# 精选企业激励员工态度口号简短

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-11-29

*精选企业激励员工态度口号简短一1.工业企业总产值25000万元入库税金350万元实现利润350万元其中规模工业企业实现总产值20\_\_0万元入库税金200万元实现利润250万元2.①新办固定资产投资200万元以上工业企业2家;②年内完成工业企...*

**精选企业激励员工态度口号简短一**

1.工业企业总产值25000万元

入库税金350万元

实现利润350万元

其中规模工业企业实现总产值20\_\_0万元

入库税金200万元

实现利润250万元

2.①新办固定资产投资200万元以上工业企业2家;

②年内完成工业企业(续建、技改项目)固定资产投资1500万元

二、招商引资工作目标

1.全年完成招商引资目标任务20\_\_万元以上;

2.新办工业项目(招商引资)2个，其中引进木业加工项目落户工业园区投资1000万元，树仁一级电站300万元;

3.旅游(商业)项目2个，云雾山庄续建项目年内完成投资400万元，城区旅游宾馆投资1000万元;

4.产业结构调整项目，年内欲引进投资1000万元以上兴建2-3个金银花基地。

**精选企业激励员工态度口号简短二**

各位领导、各位工友：

今天是我们“-x服饰”20xx年第一次全体员工团圆大会，也是生产全面铺开前的动员大会。

“-x”团队中既有老员工也有新员工，对新员工的加入我代表公司向你们表示深深的谢意!感谢你们选择了-x服饰!对长久以来为公司发展做出的贡献老员工表示最诚挚的感谢!谢谢大家!

众所周知，当前我国及全球经济正在经历着一场历史罕见的金融危机，纺织服装业作为中国国民经济传统支柱、重要的民生产业和国际竞争明显的产业，在国际金融危机的阴影下，目前正在不可避免地经历着一个艰难时期。

“莫道今年春将尽，明年春色倍还人”，这是在刚刚闭幕的两会中，温-家-宝的一句感言。另一句“全体中国人都要以自己的心来暖中国的经济”，重申信心和力量，营造春天的蓬勃生机和希望。

鉴于上述原因，20xx年我们公司确定的基本战略方针是：在金融危机造成行业形势严峻的困境中，加大力度以强化内部管理为核心，积极完善和调整岗位分工及各个环节的衔接。对内我们要夯实基础，对外，树立良好的企业形象。

大家已经看到我们对公司厂区环境如道路路面、职工餐厅、厕所、水房、洗澡间等都进行了大规模的美化绿化改造，目的就是积极营造一个温馨舒适的工作生活环境，创造五星级工厂是我们的奋斗目标!

与此同时公司也适时引进了专业的技术、管理人才，对基层管理队伍也进行了必要的调整，其目的就一个，打造一个核心的稳定的管理技术团队，打造一支具有高素质、高水准、具有战斗力的“-x团队”，从而为推动公司健康发展奠定坚实基矗

20xx年，-x服饰公司正傲立在十年专业积淀之上继往开来，在组织架构、企业内部管理、质量监控、团队与企业文化建设等全面创新。由家庭作坊管理向规范化企业管理转变、向具有现代化公司管理文化的企业转变。跨界整合相关资源，使-x服饰这个大家庭更加充满激-情活力，使每一个-x家庭成员在这里能够得到事业上成就感;使每一个为-x奉献智慧、付出辛勤劳动的员工得到你们期望的、应有的经济收益回报!

崭新的一年，崭新的心情!

危局中，打破旧秩序，建立新规则，这是“-x”的胆略。

让我们携起手来、精诚团结、互帮互助、为-x美好的未来而努力奋斗;为我们共同的明天而拼搏!

振奋斗志，凝练信心，让耕耘者们携手同行，步入下一个发展春天，收获新的“黄金十年”。

20xx，是-x迈入下一个20xx年辉煌的前奏!

谢谢大家!

**精选企业激励员工态度口号简短三**

1. 求生存，敬业爱岗，与公司共命运，谋发展，开拓进取创企业新局面

2. 追求卓越，挑战自我全力以赴，目标达成。

3. 把握真人性洞悉真人心成就真人生。

4. 品质是环环相扣的过程

5. 要改变命运，首先改变自我。

6. 公司是我家，振兴靠大家

7. 每一天进一步踏上上成功路。

8. 高起点，严要求，抓质量，保安全，促进度，争一流

9. 构建质量诚信体系，建设安全健康环境

10. 主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动。

11. 团结一心，其利断金!

12. 不断超越，追求完美

**精选企业激励员工态度口号简短四**

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！