房屋，都有效地降低了办店成本。三是建成一个，开业一个，尽快发挥资金效益。目前已经开业的直营超市经营情况还比较理想，我公司今年实现的利润主要来自这些乡村直营超市。

五、民主决策，发挥集体智慧

我公司领导班子有7名成员，职数较多，要使这样一个大班子能够齐心协力，团结共事，凡事民主决策，吸收各方意见，发挥集体智慧，是至为重要的一个方面。我作为班长，对此有清醒地认识。凡涉及到项目选点、开发投资、财务管理、资金筹措、大宗商品采购、员工工资调整、重要工作安排等等事项，均提交领导会研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，再做考察调研，反复上会研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，还请部门负责人和业务骨干参加，广泛听取意见，力求决策正确。

同时，加强与省、市、县主管上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

六、廉洁勤政，一心扑在工作上

在党风廉政建设责任制工作和廉洁自律方面，我时刻牢记“四大纪律，八项要求”，用“八荣八耻”作为自己的行为准则，不贪不拿，不谋私利，并且制定了严格的企业管理制度，杜绝各方面的“跑、冒、滴、漏”。

天天配送，日日开门，这是商业经营的常规。为此，我公司没有统一休息过星期天、节假日。一年四季，忙忙碌碌。作为主要领导，要操的心就更多一些，经常忙完了白天的工作，晚上还要考虑许多重要工作的安排，或者到配送中心去看望员工，与同志们谈心，了解情况，可以说一心扑在工作上。

在关心职工生活，解决实际困难方面，我们一是积极缴纳养老保险金，全年无拖欠。二是优先安排本单位职工及其亲属租赁门店和柜台。三是全力安排下岗职工到直营超市和配送中心上班。四是大力协助符合条件的同志办理病退和正常退休。五是积极为退休职工办理医疗保险。六是适当提高员工的工资待遇。七是严肃处理违反劳动纪律的个别职工，教育大家，提高员工队伍的整体素质。全年没有发生一起职工上访事件。

七、克服缺点，更好地为党工作

回顾自己的工作，也存在着不少的缺点。一是忙于工作，学习的时间相对少了一些，系统地学习企业管理知识不够。二是工作头绪多、进度不理想的时候容易急躁，发脾气、训人。在新的一年里，我一定要努力学习，加强思想道德修养，提高管理能力，克服急躁情绪，团结全体员工，带领班子成员求真务实，奋力拼搏，聚精会神搞建设，一心一意谋发展，力争使我公司取得更好的业绩。

一年来的工作得到了局的正确领导，得到了公司班子成员和全体员工的大力支持，在此表示衷心地感谢!

**有关企业个人年终述职报告范文简短八**

一、公司(迈德广告传媒有限责任公司)概述

(一)公司简介

迈德广告传媒有限责任公司是一家集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

我们的业务范围主要是校园内及周边地区产品的广告宣传。

迈德广告传媒有限责任公司为股份责任有限公司，有着一套完整的管理体系、合作的团队、优秀的骨干，我们设有广告部、策划部、营销部、执行部、财务部、人事部、物资采购部以及综合办公室。

(二)公司宗旨

迈德广告传媒有限责任公司以帮助客户获取经济效益和社会效益为已任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

(三)公司目标

打造大学生创业成果的窗口形象。

(四)创业理念

“让人人都做得起广告”这是我们创业的口号，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路，我们的服务对象主要是针对广大在校师生，我们将考察师生的需求，认真做好让顾客满意的广告，达到最好的宣传效果。

(五)公司服务

1. 专业化的广告服务

迈德广告传媒有限责任公司为客户提供详细准确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、合理，全方位与消费者沟通。我们的员工是清一色优秀大学生,在自身的知识和经验上独树一帜，我们成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。

2.全面的业务服务

迈德提供传单,调查,露天宣传,上门推销等各种广告渠道方式。

3.为客户提供准确、科学的市场调查

不必客户东奔西跑，迈德为客户提供完善的效果测定服务。

4.其他

客户利益：迈德广告传媒有限责任公司因自身特点具有业务成本上优势。能把客户所需的广告预算降到最低做到真正的优质价廉。

二、执行摘要

(一)经营理念

中国迈德广告传媒有限责任公司的理念是：我们承担压力，客户享受轻松。

(二)公司概述

中国迈德广告传媒有限责任公司主要从事于校园内及周边地区产品的广告宣传，例如新产品现场推广，运动品牌校园大卖场，海报制作。公司的合法成立的组织形式是有限责任公司。出资的所有权构成是创业者集体出资并吸收了少部分得风险投资.

中国迈德广告传媒有限责任公司处于经营启动期，已经成功的为国内某著名的电子产品平台厂商做了新产品推广，并且正为某运动品牌制作校园系列宣传。

(三)产品与服务

中国迈德广告传媒有限责任公司的目标是打造“让人人都做得起广告”，当前我们的服务处于成长时期。我们计划扩大我们的广告品牌的知名度，以扩大我们的客户群体，其中范围包括餐饮，电子，服装等行业。

迈德的宣传，有别于传统广告以当红明星和海量传单的“烧钱”和“造势”，我们强调的是让客户以最少的宣传费用，达到其有限范围内积极的产品推广。我们帮助商家搭建与消费者零距离的平台。并且以我们专业的技术，帮助商家避免他们在类似宣传中可能会遇到的困难和风险。

(四)营销概述

迈德广告传媒有限责任公司的市场是中国目前“混乱”的低端广告市场，到20xx年12月时，根据现有规模测算，其市场已达到亿元级标准。若将其已一定形式和法规，规范化后，据现阶段广告产业的规模，业界普遍认为该市场能够分得广告市场3/1的份额。我们的客户是中国现在各行业新兴的新创企业，商品针对学生消费群的各级代理零售批发商和有相关需要的企业。解决该类客户关心的广告成本问题正是我们的服务宗旨所在，我们将用“迈德”的模式，帮助其推广宣传。

中国迈德广告传媒有限责任公司目前与博艺广告有限公司,天艺事务所, 新势传媒，新鲜传媒直接竞争，并且与江西财经大学校影视中心有一定程度上的间接竞争，其中新势传媒和新鲜传媒是公司未来业务发展的最大潜在竞争对手。

但是比较以上竞争对手，我们的宣传与学生消费群体有更近的距离，并且宣传的专业程度和宣传手段有更多的多样性。

(五)风险与机会

迈德广告传媒有限责任公司经营的最大的风险是商业风险，管理风险和资金短缺引起的财务风险。但是由于我公司处于初创阶段，并没有过多的财务负担，我们可灵活经营规避市场风险，并且通过合作或者吸收投资克服管理和财务上可能带来的风险。

(六)管理团队

我们的团队由下列成员组成：

总经理：副总经理：广告部：策划部：谢营销部：执行部：综合办公室主任：财务部：人事部：物资采购部：

(七)资金需求

中国迈德广告传媒有限责任公司寻求300万元作为权益性投资，用于公司未来业务的拓展和公司规模的扩大。并计划5年后，根据公司情况，进行剩余利润分红后，再次融资或实现上市融资。

(八)融资计划

目前迈德广告传媒有限责任公司的注册资本为20万元，并且已经吸纳江西财经大学孵化中心3万元的风险投资。在创业之初到现在，短时间内已经完成了3万元的业务，实现毛利润1万3000元，实现8000元的税前利润，并且业务量有强劲的增长趋势。

(九)销售总结

三、经营理念

(一)基本信条

我们专业 我们创造价值

(二)做事模式

团队协作 集思广义

(三)创业精神

创意100 满意100 服务100 挑战100

创新100

创新是企业发展的源动力。在达成某一具体目标时，能根据外界的变化修正调整自己的方式和方法，为公司的发展提供创造性的、新颖的、变革性的建议和解决方案。

满意100

不断的创新，作出满意的作品。

服务100

具有强烈的自我责任心和服务意识，为了让客户满意，坚持不懈地克服工作中遇到任何挫折困难和压力。

挑战100

挑战变化，培养超越自我的意识，不满足已有的成绩，勇于在工作和生活中为自己设定更高的目标。

四、业务分析

(一)业务背景分析

在中国，广大的大学生有将近20xx万，这个市场相当于1/4个德国，1/3个英国，除去学杂费，大学生一年的开销，包括教育费用、休闲娱乐、交友的费用，平均每人每年4000元，那么20xx万的大学生，就意味着有800亿的市场。数据明确的显示了中国大学生的消费总水平，正是因为有这么大的消费群体，广大商家才越来越注重校园市场的开发和拓展，君不见学术节期间各商家抢占市场的激烈局面。但是仔细推敲这些商家进驻校园市场的方式，我不禁要说：难道这样的营销起作用?难道这样就可以打通校园的广阔市场?如果答案是肯定的，那作为大学生的我们应该感到悲哀，因为商家如此简单的营销手段就将我们就地正法。但是我相信我们大学生，相信现如今的大学生思想的多元性和思维的敏锐性，他们不会这么容易的掉进商家的圈套，他们需要商家仔细的了解他们，深刻的分析他们。我一直认为营销的最高境界就是征服顾客的心甚至是思想。试着想想脑白金的成功——如此的东西尽然成为现如今人们送礼的最佳选择，究其原因我认为只不过是商家很好的掌握了消费者的心理，用一种效应征服了无知的消费群体。有广大大学生的消费需求，有商家虎视眈眈的眼睛，校园消费与社会供给的融合缺的就是中间的“月老”。我们的校园传媒公司要做的就是这样的“月老”。

(二)具体业务分析

1、基本生活消费(衣、食、住、行)

大学生最基本的消费支出，针对这些方面，可以为广大的超市、餐馆、旅社以及旅行社开拓校园市场提供营销方案。

2、学习消费(学费、书籍杂费、考证费、电脑等)

瞄准这些市场需求，可以为广大的培训机构提供市场营销方案。

3、休闲娱乐消费(休闲、健身、旅游、娱乐等)

这部分的消费需求是巨大的，也是现在多数商家非常看重的一块。针对这一块，可以为各种休闲场所、健身会所、娱乐机构提供开拓校园的具体营销方案。

4、人际交往消费(人情往来、恋爱)

这部分的消费也是相当巨大的，各种为情侣开发的浪漫场所也会极力的开发市场，满足大学生的需求，挣取客观利润。

这些业务市场的空间需求，给我们传媒很大的业务支撑，这也是我们的利润来源。

五、市场和销售战略分析

(一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20xx年突破1000亿元大关。按照专家的预测，20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来20xx年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

江西财经大学位于昌北开发区，附近学校密集，大学生众多。此外，江西财经大学是一所以培养创业型人才为目标的高校，很多优秀毕业生选择自主创业，也为我们公司的发展提供了良好的条件。

(二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：江西财经大学校内市场，江西财经大学周边市场，昌北开发区内市场。

江西财经大学校内市场主要表现为学校方对外宣传的广告需求，校内各团体活动的广告需求，学校内举行各类活动和比赛的广告需求及毕业生创业所需的广告宣传。

江西财经大学周边市场的主要表现为的各商铺、门面的广告需求，尤其需要注意的是学校附近各门面和商铺的更新速度很快。昌北开发区市场的主要表现为为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商铺的门面广告，招牌制作，户外广告等。

(三)目标客户

目标客户初期主要定位在江西财经大学以及昌北开发区各企业、商铺、经营生产门面业主。

(四)建设进度

接触广告公司由筹建、准备到实施预计将花费三个月的时间。其中第一、二个月将与南昌市多家广告公司进行联系及商务谈判，建立初步的合伙人关系。从第二个月开始，我们将用两个月的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一个月，在完善公司建设的同时，将联络南昌的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立商业伙伴关系。

(五)市场发展战略

1、创业初期阶段(第一年)

1.我们初期阶段的发展模式可以考虑

方案(1)：与开发区的一些小规模广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是因为，自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理优势，有的具备客户资源，有的具备区域优势。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。集团化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域集团。通过规模化经营，优势互补，降低经营成本。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。 方案(2)：如果联合不成功，我们初期只能立足江西财经大学周边，抢占附近各类广告业务，我们以设计制作广告招牌、散发广告宣传单为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀请客户参股，共同发展。

2. 联络各商铺，门面业主，向其宣传介绍我们广告公司。

3. 游说学校社团，将我们公司作为社团的广告代理。

4. 寻找广告制作耗材供应商，确保进货渠道的服务与质量。

5.与学校及周边网站建立友情链接，在网上宣传介绍接触广告公司。

6. 开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

2、创业发展阶段(第二、三年)

我们公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在南昌市具有一定的名气，被越来越多的客户认同，同时公司人员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立我们公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

1.在开发区主要街道捐赠价值数以万元计的户外广告，其中一部分广告牌用于向民众输送公共服务信息。无形中使广告牌不再被视为“道路污染”，而是对社会有所贡献。另一部分可以用于广告出租，获取收益。

2.初步建立一个稳定的客户群。能够在南昌市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个江西省覆盖。

3. 把我们公司向江西各地推广，公司利润将趋向稳定化

六、竞争分析

我们产品的直接竞争对手有

a 博艺广告有限公司位于江西财经大学大学生孵化中心，该公司是由江西财经大学艺术与传播学院的罗同学创办。其主要的业务和服务包括：广告设计，广告制作，广告宣传和维护，商标设计，企业形象的设计等。

b 天艺事务所成立20xx年六月份，使由江西财经大学艺术设计系许承利同学创办，团队的成员曾多次获得设计将项，获得领导和老师的一致好评。其主要业务是广告，海报，宣传画册，名片，版式，标志，网页，艺术画册，图片处理，插画等设计为主。以最好的服务尽最大的努力让顾客满意。诚信服务，设计新颖，价格优廉为宗旨。

c 新势传媒的定位是“中国大学生生活圈媒体的专业开发与运营商”。成立于20xx年10月，一直秉承“立足校园，服务学生，助力企业”的服务理念，为客户提供优质的服务。目前新势传媒已经与江西十多所高校建立了校园广告媒体开发合作关系，并成为江西省内最大的校园活动制作商与校园广告媒体运营商。新势传媒专注于大学生这个最具商业价值潜力的客户群体，内容焦于校园文化，为武夫大学生群体的企事业单位提供最有效的校园腿功方案即使是工具，致力于做中国最专业的校园分众营销专家。

d 江西财经大学校影视中心有着更为悠久的历史和品牌，它致力于帮助校企事业单位宣传及信息的公布。

e 新鲜传媒简介：拥有覆盖全国高校的跨媒体平台，是中国最具实力的校园互动行销专家。凭借对高校组织体系、运营架构、独具特色的校园人文理念等深层次的认知，并依托自身全国1827所高校市场联动营销网络平台的优势，将企业的品牌、文化、产品与校园文化活动进行完美结合，为企业提供专业的市场培育、品牌传输及促进产品销售的品牌推广营销服务

七、风险与机遇

(一)商业风险

a. 我们发展过程中所遇到的主要问题有有限的运营历史，资源的短缺，管理经验的不足，市场和产品的不确定性，对于关键管理人员的依赖性.但是我们将会逐步地吸引学校个专业的优秀人才参与到我们共同的是事业当中来，我们将组成一个强有力的团队来实现我们共同的目标。

b. 我们企业规模较小资金短缺，从而导致我们抗风险的能力较弱，我们是一家刚刚开始成

立的公司，规模小和资金缺乏是每一个刚成立的公司都要经历的。所谓船小好调头我们具有 相当的灵活性。我们将利用我们的优势慢慢5的进行我们的资金积累。

c. 当前我们面临很多的挑战最为主要的事情就是如何解决生存的问题，我们的竞争对手实力很是强大我们将进一步的对市场进行细分，做好自身的定位，努力的寻找到市场的空白点。同时我们将提供更加优质的产品和服务，以及更为优惠的价格，让每一个想做广告的人和企业都能做得起广告。

d. 我们在技术上的能力还不够，尤其是在更为高超的技术上缺乏。我们将吸引计算机专业的优秀人才让他们加入到我们的团队从而来弥补我们这方面的缺失。

(二)商业机遇

虽然我们的经营伴随有风险，我们能够战胜这些困难因为我们有我们自身的一些优势。

1.我们公司刚开始起步时的启动资金很少，我们尽量使最少的钱能够发挥它最大的效用，同时我们对市场进行了细致的调查分析，我们把客户定位为低端客户，在现在我们面临的竞争对手中他们把大部分的精力，时间和金钱放在中端客户上忽略了低端客户。

2.我们的产品具有更为人性化的设计，我们根据每一位客户的要求为他们制订相信的广告策略，我们不仅要让想做广告的人能够做得起而且要做到真正的让他们感到满意，并且能够感受到效果。在服务上我们不仅仅提供事前，事中的一次性服务，我们立足和顾客建立长久的联系。为此我们对客户进行事后的跟踪和控制，随时解决客户的难题。

3. 面对学校规章制度的限制时，企业可依靠与校方业已建立的良好合作关系，或依靠校园内大型的全员性活动，或以赞助的形式获得“准许进入”这样的一个“意外收获”来谋求进入校园的渠道。总之，在进入管制较严的学校时，要想方设法使活动变得“重形象轻销售”。至于提供相应的资金也是很有必要的。倘若是那些禁止一切商业性活动的学校，企业只得选择放弃。深入对学生消费心理的研究，对学生市场进行再细分。充分利用校园内的各种媒体。善于利用校园网络资源进行宣传的企业还是相对较少的。以学生为现实消费者的企业营销活动还要注意重视产品质量，特色和定价技巧及销售和服务的渠道畅通。千万不可把校园市场当作处理品市场。积极参与活动的策划，加强对活动效果的后续测评。

4.校园市场潜力巨大，我们学校的在校教职工总有两万余人，我们可以把眼界在放宽点，从1996年中国正式实行大学生扩招以来，中国大学生人数已经激增至20xx多万。仅20xx年，就有560多万新生走进大学校园。20xx多万，相当于德国人口的四分之一或者英国人口的三分之一。随着大学生消费能力的提升，629亿这个本已庞大的数字被“轻易”地改写。“有人估算过，说高校市场两千多万人，差不多一年要贡献800亿人民币。

将通过综合的研究，或者和同一个了解市场的更大的公司合作。我们将会集中精力进行校园市场的全面调研真正的了解校园市场的需要，用于解决在市场、产品、管理等方面的问题。 如果我们能够战胜风险，我们就将在广告传媒这特殊市场领域占据优势，成为行业的主要力量。我们的品牌将被客户和投资人所认识，在2年内，我们能够实现这个目标。

八、管理团队与股权结构团队

(一)管理团队

中国迈德广告传媒有限责任公司自开始创建之日起，就其公司类型、管理团队的职务以及股权结构等一系列问题和情况做了详细的分配和安排。具体如下：

a. 公司类型——有限责任公司

b. 公司人员职位

我公司需要员工及管理人员13人，其中总经理一名、副总经理两名、综合办公室主任一名、财务部负责任人一名、人事部负责人一名、营销部负责人一名、广告部负责人一名、策划部负责人一名、物资采购部负责人一名、员工两名。我公司在职人员都在本行业有一定的能力和执行水平，他们在校期间学习成绩优秀，各项技能突出，并在校经济参加学校各项活动，其夯实的专业理论知识以及丰富的社会实践经验为我公司以后的发展打下了坚实的基础。、 总经理：副总经理：广告部：营销部：执行部：综合办公室主任：

财务部：人事部：物资采购部：

c.组织结构

物资采购部负责人一名，

九、资金需求

在企业投资的初期，我们可能需要20万左右的资金。才能保证我们的企业开始真正的运转起来。投资者可以以货币的形式实行投资，也可以以一定的实物进行投资，重组债权，或其他形式的更高级投资。这些资金将用于企业的初期发展中去。

最初的投资将会被用到员工的工资，项目的开发，市场的推介，获得竞争者的信息，购买设备等。

完善发展 5

购买设备 3

市场及新生产线 7

运营资金 5

到若干年后，我们将利用剩余的利润分红或者再次融资，后者公司的出售，或者上市融资实现投入推出。

我们相信我们的企业会有很好的业绩。我们将会很快还清贷款，投资者将会得到回报。 基于我们的预测，向我们公司投资是一项很好的商业投资，为了加快进展，我们需要在企业初期20万元的投资。

十、财务计划

分析的假设条件如下：

1.以货币计量为假设前提条件。

2.我公司在这三年内持续经营。

3. 人民币的汇率稳定。

(一)收入预估表(见表)

项目/单位(万元) 第一年 第二年 第三年

营业收入 8 10 12

减：营业成本 5 6 7

营业利润 3 4 5

减：销售和管理成本 1 0.9 0.8

减：资产减值损失 0.4 0.5 0.6

利润总额 1.6 2.6 3.6

减：所得税 0.2 0.3 0.4

净利润 1.4 2.3 3.2

(二)资产负债表(见表)

项目/单位(万元) 初期 第一年 第二年 第三年

一。流动资产

货币资金 20 8 5 6

应收账款 10 16 18

库存商品 0 0 0

其他 1 2 3

流动资产总计 19 23 27

二。固定资产

固定资产总值 10 12 14

减：累计折旧 1 2 5

固定资产净值 9 10 9

资产总计 20 28 33 36

三.流动负债

应付账款 5 6 7

应交税费 3 4 5

其他应付款 2 3 4

流动负债合计 10 13 16

四。长期负债 8 9 10

负债合计 3 4 5

所有者权益 20 7 7 5

负债及所有者权益 20 28 33 36

该表预估了我公司未来三年的资产和负债的情况，可以看到我公司的发展是越来越好的资产是逐年增加，就那个库存商品时0，因为我公司是一个服务业，提供劳务的，没有库存商品。

(三)现金流和盈亏平衡分析(见下表)

该表反映了企业在一定时间类的现金来源的应用情况，主要包括三个方面，即经营活动的现金收支，投资活动的现金收支，融资活动的现金收支。可以看出我企业的现金流入流出的比例，可以让我们对企业日常经营所需要的流动的自己资金规模有一个清楚的估计，提高资金的利用率，扩大收益，发挥企业的营运能力。

(四)盈亏平衡图

计算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步的改变。 讨论平衡点是很容易还是很困难的达到，包括讨论与整个销售计划相关的平衡点处的销售量，毛利润的范围以及随之变化的价格。还有当投资短期销售项目减少后，平衡点将要下降。

现金流和盈亏平衡分析表

项目/单位(万元) 第一年 第二年 第三年

一。经营活动产生的现金流量

销售商品，提供劳务收到的现金 8 10 12

现金流入小计 8 10 12

接受劳务支付的现金 2 2.5 2.6

支付给职工的现金 2 3 3.2

支付的各项税费 0.3 0.4 0.5

支付其他与经营活动有关的现金 0.7 0.6 0.7

现金流出小计 5 6 7

经营活动产生的现金流量净额 3 4 5

二、投资活动活动产生的现金流量

构建固定资产所支付的现金 6 1 2

投资活动产生的现金流量净额 -6 -1 -2

三、筹资活动产生的现金流量

吸收权益性投资所收到的现金 10 3 7

现金流入小计 14

分配股利所支付的现金 1 2 3

现金流出小计 1 2 3

筹资活动产生的现金流量净额 13 1 4

四、现金流量净额 10 4 7

十一、附录

a. 产品彩页介绍 b. 销售记录文件

c. 媒体报道 d. 主要人员简历

e. 专有技术的证明文件，比如专利证书

f. 主要设备、设施、库房的照片

g. 公司网页 h. 有关信件

i. 供应商的报价单 j. 市场研究数据

k. 专业术语介绍 l. 补充数据说明表单

m. 行业刊物综述 n. 其它资料

第10 / 13页

产品彩页介绍

销售记录文件

成品的销售记录

销售日期 ：20xx年

销售成品的名称：海报，宣传画册，名片，版式，标志，网页，艺术画册，图片处理，插画 销售成品的数量： 200

销售成品的单价： 400元

销售成品的总额： 80000元

销售成品的客户资料：保密

销售成品的成本： 50000元

销售成品的佣金：20xx0元

媒体报道

中国迈德广告传媒入选年度优秀广告代理公司

20xx年12月8日，一首悠扬的春天奏鸣曲拉开了“春天的约会品牌的约会——年度优秀广告代理公司颁奖盛典”的帷幕，在主持人的主持下，来自全校的广告代理公司、企业客户、央视高层领导及嘉宾等开始了春天的约会。中国迈德广告传媒有限公司荣获年度优秀广告代理公司奖项。此次颁奖校各级领导都给予了高度重视，邀请行业主管部门的领导、业界的嘉宾亲临现场为获奖公司颁奖。整个大会至始至终洋溢着欢快热烈的气氛，我们相信中国广告界的明天会更加蓬勃发展，春意昂然!

主要人员简历

姓 名： 薛文军 性 别： 男 照 片

婚姻状况： 未婚 出生年月： 1988年03月

民 族： 汉族 身 高： 183m

学 历： 本科 户 籍： 江西吉安

计算机能力： 初级 职称： 副经理

毕业 学校 ：

江西财经大学

专 业： 旅游管理

现所在地区： 江西南昌

语言能力： 英语(熟练) 普通话(熟练)

姓 名： 孙清升 性 别： 男 照 片

婚姻状况： 未婚 出生年月： 1988年9月

民 族： 汉族 身 高： 177cm

学 历： 本科 户 籍： 江西南昌

计算机能力： 初级 技术职称： 经济学学士

毕业 学校 ：

江西财经大学

专 业： 经济学

现所在地区： 江西财经大学

语言能力： 英语(熟练) 普通话(熟练)

专有技术的证明文件，比如专利证书

主要设备、设施、库房的照片

公司网页

供应商的报价单

报价单位:

报价人:

联系电话:

联系传真:

项目名称:

联系人:

联系电话:

传真:

序号 产品名称 规格 数量 单位 单价 金额

报价说明:

包括对价格.付款等方面的进一步阐述

市场研究数据

广告行业是我国的新兴行业，20xx年我国共有广告公司57434家，几年来公司数量不断增加，营业额和从业人员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20xx年突破1000亿元大关。按照专家的预测，20xx年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到12.5万亿元以上，全国广告经营额大概在1100亿元左右。中国广告市场在未来20xx年左右有望成为全球三大广告市场之一。但与美国广告权威机构披露的外国大型广告集团的年营业额数字相比，差距极为巨大。我国西部地区的经济及广告与东部相比差距仍然很大，这一点在短时间内不会有大的变化。

专业术语介绍

supervisor——总监。广告专业中的最高职位，其工作为带领一整个专业单位。、

director——指导。在整个广告作业中，担任指导之专业职务。依照其经验不同，指导可分为资深指导(senior director)、指导(director)和助理指导(assistant director)。

指导有以下各专业职位：account director(业务指导)creative director(创意指导) arts director(美术指导)copy director(文案指导)media director(媒体指导)planning director(企划指导)。

ae——account executive——客户代表，或客户执行。代表广告公司接受广告主各种业务，并负责整体执行的人。

account group——业务小组。广告公司内负责某特定客户之工作小组。以ae为中心，成员包括行销企划、创意、媒体等工作人员，替客户执行广告企划设定、广告表现制作、媒体安

排等业务。

copywriter——文案(撰文人员)。负责广告文案的专门写作。

finisher——完稿员。从事完成广告平面工作的人员。

layout——构图。版面设计之技巧。对美术设计而言，版面编排是一种基本技术。

traffic control specialist(一般简称traffic)——制管人员。广告制作的流程及时间上的控制是非常重要的一件事，制管人员即是负责推进及监督广告作业中各部门是否按照计划进行的专员。

creative boutique——创意工作室。“boutique”为法语中商店的意思，指专门零售店，特别是指贩卖流行物品、装饰品的商店。以这种语意为背景，由少数人组成、专门制作广告的公司，便称为小型制作专业广告公司。

direct response advertising——直效广告。需要从潜在客户处得到简单回应的广告。例如邮购、直接信函、电讯行销，及有线电视购物频道。直效广告必须是双向沟通的。 appeal point——诉求点。广告讯息中，最能打动消费者心理，并引起行动的重点。 brain storming——动脑会议。可自由发想，不受限制的讨论会议。

competitive presentation——比稿。有的广告主不会将广告计划立即委托一家广告公司，而是让多家广告公司彼此竞争，再从中选择最优秀、最满意的广告公司。

presentation——提案。对客户做正式的广告战略及创意企划案的提出。

ci——corporate identity——企业识别。以统一性的标志表示企业的理念、文化以及经营的任务。

public service advertising——公益广告。企业及各社会团体诉求公共服务内容的广告。 公益广告的范围相当广泛，举凡社会、福祉、教育、甚至谋求国际间相互了解的活动都囊括在内。

brand image——品牌形象。消费者对商品品牌之印象。

行业刊物综述

通过对有关企业或商品信息的调查和研究，从平面设计的角度为企业或商品设计有关的广告宣传资料，将与广告招贴、广告宣传册、报纸广告、杂志广告及户外平面媒体广告，从设计角度对主体企业(商品)的文化品格提升。此课题具有明显的现实意义，有助于现代广告在企业活动中的主导作用。在设计过程中，通过对本特定主体的选择及改良使广告具有时代性、民族性、商品性的特征，以及在广告信息传播中整体价值观念的体现和对群体行为模式的引导。

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