

最新幼儿园大班国庆节活动教案(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

窗口行业工作总结篇一

根据会计岗开具的收据（销售会计开具的发票）收款：

1. 检查收据开具的金额是否正确，大小写是否一致，有无经手人签名；
2. 在收据（发票）上签字加盖财务结算章；
3. 将收据第1联（或发票联）给付款人；
4. 凭记账联登记现金流水账；
5. 登记票据传递登记本；
6. 将记账联联通登记本传相应岗位签收执政。（相应岗位：工资及固定资产岗、管理费用岗、销售核算岗、成本核算岗）

注意事项：

（1）原则上只有收到现金才能开具收据，在收到银行存款或下账时需开具收据的，核实收据上已写有“转账”字样，后加盖“转账”图章和财务结算章，并登记票据传递登记本后传给相应会计岗位。

(2) 随工资发放时代收代扣的款项，由工资及固定资产岗开具收据，可以没有交款人签字。

二、付现

1. 费用报销流程：

(1) 审核各会计岗传来的现金付款凭证金额与原始凭证是否一致；

(2) 检查并监督领款人签名；

(3) 根据记账凭证金额付款；

(4) 在原始凭证上加盖“现金付讫”图章；

(5) 登记现金流水账；

(6) 将记账凭证及时传主管岗复核。

2. 人工费、福利费发放流程：

(2) 在支出证明单上加盖“现金付讫”图章；

(3) 登记现金流水账；

(4) 登记票据传递登记本；

(5) 将支出证明单连同票据传递登记本传工资福利岗签收制证。

3. 现金存取及保管工作流程：

(1) 每天上午按用款计划开具现金支票或凭银行卡提取现金；

(2) 安全妥善保管现金、准确支付现金；

(3) 及时盘点现金；

(4) 下午3:30前将库存现金余额送存银行。

4. 管理现金日记账：账证核对，是指现金日记账的记录与有关的收、付款凭证进行核对；账账核对，是指现金日记账与现金总分类账的期末余额进行核对；账实核对，是指现金日记账的余额与实际库存数额的核对。做到日清月结。

注意事项：

(1) 下班后，现金库存应在限额内。

(2) 从银行提取现金以及将现金送存银行时都须通知保安人员随从，注意保密，确保资金安全。

窗口行业工作总结篇二

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战（部份药品一周用量

已经超过平时六周的用量），也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情.我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

窗口行业工作总结篇三

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的`计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

一：收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按照标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

二：每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

三：每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

四：每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

五：每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

六：各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检

查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

七：严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

九：仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

十：做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

十一：库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

十二：合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

十三：仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

十四：提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

十五：了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，

真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

一：对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

二：对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

窗口行业工作总结篇四

一、20xx年任务目标

20xx年预计实现文化传媒公司收支自负的同时，为集团带来利润15万元。每个季度都制定营业目标，并认真记录落实情况。

二、制定每月、每季度工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度开拓文化传媒公司的市场，为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大的客户，长期稳定的客户源，对有针对性地进行调整工作策略、开发新的领域。

1、第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大公司的知名度，加紧与甘肃电视台下属传媒公司开展业务合作洽谈，积极推广寻找青海至兰州动车冠名、动车视频广告投放合作商等相关事宜。因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，文化传媒全体人员会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的合作广

告公司，建立初步的合伙人关系。谋求建立传媒联合体。我们通过运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。

2、第二季度，随着天气的逐渐转热，广告市场会迎来一个小小的高峰期，我们将抓紧时间与各业务单位联系，加强与甘肃会展中心相关单位的联系，做好第三季度会展推广工作，积极推进各项业务的开展。

3、第三季度，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，随着前期我公司合作单位的增加，一些长期的客户就可以逐步渗入进来，为年底业务做好充分的准备工作。

4、第四季度，年底各类业务是一年当中的顶峰时期，加之我们之前的业务推广活动，我们相信也将会是我们文化传媒公司最热火朝天的时间。我们将加紧与客户联系，做好年底各类商务演艺、年会、庆典活动、模特表演、会展服务等工作的开展。

我们会充分根据文化传媒公司的实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我们的工作思路，争取把创收工作做到最大化。

三、制定学习计划。学习对于传媒公司全体人员来说至关重要，因为它直接关系到我信与时俱进的步伐和业务方面的生命力。文化传媒公司将会适时的根据需要调整学习方向来补充新的能量。按计划对所有员工进行产品知识、营销知识、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和创新，不断提高自身业务能力，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体业务水平。

四、完善文化传媒公司机制。由于文化传媒公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，

才能更有竞争力。在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清晰的办公流程、完善业务流程；在工作态度上，不断增强执行力，请示汇报、不打折扣，坚定执行董事长制订的各项制度规定。

1、《项目跟度表》认真填写，及时报送，以备遗弃重要事项，及时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推进。

2、构建狼性团队。一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司最大的财富在于人才，在于有执行力的团队。文化传媒公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的狼性团队。我们将认真落实董事长建立一支“狼性团队”的要求不断奋斗。

五、加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

1、对客户进行定位分析，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场回馈。拜访客户前要做好充分的准备工作，尽量多了解客户的个人爱好、潜在需求，准备对方感兴趣的话题，为客户提供针对性的解决方案，建立完善的客户档案并及时更新。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

3、与客户发展良好的友谊，多为客户着想，把客户当成朋友，达到思想与情感上的交融。与老客户保持密切联系，定期拜访，在时间和条件允许时，送些小礼物或宴请客户，重在沟通，增进彼此之间的感情，从而获取更多的商务信息。

善谋实干，空谈误事，实干兴司。文化传媒公司所有员工激情满怀，定当一鼓作气，埋头苦干，为实现工作目标不断拼搏。

以上工作计划，妥否，请董事长指示。

甘肃文化传媒公司

二〇xx年二月十八日

窗口行业工作总结篇五

打击办案队和综合指挥室为框架，以社会联动为力气补充的派出所勤务机制改革。全面推行以来，全区侵财、盗窃、两抢、黄赌等主要警情同比分别下降 $\square\square\text{xx}\%\square\square$

（五）品牌创新更亮眼。主动融入数字化改革，推动瓯海公安数字化改革 $x+x+x+n$ 体系，实行局领导挂帅、专班化运作、清单化管理、节点式推动，全力助推 xx 个品牌项目创建。扎实推动基础数字化改革，以情指行一体化改革为牵引，以情指中心、合成作战（侦查反诈）中心、执法办案中心建设为推力，建成瓯海公安警务数字化平台，依托数字警务驾驶舱，协作分局情指勤舆督作战体系，实现基础管控一体作战、一点汇聚、一图展示、一屏晾晒、一站督考。开展才智警务工程，以景山为试点，打造才智服务区自主服务区云台监控区品牌调解区志愿服务区等特色区域为一体的会昌警务室。尤其是推广智能高空抛物预警系统，得到市委常委、公安局长罗杰充分确定，被国家、省市媒体点赞。

果突出被市局通报表扬 $\square x$ 人被评为瓯海区推动区域社会治理现代化先进个人。公安宣扬正能量，依托分局两微一端新媒体矩阵，围绕首个人民警察节、春节元宵、五一劳动节等节点开展系列主题宣扬，相关内容被省级以上媒体刊发 xxx 余篇，瞿溪所自制短视频反诈宣扬相关做法被央视报道。分局以及下属 x 个单位被评为瓯海区推动区域社会治理现代化先进集体，茶山所被评为瓯海区打造 x 中心城区西南主门户等工作突出贡献集体。

二、下半年 x 项重点工作

紧密围绕区委区政府高质量发展建设共同富裕示范区目标，坚持系统观念、法治思维、强基导向，全力构建现代警务模式，努力为建设更高水平科教新区、山水瓯海贡献公安力气。

窗口行业工作总结篇六

坚持以人为本，坚持科学发展观，紧密围绕中心工作，按照市委和市政府的工作部署，围绕加快经济发展方式转变，以污染减排、生态环境保护和专项整治为突破口，切实把环境治理与保障改善民生更加有机地结合起来，以解决危害群众健康和影响可持续发展的突出环境问题为重点，大力推进经济发展方式转变。在实施环保专项规划，严格环境准入，、污染治理、产业政策调整等方面，积极发挥环保部门的职能，通过丰富监管措施和执法手段加强环境监管执法，促进我市经济社会跨越式发展。

完成年度主要污染物减排目标，落实责任，精心组织，周密部署，加强监督检查，进一步加强饮用水源保护、畜禽养殖污染和城镇生活污水治理，深化工业企业污染整治，确保各项工作按时完成。

1、.继续强化环评监管与服务，促进经济转型。按国家产能结构调整要求、环境承载能力严把环评审批关，对重大项目建立绿色通道，加强项目跟踪服务及环保“三同时”管理，促进项目尽快实施、加快建设。

2、继续加大环境监管力度，维护社会稳定。规范和完善环保行政执法制度体系，继续开展保护饮用水源、整治违法排污企业保障群众健康等各项环保专项执法行动，做好环境信访调处，着力解决危害群众健康的突出环境问题，完善环境应急体系建设，加强民用核与辐射技术使用单位的环境监管，严格落实责任，确保环境安全。

1. 落实环保目标责任制。对照上级下达的年度目标任务以及各项规划目标的年度计划任务，依职能分解，层层落实，形成社会经济发展的环保目标、党政“一把手”环保工作目标、市级部门共同目标、环保系统目标、局内部目标管理，加强目标完成情况的督查督办，完善环境保护“一岗双责”制度，切实落实环保目标责任制。
- 2、围绕调结构、促转变，大力推进污染减排。实行目标责任制管理，狠抓重点项目减排，确保化学需氧量、二氧化硫、氨氮、氮氧化物减排约束性指标全面完成。
- 3、抓好生态建设，实施农村环境连片整治，着力改善农村人居环境。认真组织实施农村环境连片整治示范项目，加强生态乡(镇)、生态村创建工作，持续改善农村环境质量。
- 4、加强重点行业重点区域污染防控和环境应急管理，保障环境安全。树立责任重于泰山的思想，以对国家财产和人民群众生命安全高度负责的态度，严格执法，完善制度，加强对饮用水源保护区、尾矿库、放射源、化工等重点行业污染防控和排查，把环境安全隐患消除在萌芽状态。加强应急管理，配齐配强应急处置队伍、装备，加强人员培训，确保环境污染事故应急处置及时、有效。
- 5、加强环境监管，维护人民群众环境权益。加强建设项目环保“三同时”和企业达标排放监管，严格执行《环境影响评价法》、行业排放标准、清洁生产标准，从根本上促进建设项目“三同时”落实和工业企业全面、稳定达标排放。加大对违法排污企业的查处力度，及时依法依规查处环境违法行为，切实维护人民群众环境权益。
- 6、强化环保队伍建设，促进环保工作的落实。在加强环境监察、环境监测、环境宣教三大能力建设的同时，加强队伍政治素质和业务水平提升，加强环保系统党风廉政、精神文明、机关效能、和政风行风建设，努力造就一支“思想好、作风

正、懂业务、会管理”的环保队伍。

窗口行业工作总结篇七

为加强服务窗口建设，优化服务环境，我大队以“便民、规范、高效、廉洁”为宗旨，以县环境创优工程为契机，进一步提高服务观念，优化服务流程，提高交通违法处理和车管所窗口服务水平和办事效率，积极采取有效措施，全力打造优质服务窗口。

一、高度重视，增强服务意识。大队牢固树立“立警为公、执法为民”宗旨意识，充分发挥窗口职能，严格办事流程，切实保障人民群众权益。窗口民警、协警用“换位思考”和每周查摆的方式，查摆分析服务上的不足，切实增强服务意识，提高办事效率。窗口分管领导每周不定期到窗口值班，指导窗口完善服务流程、审批程序和服务措施。并主动接受群众咨询和为群众服务，树立良好形象，让群众满意。

二、提高认识，强化服务态度。大队加强对窗口工作人员的管理，要求窗口工作人员对待办事人员必须做到热情接待、耐心解答、做好引导、及时办理，更好地服务群众与企业。一是设立咨询台，认真开展业务受理、咨询解答、业务指引等服务工作，使办事群众少走弯路，最大限度缩短群众的办事时限。二是延时服务，耐心受理。为方便来早和来晚的群众，大队坚持开展延时服务，使办事企业、群众少跑路、办成事，达到方便企业和群众的目的。对前来办理交通违法处理和车驾管业务的群众，无论事情大小，都仔细询问、详细登记，并严格按时限及时办理，使交通违法处理和车驾管等窗口服务事项件件有着落，事事有人管。

三是坚持“生人熟人一个样、干部群众一个样、本地外地一个样”的“三个一个样”服务态度，无论生人熟人、干部群众，还是本地人外地人，大队坚持做到一视同仁，严格按照程序开展工作。杜绝工作中出现“门难进、脸难看、话难听、

事难办”等现象，确保窗口服务工作“公正快捷、热情高效”。

三、实行责任追究，筑牢廉洁自律防线。大队进一步完善窗口考核办法，明确岗位职责，对在交通违法行为处理和车驾管业务办理中弄虚作假、玩忽职守、态度生硬脸难看的窗口和个人，严格追究责任。同时，严格执行公安部“五条禁令”、“十条警规”等规定，结合“三访三评”开门评警活动，主动自觉接受人民群众监督，加强窗口工作人员职业道德教育，自觉抵制各种不良风气侵蚀，全力打造优质服务窗口，为我县发展环境创优工程作出应有贡献。

窗口行业工作总结篇八

上半年如白驹过隙，转瞬即逝，下半年的工作也开始积极筹划中。凭借两年以来的蓄势，公司已进入稳步发展的阶段，但是我们不甘于此，新的航线即将开启，因为我们必须做淮安4s广告传媒第一。

为了更细致的明确发展方向，特制定下半年工作计划：

- 1、由于公司的业务范围扩大，新进职员较多，需要尽快完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。
- 2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。
- 3、完成日常人力资源招聘与配置。
- 4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强公司成员的技能 and 素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

1、在下半年期间内公司管理层将选拔培养出执行总经理、副总经理4名。副总经理（总监）以上职位等其他相同等级可享受公司股东资格并参加董事会。

2、成立大客户服务部，预计设立成员4人，主要负责捕捉搜集淮安市场大项目落户信息、客户维护、切入营销、前期谈判、收款结账，大客户部总监参与公司年底利润分红。

3、成立淮安首家新媒体部专营户外广告、大屏广告（户外led大屏），预计需要工作人20人。

20xx年春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面做出实施细则规定，

从制度上对此项工作做出保证。并根据各部门实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

1、为进一步打响“嘻哈国际传媒”品牌，扩大市场占有率□20xx年利用公司新办公地点优越的地理条件，初步考虑以宣传和扩大品牌影响力，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

1、拟升级原策划部为“天幕营销策划机构”，策划部李蒙兼机构副总监，核心人员编制10人，争取投资伙伴合作，全面拓展淮安广告营销策划市场，多样化多元化并购经营有生命力但经营不善等企业。

2、参与竞标收购淮海广场（新亚、清江商场）广告位不低于2块。广告位竞标成功后，将原有的平面广告位更换为全彩大屏广告展示位，计划启动资金600万人民币。

3、承包高速淮安南出口处的三块广告位（高炮）。

4、大运河广场全彩大屏（80平米）的设立，启动资金300万人民币。

5、托管中西医结合医院大治路分院专家门诊，策划部、影视部负责其业务营销策划。预计启动资金150万人民币。

6 筹备《淮安人》杂志的刊号、广告许可证等手续，8月发行。