# 局与广告公司长期合同范本(通用24篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-01-31

*局与广告公司长期合同范本1>一、概要某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3、9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35、6元。按照上述数...*

**局与广告公司长期合同范本1**

>一、概要

某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为3、9次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均35、6元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次3、9次×每人次送礼金额35、6元=市场容量为1805亿元。情感是具有普遍意义的概念，它包含亲情、友情和爱情。情感无处不在，凝聚在同学、同事、战友、师生、上下级、父母、兄弟、姐妹、长辈、晚辈、知己、情侣、爱人……等关系中，人们表达感情的方式，最简单、最直接和最有效的方法是赠送礼物，情感礼品行业是一个充满诱惑力的新兴产业，作为新的经济增长点，发达国家已逐步走向成熟，各种档次的专卖店，销售点星罗棋布，各种层次，各种款式的产品充分满足了日益增长的市场需求。而在国内，这一行业尚处于初期发展阶段。其市场潜力巨大。

>二、公司描述

1、公司名称：xx市xx公司--x98工艺礼品专业连锁店

2、公司宗旨：让快乐相伴相随，将平价进行到底

3、公司服务：一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐

4、公司形式：股份制

5、公司经营方式：自主连锁经营

>三、公司经营策略

1、行业现状

一方面是专门围绕生日主题开设的生日礼品专卖店和时尚饰品连锁店、目前在西安主要有“广州多彩”“爱情氧吧”、“快乐365”、“花样年华”、“5151”“色可儿”“阿呀呀”“时尚青年”等等、经营方式以加盟形式，其价格较高，平均利润率至少在50%以上，有的高达100%甚至200%以上。管理体制也不完善，各盟店发展不均衡，没有真正形成规模效益。

另一方面是传统的个体店或夫妻店、其经营虽存在了多年，但都形不成规模，没有品牌效应，知信度低，经济效益也不是太理想，只当是养家糊口的一种谋生手段。

2、市场分析

据调查，目前有三种送礼现象：一是一些企业把为员工过生日作为提高企业凝聚力的重要手段，这种现象非常普遍；二是一些商务人士纷纷把生日送礼作为业务往来的亲情筹码，大打亲情牌；三是在学校，为同学过生日，已经成为一种风气蔓延开来。这三种现象导致了送礼的范围已经超越了过去单纯的亲情、友情和爱情的范畴，尤为学生送礼。西安市有各类高校、民办及其他高等教育机构100多个，在校学生达100多万人。这就使礼品市场变得更广阔。

3、经营模式

以自主经营专业店的连锁形式进行策略扩张，针对大学生消费市场，集中主力于大学周边商业街大学城开设专业店，充分利用当地的批发商以铺货分期结算的方式进行合作。进行品牌推广，力争在三年内把公司品牌做大做强，进而较快的推动公司滚雪球式的发展。

4、营销策略

实行统一店面、统一品牌、统一形象、统一采购、统一售价、统一服务质量，统一的管理体系等进行全面统一的管理。打造规模效益。

>四、竟争分析

1、竞争对手——个体店夫妻店。他们的经营理念比较落后，市场经济意识和法律意识都比较淡薄，因此，他们经营的局限性壁垒比较大，小农思想比较严重，故其所经营的商品质量得不到保证，进货渠道比较杂乱和局限，品种单一，服务较差、同时，商品的时尚性新颖性不强，特别是不能吸引青年一代的个性需求。而作为连锁店则是以强大的资金实力和统一的运做模式来作为后盾，从进货源头上就把住了商品的质量关，以及从流通等各方面着手降低了商品的成本，进而以更优惠的价格，更好的商品来面对消费者。同时连锁店可进行一些促销活动，以及做广告宣传，而农家店夫妻店是各顾各，一般只停留在传统的口碑上。且他们的店面较小，从几方面上看他们都是不能与之相抗衡的，加上购物环境的不胜理想，不能给消费者提供更好的.购物享受和自由度。

2、竞争对手生日礼品专业店和时尚饰品店。具有一定的规范化、规模化、专业化，其产品也较时尚、个性。但其价位较高，利润空间大。而且其加盟公司实力存在较大差异，管理体制不健全。尤其有些公司，只注重发展加盟店的数量，收取加盟费。而忽略了加盟店的扶持、跟进服务和区域保护。造成了加盟店的后期管理混乱，发展不均衡，难以统一，各自为阵，从而失去了加盟连锁的优势和规模效益。而作为专业连锁店，没有中间环节直接管理，连锁经营。拥有更加丰富的产品储备，更加专业化的经营，更加实惠的价格，更加人性化的服务。从而最大地满足人们个性化、时尚化的送礼需求，解决送礼难，送好礼更难的现实困难。一份礼品、一份心意、一份祝福、一份快乐，传导快乐消费理念，引领快乐消费新潮流。与此相比具有较强的竞争性。

>五、经营要点

1、员工要求：

a、营业员：诚实守信，有责任心、上进心，有较强的表答能力和敬业精神

b、店长：

必须从事营业员工作满六个月，经考核合格方可当任。

2、人员配备：

一星标准店长一名，副店长一名，营业员2名（50平方米）。

3、薪酬体系：

建立人性化工资体系，工资奖金动态分配，员工可参股分红。最大限度留住人才

4、用人原则：

充分给予每个员工以信任和机会，用其所能，用尽所能；

5、店铺规模：

一星标准店50-100平方米，三星形象店100-200平方米，五星旗舰店200平方米以上

6、定价原则：

a、新产品（特色品）上市一律以x9、8元的形式，如9、819、829、8；

b、促销品（一个月后滞销品）改9、8为5，如51525。

**局与广告公司长期合同范本2**

>一、策划意义

我有幸参与和见证了xx的创建，发展，壮大的历程，今日再次受xx企业的邀请参与xx公司十周年庆典策划，我为此倍感欣慰与骄傲。

对xx而言，十年意味着品牌价值！

xx的成长不仅仅是带来自己的收获与成功，而更重要的是它的创新，科学，管理，健康幸福福祉等社会意义上，给整个行业的良性的健康与发展起到了一个进步引擎作用。

一流的企业做标准。

在xx产业的新领域方面，xx给与了从理论到实践上成功的革命性的淋漓尽致地诠释。

xx的行业地位不可撼动；

xx的翘首地位不可企及；

xx的十年的历史；

是中国改革开放历史进程的xx领域的杰出产物；

是千千万万体验过xx公司，热爱xx的客户顺畅的十年；

十年的积累是一份巨大的宝藏；

转眼居然十年，居然才十年，我相信更精彩的十年又要开始了——xx十周年庆典是更辉煌的历程碑，是加油站，是引擎，是加速的跑道，是更高层面的进取。

重视xx十周年庆典的意义非同小可！

它应该是一场回顾同舟共济，风雨十年的盛会；

它应该是一场感恩党和政府，感恩社会，感恩消费者，感恩同仁，感恩员工，感恩朋友的盛会；

它应该是一场欢歌笑语，肆意开怀，尽情挥洒成功喜悦的歌舞盛会；

它应该是一场描绘未来十年宏伟愿景，心态归零，风雨相伴，同舟共济快马加鞭未下鞍，励精图治，再创更大辉煌的誓师大会。

>二、主题定位

（1）xx十周年庆典

注解：主题鲜明突出，内容涵盖大，简明扼要，一目了然。但无创新，落于平庸。

（2）新十年，再创更大辉煌！——xx十周年庆典

古代著名篇章《曹刿论战》讲到：“一鼓作气，再而衰，三而竭”。士可鼓不可泄，xx十年的宝贵精神财富就是坚持不解，锐意进取，持续创新。

庆典的目的不尽尽是乐一场，吃一顿。而是借此机会向世人展示xx新十年的愿景，新十年更大的决心。只有这样，才能集聚人气，集聚支持你企业的眼光，才能积聚更大的动力让企业处于一种亢奋状态，一种杀红了眼的，永不满足的气场，才能使企业立于不败之地。

中国的xx，xx等著名的的企业经营思想是值得借鉴的。

“满招损，谦受益”是放之四海为皆准的真理。看到这样的.主题，鲜明，目的性强，诱惑力强，鼓动性强，不落俗套。应邀参加盛会的所有人才有好奇心，信心，进取心——这样花力气，花功夫，花钱搞xx十周年策划的目的就达到了。

>三、策划内容

因为是xx十周年庆典，一般规律都是五年一小庆，十年一大庆。

十周年决定着规模要大，定调要高。要在：大感官 大感动 大感召 基调上演绎；

强烈的大感官——视觉冲击。

中心演出主会场前策划一定要有大感光视觉冲击效果；

会场玄关式展板——高x米x宽x米来宾留言板；

设置展板的意义：强烈的视觉冲击；现场气氛的烘托；与会者的互动参与；与会者赞美文化的创意发挥。

“风雨十年 共进辉煌”的理念意义：xx家品牌都能认可的合作理念/劳资双方都认可的理念/企业与消费者都认可的理念/社会与企业都认可的理念/昨天与今天都能传承的理念。

庆典会场大门前长廊式展板——高x米x宽x米全国连锁xx图文祝贺宣传板（大感召）；

注：三块图板，其一为店；其二为员工祝贺状；其三为店的文案。

意义：

分布在全国的xx企业的规模效应集约起来，以形造势，在庆典会场的中心大门外形成夹道欢迎状，既宣传了企业的实力与品牌影响力，又增强了现场的视觉冲击力，给与会的领导与客户，朋友，员工等以自豪感，自信心及动力。

会议结束后展板还可以放置在xx公司的走道进行宣传，以影响消费者的美誉度，忠诚度的提升。

注：由全国各地御足堂的所在地的电视台拍摄半小时的专题片；

当地城市风光，繁华x分钟；

店门面，招牌等x分钟，包括临街的繁华及夜景；

内部装修及设施x分钟；

工作时状态x分钟；

采访当地消费者用当地方言正面评价xx公司x分钟；（要有电视台话筒的标志，要原创地道方言随机同期录音）

负责人感慨x分钟；

xx公司全体员工在较好的企业背景前合影（照片留着制作长廊宣传背板）及齐声高呼口号（x分钟）：

例如：xx祝贺xx集团成立十周年！

**局与广告公司长期合同范本3**

>前言：

为贯彻落实《^v^办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》，进一步激发我校学生的创业精神、创业意识和创业能力，鼓励和支持广大研究生创业，营造浓厚的创业氛围，研究生院、学工部团委（创业学院）、校研究生科学技术协会和武汉理工孵化器有限公司将联合举办武汉理工大学首届“理工合伙人”创业挑战赛。

>一、活动主题：

理工合伙，众创有我。

>二、参赛对象：

武汉理工大学全日制在校博士和硕士研究生、推荐免试攻读我校硕士学位的本校应届毕业生。

>三、活动内容：

（1）“众创有我”创业论坛。

活动包括：缘创合伙人、创业政策解读、创业达人秀及参观创业园等，为潜在创业对象提供支持平台，增强创业挑战赛的影响力和成功率，详细的活动方案另行通知。

（2）“理工合伙人”创业挑战赛。

各创业团队将已实施的项目或筹备项目以创业项目计划书的形式提交评审，通过专家评审委员会评审以及现场答辩环节评选出优秀创业项目，通过项目评选促进项目改进完善，并对项目提供给予资金政策等相关支持。

>四、活动流程。

（1）组织报名。

20xx年10月23日至11月10日，参赛队伍提交本届创业挑战赛的报名表（见附件一）及附件材料。

（2）初赛。

20xx年11月10日至11月25日，填写信息采集表（见附件二）、完成创业策划书（见附件三）的撰写并提交。根据报名情况，由评审委员会遴选优秀的\'团队（选手）作品参加决赛。

（3）决赛暨颁奖。

20xx年11月25日至12月10日，入围决赛的参赛团队（选手）完成初赛创业策划书的修改并提交。决赛采取现场答辩、评审委员会评审的评选方式；由专家组委会进行评审，评审内容主要涉及陈述情况、回答问题以及团队整体等相关方面。

>五、参赛条件。

（1）申报人为我校全日制在校博士和硕士研究生或推荐免试攻读我校硕士学位的本校应届毕业生，合伙经营的申报人所占企业项目占股比例不低于50%；

（2）项目符合国家产业发展导向，有较好的市场前景并能实施产业化；

（3）具有完备的创业实施计划，健全的财务规章制度，良好的运作团队；

（4）项目具有一定的技术水平，具有较成熟的商业运营模式；

（5）已实施的项目须是2年内（20xx年1月1日之后）注册登记；筹备项目必须在20xx年12月1日之前完成工商登记注册。

>六、组织机构。

大赛成立组委会和评审委员会，组委会由学校相关职能部门以及校研究生科学技术协会和各学院研究生科学技术协会组成，负责赛事的报名以及创业论坛的各项活动；评审委员会由专家、企业负责人以及风险投资商等组成，负责创业挑战赛的评审。

>七、奖项设置及奖励。

本届“理工合伙人”创业挑战赛最终将评选出若干支优胜团队，给予总计100万元的创业基金支持，并推荐入驻武汉理工大学大学生创业园进行孵化。

>八、工作要求。

（1）广泛宣传：各个学院利用各种渠道进行宣传，扩大活动的影响面和参与率。通过开展创新创业知识宣讲、创业政策解读等，帮助更多的创业者和有创业热情的同学参与本届“理工合伙人”创业挑战赛。

（2）认真组织：本届“理工合伙人”创业挑战赛建议以团队（团队人数不超过10人）报名参加为主，鼓励各学院之间联合组队。电子版报名表及其他材料均以PDF格式报送，并于截止日期当天20:00前发送至邮箱：；请各学院通知各参赛团队（选手），注意比赛各阶段提交的相关材料及提交时间，按时提交相关材料。创业挑战大赛负责人：沈坤。

（3）严格把关：本届“理工合伙人”创业挑战赛以学院为单位进行组织报名，各学院须对各参赛团队提交的策划书等进行严格把关。如果存在跨学院组队的情况，队长所在学院为准进行把关。把关内容包括是否存在知识产权纠纷、学生参赛资格等。

学工部团委（创业学院）

校研究生科学技术协会

xx有限公司

20xx年xx月xx日

**局与广告公司长期合同范本4**

>一 项目介绍

我的项目是做服装行业，男女休闲服装店。服装主要以休闲简约为主入门左边是女装，右边是男装，满足自己的同时，别忘了另外一半喔选择开服装店的优势是对服装行业较为熟悉，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧。

>二 店铺的选址

店址选择在一个工业区，属于小型商业型店铺，目前的商业性质还不算太成熟，人流量比较少，所以我认为针对这种没有流动人口的地方，货品必须多样化，但不能打破整个店的购物氛围，此店铺位于工业区，不适合销售高档消费品，我的定位就是中低档符合市场需求。价格中等。进去消费，是既不失面子，又不多花银子的地方。

>三 投资金额分析

基建费：25000

店铺压金：3900\*2=7800（2个月租金）

租金：78平米\*50=3900（月租）

装修费：1W

首次货款费：2W

流动资金:6K

其它费用

>四 店铺装修

1、半开放型，装玻璃门，玻璃门能防灰层，还能让服装提升价值，出口略大，配有橱窗，店面装饰简明，因为过多的`装饰会让顾客感到华而不实，必须让顾客对它有信任感，觉得物有所值，店内空间要做到恰到好处，寸土寸金。

2、吊顶：上面可刷成深色（黑色/咖啡色等等）墙壁设计最好能与吊顶统一，可将两侧墙刷上冷色，因为灰暗色，淡色能让面积扩大，咖啡色等淡色可与各种色彩配合，正墙可刷成暖色，比喻红色，金黄色等。

3、灯光等硬件配备也非常重要的，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的。

4、店名及招牌必须有创意，简明，能吸引路人进店的效果，招牌颜色必须与正墙是一种颜色。卖场的色彩要统一，服装和装修色彩要很和谐地融为一体，让人一眼就能看出卖场的主色调，但这里说的统一不是让服装和装修色彩完全一致，那样会让卖场显得很单调呆板，应该让局部有对比并服从整体。

5、试衣间(还在参考中)

6、店内摆设了茶具与杂志，供等待顾客休息

>五 进货及进货渠道

1、选货：选样，款式，品牌，数量， 要掌握当地市场行情：出现哪些新品种?销售趋势如何?价格涨势如何?购买力状况如何?大体上能心中有数。

2、货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货，少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要 给顾客的选择余地大。

3、货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）

“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

>六 营销策略

1、就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招揽顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

2、初次来店的惊喜，免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份顾客表（做客户数据库）增加其下次来店的可能性，传达每周都有新货上架的信息

3、利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等

4、购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元，标价300的那种为宜，给顾客物超所值的感觉）或者累积消费600元及以上。（获得奖励之后在从新累积）

5、介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等

6、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系

7、长期赠送：购满88元，送精美化妆镜一个（自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显）

>七 店铺销售管理

1、日销单（下班之后用电脑统计）

2、每日盘点货物记录

3、每月进销存表，留进货单，便于月底进行统计。

>八 导购用语

1、导购服装应整洁干净，精神状态佳。

2、顾客临近店里，首先致问候语：“你好！欢迎光临”。

3、当顾客的目光停留在某一款式时：“你好，这是今年最流行的款式，具有某某优点” 并主动询问其码数，将货物取下来，交到顾客手中。

4、对顾客感兴趣的衣服提出试穿：“这个款式及颜色非常适合您，您试穿一下” 5、若顾客选定某款服装，要及时赞美她的眼光好：“您的眼光真好，您选的是我这最畅销的款式，我将它给您包装”

6、不要问顾客试穿后觉得怎么样，应主动说：“您穿这个款式非常得体。

7、收现金，应唱收唱付：“共收您100元，找您12元，谢谢！

8、交接产品时。“请收好，多谢惠顾！”

9、顾客挑了不买时。“没关系，欢迎您再次光临，某某时候我们有新款进货，有适合时再来。”

10、当顾客所需的服装没货时。“对不起，您想要的款式（号码）暂时没货，如您方便的话，请留下你的联系方式，有货我们会马上通知您。”

11、当顾客要求打折扣时讲价时：“对不起，我们店有严格的促销制度，统一价格，请原谅不能打折。” 今天给你打折，就是作弊行为，哪对得起其它客人。

12、顾客要走时，双目平视对方，送到店门口，点头，“请慢走！以^v^情^v^取胜.无论客户大小,生意成与不成,都要热情接待,^v^买卖不成仁义在

>九 专业管理制度

1 每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

2 每星期二、六模特衣服更换一次，每星期一货物调换一次。

>十 售后服务

1、凡在本店购物如发现质量问题（不包括人为）在未洗水前（三天内）凭收据可换货。

2、出售货品如有脱线，修改等情况，可免费维修。

3、凡在本店购买产品，可免费整烫。

**局与广告公司长期合同范本5**

20\_年，我市旅游执法（质监）工作在省旅游局和旅游执法总队的关心指导下，在各区县旅游部门的大力配合下，通过全市旅游执法（质监）工作人员的共同努力，坚持依法行政、严格执法，认真受理投诉，积极开展旅游市场综合治理工作，各项工作取得了明显成效，旅游市场秩序得到了进一步完善。现将有关情况总结如下：

一、高度重视，扎实抓好旅游安全工作

我局牢固树立“安全是旅游业的生命线”这一科学发展理念，始终坚持把安全工作放在首位，严格落实安全生产“一岗双责”，各项安全工作做到了有部署、有计划（安排）、有行动（检查）、有总结。切实把旅行社租用车辆和团队运行安全、旅游道路交通安全、食品卫生安全、消防安全、假日旅游安全、水上安全和特种设施设备安全等作为检查重点，在落实责任、强化监管、治理隐患、完善制度等方面加大了工作力度，确保全市旅游安全工作督查到位，万无一失。

一是制定了“百日安全”、“安全生产年”和“黄金周”及假日小长假等安全工作，制定了方案、明确了要求、落实了责任。二是在“行业安全大检查”、专项检查行动中，通过明查暗访了解情况，提出整改意见，检查做到了全面、细致，一个单位不漏、一个环节不差，检查内容不仅局限于旅游重点设施安全，还要涉及食品卫生、治安、旅游交通等安全工作，通过检查和整改，切实保障旅游者的生命、财产安全。三是领导带队督查。2月4日和9月30日，分别由市政府副市长李小端和喻双带队，有旅游、规建、安监、卫生等部门负责人参加“春节”、“十·一”节前旅游市场综合检查，分别检查了古蔺太平镇红色旅游区、兰尊大酒店、黄荆景区、天仙硐景区等涉旅单位。局领导分别带队检查了江阳、龙马潭、纳溪三区和合江、古蔺、泸县三县的旅游部门和涉旅企业安全工作情况。

据统计，全年共检查7个区（县）旅游管理部门，出动检查人员700多人次，向涉旅企业发出书面整改和建议300余条，发放旅游安全和卫生健康资料11700份，确保了全市未发生一起旅游安全事故。

二、依法治理、维护旅游市场秩序

1、加强督查工作，推进依法行政。①加强对各区县旅游管理部门的行业指导、检查和监督管理工作，积极推进行政效能建设；在全行业积极开展旅游业政风行风工作；进一步健全旅游市场综合治理、质量监管、行业自律、工作联动和旅游行政执法责任制工作。②按照《旅行社条例》等相关法规的规定，完成了年度旅行社业务年检和导游年审工作。全市20家旅行社顺利通过年检；全市155名导游人员中105名通过年检，6名暂缓通过年审，44名不予通过年审。

2、加强人才培训，提升执法人员素质。组织各区（县）旅游行业管理和执法人员开展旅游法规、安全等方面的培训2期。邀请省上专家和职教院老师对我市旅行社总经理和导游人员共150人进行《旅行社条例》及实施细则和礼仪礼貌等方面的培训。

4、依法、公平、公正处理旅游投诉。确保所有投诉在第一时间、第一地点得到有效处理，同时，积极做好游客信访、咨询和维稳工作。全年受理旅游投诉5件，办结5件，结案率100％；接受旅游咨询350余人次；无一例群体性上访事件和较大以上旅游投诉发生以及无行政复议案件发生。

三、大力推进行业精神文明和标准化建设工作

2、举办全市旅游标准化培训班1期，积极开展标准化试点工作，引导旅行社分等定级，宾馆、景区和农家乐的创星工作。

**局与广告公司长期合同范本6**

7月19日晚上，丽水万控电气有限公司20\_年上半年工作总结大会在丽水●莲城清水湾召开，公司董事长木晓东、总经理木信德、杨博、集团管理中心总经理胡召华、总经理助理汪航以及公司各级管理干部共三十余人参加了会议。

19日傍晚，台风“海鸥”刚过，一场缠绵的风雨将莲城清水湾洗礼的更加秀丽与整洁，清新的空气让人平静而充满激情，夜色中，公司全体管理干部聚集在清水湾休闲山庄举行会议，会议由陈可乐主持，在会上，公司各部门就上半年所做的工作进行总结报告，各部门在总结中回顾了过去半年以来各项工作的开展情况，以图、表、文等形式阐述了20\_年上半年的部门指标完成情况。

据各部门报告显示：公司上半年各项工作开展情况势头良好，在各部门以及全体员工的努力下，各项工作都在有序展开。

如工程部在年初由销售部和技术部合并组建后，通过资源整合和有效管理，售后服务率和技术差错率得到了很好的控制，在成本控制方面，工程部通过合理化建议提案拟出的两条关于产品包装的改进建议每年可使公司节约包装成本150000元以上。

生产部的交货准时率在XX年年度曾制约影响公司的交货期，20\_年上半年，生产部通过内部整顿管理，制定了一系列解决方案和管理手段，使上半年1到6月交货准时率均在以上，成品一次交验合格率1到6月平均达到。另如采购部的采购准时率、采购成本降价计划等数据较上年度有很大的改善，从数据上可以看出，上半年，公司总体运行形势朝着良性发展，各部门各项工作计划紧紧围绕年度经营方针方策，各部门以实现年度经营目标为主要任务，狠抓基础管理建设和团队建设。使上半年工作呈现出了较多的管理亮点和创新面。

各部门在报告中同时也指出了上半年工作的一些不足之处，各部门在会上分析了原因以及报告了下半年工作的计划打算。

在听完各部门报告后，木信德总经理作了概要点评，木总肯定了各部门在上半年工作所取得的成绩，也指出了一些存在的问题点以及下一步的工作重点建议。集团管理中心总经理胡召华在讲话中对公司管理团队的辛勤和努力表示赞许，同时对丽水公司提出勉励和要求。

公司总经理杨博同志在听完各部门报告后，客观的评价了公司半年来的工作情况，同时指出，下半年，公司上下须继续保持务实的作风，以夯实管理基础为方向，全面推行“精细化”管理，为实现年度经营目标而努力。杨总表示，在我们丽水万控整个团队的共同努力下，公司的各项事业将会得到更好的发展！

公司董事长木晓东同志在最后发表讲话。董事长说，公司上半年在面对众多挑战和机遇的情况下，迎难而上、励精图治，成绩喜人，各项指标渐入良性循环，这证明了公司管理团队和全体员工的战斗能力和业务能力。董事长充分肯定了公司团队建设所取得的成果，对公司的团队协作、沟通氛围等方面的作风表示赞许，最后，董事长希望各部门继续保持不骄不馁的精神，兢兢业业做好下半年的工作，为实现公司年度经营目标继续努力。

会前，公司董事长还和全体与会人员合影留念。

晚上23时，历经4个小时的20\_年上半年度工作总结大会在完成各项议程后圆满结束。

会议结束后，全体与会人员在清水湾举行了烧烤和露营活动，随着篝火熊熊燃起，更是点燃了大家的激情与欢笑，木信德总经理、杨博总经理、胡召华总经理以及总经理助理汪航等领导和各管理干部坐在一起娱乐聊天，有说有笑，使整个清水湾洋溢在一种欢乐轻松的气氛之中。

20日上午，依据活动安排，公司全体管理干部在清水湾还参加了拓展培训活动，本次拓展培训由王光宏主教，通过寓教于乐，在进行了“授权方式”、“排雷”和“空中抓杆”等项目后，进行了项目总结分享，各学习人员纷纷谈了自己的感受，大家表示活动项目带来了深刻的思想启迪，结合管理技能、沟通、团队合作、心理突破等方面有了更深的体会和领悟。

20日下午13时，在完成全部活动项目后，为期两天一夜、包含会议、娱乐、户外活动以及拓展培训等安排的20\_年度上半年工作总结大会暨团队拓展活动圆满结束。

**局与广告公司长期合同范本7**

在大学的时间里，会有很多的事情需要你去解决，比如学生会社团的工作，大学生社团周年庆典策划书。在学生会社团工作，就要负责为学校工作，这些都是全中国大学生都要做的，这样可以锻炼大学生的实践能力和在活动中锻炼出来的能力。在组织活动时，一般都会有学生专门写出一份策划书来，下面的就是大学生活动的通用策划书格式，只要按照这样的策划书形势来写，一份好的策划书很容易就写出来了：

>一、活动主题

>二、活动目标

增强团队合作意识及凝聚力，较好地扩大办公室的`影响力。开拓以往工作思路，加强与校其他学生组织的合作，加快办公室内部单一沟通方式向多元化沟通方式的转变；以服务学生为宗旨，将丰富多彩的学生组织社团文化深入到学生心中去。

>三、活动时间

20xx年×月×日晚×点

>四、活动地点

>五、活动展开形式

文艺晚会等

>六、参加人员

1、到场嘉宾: ××（校领导、老师，各个社团主席、负责人等）

2、表演单位:

3、晚会观众: 校学工助理办公室全体同事、校其他社团同事

4、主办单位:

5、协办单位: ××

6、赞助商：××

>七、流程（时间待定）

1、拉赞助商（征求学工部老师的意见）

**局与广告公司长期合同范本8**

今年，在市委、市政府的正确领导下，在上级业务部门的支持指导下，我县的招商引资工作以党的十六届三中、五中全会精神为指针，紧紧围绕市委、市政府提出的“以大开放促进大发展，以招商引资作为拉动经济增长的重要突破口”的工作思路，坚持以对外开放、发展外向型经济为主战略，开拓创新，积极进取，在创新招商方式，拓宽招商领域，加强督查调度，提高服务水平等方面取得了明显成效，为我县经济发展注入了强大的生机和活力，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、基本情况

今年，全县引进项目个。从资金来源看，外资项目个，签约合同金额万美元，完成市计划任务的.;实际进资万美元，完成市计划任务的.;分别比上年增长和;内资项目个，合同金额.亿元，完成市计划任务的;实际进资.亿元，完成市计划任务的，分别比上年增长.和.。从项目结构看，水电项目个，工业加工项目个，农业项目个，三产项目个。从项目规模看，万元以上项目个，特别是引进像\*\*有限公司、第一中学、\*有限公司、亿多购物广场、\*石板材厂、鸿基矿业有限公司等一批规模较大，带动作用较强的项目。

>二、工作措施及成效

进一步加强了组织领导，增强了招商意识。在今年的招商引资工作中，县主要领导亲历亲为，作出了表率。县委书记对招商引资工作倾注了极大的心血，从招商引资工作方案的出台、优惠政策的修订到专业小分队的组建再到工作的调度都亲自部署，并提出具体要求，同时，亲自担任专业小分队总指挥和总调度，并在百忙中，挤出时间，到某省、某省等沿海发达地区推介项目，联系客商，洽谈招商项目，广泛地推介宣传了\*。县政府县长亲自担任招商引资服务领导小组组长，为招商引资企业解决从筹建到生产过程中遇到的一切困难和问题，确保了我县招商引资工作顺利进展。同时，还深入某省深圳、广州、某省厦门等地开展招商活动，起到了很好的示范带头作用。其他县领导，都把招商引资工作当作重点来抓，亲自抓项目，带头走出去，接触客商，洽谈项目。多数乡镇和单位领导也对招商引资工作高度重视，亲自带队抓招商。

**局与广告公司长期合同范本9**

>一、公司庆典活动策划方案的调查

活动是手段，目的是让公众接受活动中所包含的意图。这样就要精心设计活动的内容，使活动既能充分包含设计意图，又容易让大众接受。活动内容我们是这样设计的：

1、10月8,9日两天，公司组成80多对拜访小组，分别拜访全市3400家客户，征求他们的意见，感谢他们一年来对公司业务的大力支持。

2、10月8日一天，派出四辆广告送货车，分别慰问全市的交警，感谢他们长期对公司的支持和为全市交通所作出的贡献;

3、10月9日，在全市20个点开展现调赠饮活动，并向广大消费者发放感谢信，以感谢广大消费者对公司的厚爱;

4、10月9日晚，举办庆祝活动，进行员工卡拉oK比赛，并评出优秀员工家属，公司领导感谢广大员工和员工家属为公司发展所作出的努力。晚会结束后，施放烟火，与全市人民同乐。

举办一个大型的活动一定要考虑到媒介的作用，通过媒介可以扩大活动的影响范围。利用媒介的关键是要为活动找一个好的新闻开头，就是说自己在写新闻稿时，要站在记者的角度看问题，三周年庆典活动的媒介工作我们是这样进行的^v^：

1、找一个好的`新闻由头：活动前刚好接到一个喜讯，公司的产品在xx年全国质量可靠饮料消费者评比中，获金杯奖第二名、碳酸饮料第一名，我们就以这个为新闻由头，马上写了新闻稿，l0月6日在当地的各大报纸上都发布了这一消息;

2、充分利用广告;xxxx月xx日在当地主要报纸上刊登整版祝贺广告，把自己想对广大消费者说的话都写在上面，尽量以文化的形象出现;

3、精心组织活动：xxxx月xxx日那天，全体员工挂上绶带，上面写着^v^杭州中萃食品有限公司向全市广大消费者问好^v^，拜访客户和消费者;

4、利用各种媒介手段。除了xxxx月xxxx日。的报纸广告和之前的报纸新闻以外，我们还邀请当地的电台和电视台进行现场采访，把我们的活动内容和公司的成就宣传出去。这些采访分别xxxx月xxxx日中午和晚上的新闻节目中播出;

>二、方案与实施

1.感谢客户

时间：8月8日一9日下午

参加部门：市外销售部、行政部、财务部、生产部、品控部成2人一组。80对拜访队伍

拜访对象：市内3400家客户

任务：感谢客户、收集意见，每组拜访45家客户随身携带：绶带、感谢信、拜访登记表，A、B类客户送可口可乐古典画拜访要求：统一服装配带绶带，主动热情谦虚礼貌，衷心感谢，以情动人，倾听意见认真记录，不做承诺，反馈消息。

2.客户赠饮

时间：8月9日下午13：30-15：30

赠饮地点：市内繁华地带20个现调机点，每点4人，限赠800杯，赠完为止，赠饮总量9盎司1600杯(40桶)

3.交警赠饮

时间：8月10日9：00-15：30

地点：市内全部60个岗亭执班交警

总量：每人500mI二瓶，合计70箱

4.中萃之夜晚会

时间：9月8日晚18：00-22：00

地点：阮公墩内容：祝词、表扬模范家属、自助餐。

卡拉0K比赛、烟火程序：

16：00-18：00准备

18：00晚会开始主持人：郑副总

18：00-18：10陈总讲话

18：10一18：20陈董事长讲话

18：20-18：40宣布模范家属并授奖

18：40自助餐开始

19：00-20：30卡拉0K比赛

20：30-21：00施放烟火

21：00-21：30宣布卡拉0K获奖者并授奖

21：30-22：00员工离场

>三、费用预算

1.感谢客户

A类客户40家画80×40=3200元

B类客户180家画40×180=7200元

绶带和印刷品4000元

小计14400xx元

2.客户赠饮688D元

3.交警赠饮3360元

4.定点赠饮和调查13160元

5.中萃之夜晚会45300元

6.报纸广告34000元

7.其它费用3000元

合计现金：107960元

实物：13740元

总计：121700元

>四、公司周年庆典活动策划方案评估

1.对于员工及其家属

人是企业的最大资源，企业的共同价值观需要获得员工的认同，企业的经营决策需要员工去执行。所以，重视人的因素是我们这次活动贯彻的主导思想。

在员工联欢晚会上，公司发出了《致员工家属的一封信》，把所有的员工家属邀请来一起参加联欢。公司对家属们的感谢，使家属们也感到自己是公司的一分子。家属们对这次晚会都很满意，既增进了对公司的了解，又感受到了大家庭的温暖。

2.对于消费者

消费者是我们的^v^上帝^v^，感谢广大消费者三年来的厚爱是我们这次活动的重要目的之一。全市20个点同时开展现调机赠饮活动，同时还发放了《致全市消费者的感谢信》。消费者一边喝着饮料，一边看着感谢信，心里一定是一种愉快的感觉。晚上的烟火晚会更是精彩，为了让更多的人与我们一起分享这种欢庆的快乐，我们在感谢信上标明了放烟火的时间和地点，又在杭州电视台上作了预告。由于杭州已有多年没放过烟火了，我们这一放确实热闹，第二天《杭州日报》第一版上又刊登了我们放烟火的场面，这样议论的人就更多了。事后，又有不少单位打电话来询问我们放烟火的情况，打算效仿。

3.对于政府

这次活动，我们以慰问全市交警的方式来感谢我们对社会各界和当地政府三年来的大力支持。我们慰问全市交警也是对市政府工作的支持，我们所到之处交警们都说：^v^你们自己过节的时候还来慰问我们，真是感谢。^v^杭州市交警副支队长王国亮说：^v^交警们的工作确实很辛苦，你们来慰问，我代表全市交警向你们表示感谢。^v^当我们的慰问车队来到武林广场岗亭时，一位正在采访途中的记者得知这是我们公司开业三周年的特别行动时，他认为很有社会意义，并且拍了照，登在了第二天的报上。另外，晚上的联欢晚会，我们邀请了一些市政府领导和港台商界的朋友。他们一致认为这次活动是他们所参加过的活动中最好的一次。

杭州市副市长女士说：^v^xx有限公司为繁荣杭州市的饮料市场、促进饮料工业的发展作出了积极的贡献，这是公司全体人员共同努力的结果。在短短的三年时问里取得了如此优异的成绩，我代表市政府向你们表示祝贺。希望大家继续努力，为推动抗州市经济改革和建设作出更大贡献。^v^这番讲话极大地激励了员工的士气，深深体会到了成功的喜悦。在这之后，公司的各项工作，都上了一个新台阶，员工的工作热情格外高涨。1992年度我们获得了可口可乐公司颁发的中国区^v^最佳发展中国家装瓶厂奖^v^，这是企业管理、厂区卫生、产品质量、市场布置、消费者服务等诸方面的综合评比，评比范围包括大陆的13家厂和香港、中国台湾、澳门的装瓶厂，我们成为唯一获此殊荣的厂家。

**局与广告公司长期合同范本10**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(公司(以下称\*方)因工作需要，按照国家、\*市有关劳动法律法规、规章规定，聘用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)为我公司员工。双方根据“平等自愿，协商一致”的原则，签定本合同，确立劳动关系，明确双方的权利、义务，并共同遵守履行。

一、合同期限

本合同自年月日起生效。本合同有效期经\*、乙双方商定，采取下列第种形式。

1、合同有效期限年，至年月日止。

2、无固定期限。本合同除可因\*方生产经营发生变化或在定期考核中发现乙方未能认真履行本合同规定的劳动义务而依法予以终止外，其他终止条件为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。3、合同期限至于工作(任务)完成时终止。其完成的标志事件是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。新招收、调入、统一分配人员的劳动合同，自生效之日起个月内为试用期。

本合同由\*乙双方各存一份。鉴\*时还需交鉴\*机构一份。均具有同等效力。

二、工作任务

(一)乙方职位是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_报告。

(二)在合同期内，\*方将可能指派乙方于其它职位。

三、工作时间

(一)\*方实行每日不超过八小时，平均每周不超过四十小时的工作制度。并保\*乙方每周至少不间断休息二十四小时。

(二)\*方可以报经劳动行政部门批准实行不定时工作制或综合计算工时工作制。

(三)\*方因生产、工作需要，经与工会或乙方协商同意，可安排乙方加班加点。但每个工作日延长工作时间不得超过三小时，每月累计不得超过三十六小时。

(四)有下列情形之一的，\*方延长工作时间不受本条第(三)项规定限制:

1、发生自然灾害、事故或者其他原因，威胁劳动者生命健康和财产安全，需要紧急处理的；

2、生产设备、交通运输线路、公共设施发生故障，影响生产或公共利益，必须及时抢修的；

3、在法定节日和公休假日内工作不能间断，必须连续生产、运输或者营业的；

4、必须利用法定节日或公休假日的停产期间进行设备检修、保养的；

5、为完成国防紧急任务的；

6、为完成国家下达的其他紧急生产任务的。

四、休假

乙方在合同期内享受国家规定的节日、公休假日以及年休假、探亲、婚丧、计划生育、女职工劳动保护等假期的待遇。

**局与广告公司长期合同范本11**

20\_年，在旗委、政府及上级主管部门的正确领导和大力支持下，乌兰牧骑以“xxxx”重要思想为指导，坚持落实科学发展观，坚持改革创新，狠抓了业务开展、队伍建设和基础设施等三个方面的工作。 一、立足实际，坚持创新，各项业务工作快速发展

一是圆满完成了各项演出任务。截止目前，全年共演出193场，其中对外演出33场，农牧区演出18场，城镇社区演出8场，为各级各界领导、来宾演出134多场，圆满完成了全年的演出任务。在新中国成立六十周年以及那达幕大会、教师节等一系列庆祝活动中，由太旗乌兰牧骑独自组织、策划和编排，为广大农牧民奉献了四场大型文艺晚会，极大地丰富了全旗人民的精神文化生活。在全盟第xx届乌兰牧骑汇演中，太旗乌兰牧骑参演的一些精品曲目获得多个奖项，充分体现了太旗民族特色和地域风情，受到了上级领导和外地来宾的赞誉和各界群众的一致好评。

二是坚持创新，加大作品的创编力度。今年，太旗乌兰牧骑继续加大作品创编力度，在全体队员的辛勤工作下，完成了舞蹈《新生》、《额尔其》、《察哈尔南巴》、《军歌乌妹》、《银镫声声》、《火红的民族情韵》的创编及配乐工作，新创作了《秋天的回忆》、《祖国》、《故乡》、《白云》、《宝力根敖包》、《我爱恋的草原》等六首歌曲及《草原之声》等器乐作品。这些作品深入挖掘太仆寺旗察哈尔民族文化的精髓，有力推动太旗文化大旗建设的进一步深入，为歌颂太旗、宣传太旗做出了巨大贡献，同时也推动了太旗乌兰牧骑演出水平的进一步提高。

三是继续拓宽外出商演的路子，分别赴河北省沽源、崇礼、廊坊、宣化等县市演出33场次，受到当地观众的热烈欢迎。参加了电影《天边》和《骏马少年》的拍摄，其中巴特尔等队员在剧中担任了主要角色，同时副队长达来被聘任为副导演，他们的出色表现受到剧组的高度赞誉，很好地展示太旗人民的精神风貌和草原文化的博大精深。

二、培养队员，购置设备，队伍整体水平明显提高

一是引进人才，通过公开、公平、公正的方式，面向旗内外艺术院校招录了12名年轻的新队员，为太旗乌兰牧骑进一步发展壮大注入了新的生机和活力。

二是加强队员的业务培训和业务交流，选派了3名队员参加了两期全盟乌兰牧骑舞蹈编导培训班；在全盟“阿萨尔”原生态艺术正蓝旗盛会上，太旗选派的队员劳·巴特尔荣获了三等奖；选派了1名队员赴呼伦贝尔市进行业务观摩，进一步开阔队员视野，提高队员的业务素质和作品的创编能力；开展了对外业务培训工作，对学校、银行、工青妇等机关单位的文化活动进行无偿辅导，为推进全旗精神文明建设做出了应有的贡献。

三是加大基础设施投入，克服困难，多方筹措资金15000元，为乌兰牧骑更新了音响设备；投入4万多元购置了表演服装，有效提高了演出效果；投入65000多元购置了办公桌椅、为办公楼顶更换了彩钢瓦、粉刷了楼体外墙，彻底改善了办公条件；做为扶贫项目，^v^为太旗乌兰牧骑捐赠了一套进口音响；在与春晖房地产公司联谊活动中，该公司赠送了两台功放机、四台电脑灯，极大提高了演出质量，为今后更好地开展工作奠定了基础。

三、健全制度，科学管理，各项工作进入良性发展轨道

一是认真开展了计划生育、综合治理和党务工作，进一步健全了档案、规范了制度；开展了队容队貌和文明机关建设活动，切实把太旗乌兰牧骑打造成为太旗的文化“名片”和宣传大使。

二是加强制度建设，实行科学管理，制定出台了《太仆寺旗乌兰牧骑量化考核管理办法》，建立健全了学习制度、培训制度、请销假等制度，制定了明确的奖惩措施和竞争激励机制，根据队员业务水平和工作开展的考核情况，对队员工资分成五个档次发放，改变了过去吃“大锅饭”、干与不干一个样的工作局面，极大激发了全体队员的进取精神和工作热情。

在今年的工作中，虽然取得了一些成绩，但上级部门的要求还有一定差距，在今后的工作查漏补缺，再接再励，进一步提高演出质量和水平，为太旗经济社会发展做出更大的贡献。

**局与广告公司长期合同范本12**

\*方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电挂：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：

1.\*方是依法注册成立并取得合法从事电视剧制作资格的法人单位，\*方计划摄制电视剧《\_\_\_\_\_\_\_\_\_》(下称电视剧);乙方是一位资深的编剧，曾在多部影视作品中担任编剧;

2.\*方决定聘用乙方担任电视剧的编剧，乙方同意接受\*方聘用。 鉴于此，双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，订立如下合同条款，以资共同恪守履行：

第一条工作内容

(一)\*方应向乙方介绍电影的总体设想和要求。乙方应按照\*方的总体要求进行文学剧本的创作。乙方工作由下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式确定：

1.根据\*方要求，为电影片编写原创文学剧本;

2.以\_\_\_\_\_\_\_\_\_享有著作权的文字作品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_》为为蓝本，改编成电影文学剧本;

3.对未定稿的电影文学剧本进行修改、润\*直至定稿。

(二)电视剧规模暂时定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_集，每集片长\_\_\_\_\_\_\_\_\_分\_\_\_\_\_\_\_\_\_秒。

第二条聘用期限

乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起开始文学剧本的创作工作，此日期为乙方聘用期限开始之日。

乙方完成文学剧本并经\*方审核通过之日，乙方的聘用期限结束。

第三条联络人

\*方指派\_\_\_\_\_\_\_\_\_为其授权代理人，全权负责与乙方联络、沟通文学剧本的相关事宜。\*方若变更联络人，应事先书面通知乙方。

第四条工作进度及质量要求

1.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成故事创意的编写。故事创意应表述出文学剧本的立意，阐明编剧在思想内涵及其外延两个方面的感悟，概括描绘文学剧本的主要线索、主要事件、基本冲突、主要人物、人物关系的主要纠葛和剧本的总体风格等。

2.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成故事大纲和人物描述。大纲中的故事部分不应少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_字，应能清晰地将文学剧本的主要情节线条和主要人物进行连接，形成一个完整的故事框架。人物描写的表述不应少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_字，应表述出文学剧本中主要人物的鲜明\*格特征、主要经历以及和剧中其他相关人物的纠葛。

3.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成电视剧分集梗概。分集梗概是以集为单元的故事概述，应详细完整地表达出该集主要故事情节的轮廓和人物发展的走向;分集梗概不应少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_字。

4.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成文学剧本第一集至第\_\_\_\_\_\_\_\_\_集的创作并提交\*方审核。

5.乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前完成文学剧本第\_\_\_\_\_\_\_\_\_集至第\_\_\_\_\_\_\_\_\_集的创作并提交\*方审核。

第五条剧本的审核

文学剧本全部创作完成后，\*方应于接到乙方上述文学剧本之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内进行审核并将审核结果通知乙方，若\*方未在此期限内将审核结果通知乙方，视为\*方对乙方的创作成果予以认可，乙方工作即告结束。

\*方对文学剧本的审核通过以\*方签字认可为准。

第六条定金

\*方应于本合同签署之日向乙方支付定金￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，本合同得以实际履行之日即乙方工作开始之日，此定金自动转为\*方向乙方支付的酬金。

若因\*方原因导致本合同未得以实际履行，\*方无权要求乙方返还定金;若因乙方原因导致本合同未得以实际履行，乙方应双倍返还定金。

第七条报酬及支付

\*方应向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_(税前/税后)酬金为￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，酬金的支付时间安排如下：

乙方完成故事大纲和人物描述并经\*方认可之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(包含已支付的定金);

乙方完成分集梗概之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

乙方完成全部的剧集创作之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

文学剧本整体定稿并经\*方审核通过之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_即￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

\*方以支票或银行转账之形式向乙方支付报酬。

乙方的银行资料如下：开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第八条工作要求

乙方应勤勉、尽责、\*、高效地为\*方工作，并接受\*方或电影片导演的合理指导或建议。但\*方或导演不得干预乙方的正当权限或违反行业惯例。

在本合同约定的聘用期限内，乙方应专职为\*方进行文学剧本创作和修改工作，不得同时与第三方签署同样\*质的合同。必要时，\*方有权要求乙方在指定的时间和地点完成本合同项下乙方的工作。

乙方应依\*方要求及时参加与文学剧本相关的协商会或讨论会。

第九条著作权的归属

(一)剧本的著作权：文学剧本的著作权由乙方享有，但\*方享有依据文学剧本拍摄本合同所指电视剧的摄制权，且\*方行使此摄制权无需另行向乙方支付酬金。若\*方对文学剧本重新拍摄电视剧、将文学剧本改编成电影剧本或话剧、广播剧剧本并进行摄制，应征得乙方同意并另行签署书面合同。

(二)电视剧的著作权：电视剧的著作权由\*方依法享有。

(三)电视剧及衍生品中的署名权：若电视剧得以拍摄并成功发行，乙方依法享有在电视剧及相关衍生产品中的署名权。乙方署名的格式、具\*置及字体大小由\*乙双方根据国家的相关规定协商决定。

(四)剧本的最终修改权

1.\*方享有文学剧本的最终修改权;如对剧本持有异议，\*方有权要求乙方按照\*方的意见对剧本进行相应的修改。乙方应按照\*方的要求对剧本进行修改、完善。

2.乙方若无力完成任务或剧本经修改仍不能达到\*方要求，\*方有权另聘编剧参与剧本创作和修改，有权决定编剧的署名排列，并有权根据乙方后来参与文学剧本创作和修改的情况，酌情减少支付直至不再支付尚未向乙方支付的酬金。乙方不得提出异议。

3.在电视剧的拍摄过程中，\*方有权根据拍摄需要要求乙方对文学剧本进行修改，无需因此向乙方另行支付酬金，乙方应予以配合。

4.若\*方要求乙方进行文学剧本修改的地点距乙方居住地达\_\_\_\_\_\_\_\_\_公里以上，\*方应承担乙方往返交通及食宿费用。

第十条参加宣传活动

\*方有权要求乙方参加电视剧的开机仪式、首播仪式以及其他宣传活动，无需就此向乙方支付酬金。乙方应当积极参加并配合\*方的有关宣传活动。

\*方要求乙方参加的宣传活动最多不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_次;否则，每超过一次应向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_(税前/税后)酬金￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方亦有权拒绝\*方要求。

\*方要求乙方参加电视剧的宣传活动，应承担乙方食宿及往返交通费用。

第十一条姓名、肖像使用权

\*方有权无偿使用或许可播放者、发行者在电视剧、电视剧的衍生产品、电视剧的宣传片或预告片使用乙方的姓名和肖像。但仅限于电视剧推广、宣传之目的。

第十二条剧本的采纳

乙方的文学剧本创作完成后，\*方是否采用该文学剧本拍摄电视剧，乙方无权干涉，但\*方仍应向乙方支付本合同规定的全部酬金。

第十三条双方保\*

\*方：

1.\*方为一家依法设立并合法存续的电视剧制作单位，并已取得《电视剧制作许可\*》，有权签署并有能力履行本合同。

2.\*方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3.在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对\*方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4.\*方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是\*方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

5.若\*方要求乙方以某人的人生经历为基础编写原创文学剧本或要求乙方基于\_\_\_\_\_\_\_\_\_享有著作权的文字作品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_》为电视剧改编文学剧本，\*方应保\*其已经取得相关权利人的合法授权，否则，由此引起的侵权纠纷由\*方承担全部责任，并赔偿乙方因此而遭受的一切损失。

乙方：

1.乙方有权自行签署本合同并有能力履行本合同下的所有义务。

2.乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3.在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4.本合同生效期间内，乙方不会受聘于除\*方以外的任何第三方。

5.乙方创作的文学剧本中不应包含侵犯他人著作权以及其他合法权益的内容，否则，由此引起的侵权纠纷由乙方承担全部责任，并应赔偿\*方因此而遭受的一切损失。

第十四条合同的解除

发生下列情形之一，\*乙双方可以通过书面形式通知解除本合同：

1.非因本合同规定的不可抗力因素，乙方未能按本合同的规定按时完成剧本的创作，经\*方催告后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内仍未完成并向\*方提交的;

2.乙方部分或完全丧失民事行为能力致使其不能继续履行本合同;

3.非因本合同规定的不可抗力因素，\*方未按本合同的规定如期向乙方支付酬金，连续逾期达\_\_\_\_\_\_\_\_\_天或逾期酬金累计达乙方全部应得酬金的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_经乙\*方催告后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内仍未向乙方支付的;

4.\*方破产、解散或被依法吊销企业法人营业执照。

第十五条合同的终止

本合同在下列任一情形下终止：

1.乙方聘用期限结束之日本合同终止;

2.\*乙双方通过书面协议解除本合同;

3.因不可抗力致使合同目的不能实现的;

4.在委托期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

5.当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

6.当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

第十六条保密

未经\*方同意，乙方不得在电视剧首播之前向任何第三方泄漏文学剧本的内容、电视剧剧情、导演、演员、拍摄进度等与文学剧本或电视剧相关的一切信息。若本合同未生效，乙方不得泄露在签约过程中知悉的\*方的商业秘密。

乙方保\*对其在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于\*方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经\*方同意，乙方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

乙方若违反上述保密义务，乙方应赔偿\*方因此而遭受的损失。

第十七条通知

1.根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_(书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2.各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方;否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

第\*条合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，\*、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内(书面通知发出\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内)签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第十九条合同的转让

除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第二十条争议的处理

1.本合同受中华\*共和国法律管辖并按其进行解释。

2.本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向\*法院起诉。

第二十一条不可抗力

1.如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2.声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当\*据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3.不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4.本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、\*、\*，\*行为或法律规定等。

第二十二条合同的解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释

第二十三条补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，\*乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第二十四条合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

\*方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_    乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_  委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_     签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日    \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**局与广告公司长期合同范本13**

在即将过去的20\_年中，我们大通电影城经营团队自3月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近十个月的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下： 一、 多快好省地搞好基建工作。

今年3月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到四个月时间即完成了大通电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、多。四个月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系杭州设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料8大件总价值超过 百万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、快。大通电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了12天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、好。任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、省。在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为199万元，为国家、集体节约资金超过万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

二、勤严奇信地创造经营业绩。

如果说基建工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。大通电影城自7月16日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映6998场，观众超过112657人次，实现票房收入万元，包场收入（场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等万元），创造了一个良好的开端。卖品部5个半月收入为490433元，占票房成绩的。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。四个多月来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

**局与广告公司长期合同范本14**

>活动目的：

活动主题：

>活动要点：

会议场地符合行业及公司形象，档次高，交通便利，距离公司较近，功能齐全。推荐：港澳中心，中国大饭店。主持人选定具有一定知名度，形象良好，主持风格适合节日气氛。邀请相关业界人士社会上或行业内具有一定影响力的人士，以及业界合作伙伴和首创集团领导。邀请媒体基于公司所在的行业性质和服务内容，此次媒体邀请将偏重于IT媒体，兼顾大众类。

>计划邀请：

A、背景板：必备元素为活动名称和公司LOGO，企业口号。

整体设计将符合公司一贯风格，并要极力体现周年庆典的节日气氛。

B、庆典揭幕形式：制作一个放置在推车上约米高的庆典树，（在树上挂满果实、礼品，象征着公司一年来硕果累累的`工作成绩，并在树杆上绕有霓虹灯，以增强效果。）会场四周沿墙放置数圈霓虹灯。在宣布庆典揭幕式开始的时候（全场灯光暗），公司领导将插上放置在背景板前的带线插座（喻示公司的接入式服务业务）（音乐起），全场霓虹灯沿圈渐次亮起，全亮后，庆典树在液氮中由礼仪小姐缓缓推出（音乐声强），至中央，由公司领导揭开庆典树上红布，庆典树上霓虹灯骤亮。（灯光亮）全场彩带飘下。

>活动流程:

9：30邀请嘉宾和媒体记者签到、递名片；把新闻通稿发给记者；

10：00正式开始，主持人欢迎到场来宾；

10：02公司总裁宣布庆典揭幕式开始；

10：10公司总裁发言；

10：20公司市场部总监对公司业务进行介绍；

10：30抽奖仪式；

10：40邀请嘉宾发言；

10：50抽奖仪式；

11：00公司主要用户发言；

11：10抽奖仪式，同时，公司领导接受部分媒体专访；

11：20主持人宣布庆典结束；

11：30酒会开始；

13：20酒会结束；

13：30上午活动结束；

14：00公司员工进入会场；

14：20公司领导做全年工作总结发言及下一年工作展望；

14：50各部门负责人做工作总结发言；

15：40以部门为单位，进行游戏比赛；

16：40进行文艺表演；

17：40;酒会开始；

19：30酒会结束；

19：30庆典结束。

>准备工作：

工作内容、日期、预定会议场地：8月13日——8月15日

选定主持人8月14日——8月16日

设计制作请柬及公司宣传单页8月15日——8月17日

确定邀请业内嘉宾名单，并开始邀请8月16日——8月18日

确定邀请媒体名单，开始邀请8月16日——8月18日

礼品设计与制作8月15日——8月23日

详细的会场活动方案、新闻稿以及发言稿的完成8月18日——8月22日

请柬的发送8月18日——8月21日

会议现场的设计及部分制作8月23日——8月25日

嘉宾与记者的确认8月22日——8月23日

场地与酒席的确定8月24日

广告投放8月25日

会议现场的布置安排8月25日

庆典正式开始8月26日:

>费用预算：

费用项目、金额、场地10，000主持人邀请3，000广告120，000新闻稿件发布25，000礼品6，500现场布置5，000器械租用3，000会议请柬制作500用餐（另计）

>新闻发布分类：

**局与广告公司长期合同范本15**

>一、目的要求

通过校庆活动，回顾学校80年的发展历程，总结办学经验，展示办学成果，传承学校优良传统，不断增强学校凝聚力，密切学校与历届校友及社会各界的联系，扩大学校的品牌影响力，使广大师生和校友更加了解学校，热爱学校，积极为北京卫生学校在新时期的全面发展做出贡献。

>二、校庆组织机构

为了加强校庆筹备工作的组织领导，落实责任，提高工作效率，成立校庆工作领导小组、校庆办公室，下设联络接待组、宣传工作组、活动服务组、安全保卫组、后勤保障组5个工作小组，负责组织实施校庆活动的各项具体工作。

(一)领导小组

组长：张民生兰文恒

副组长：江红郭积燕

顾问：于友葵^v^云高文民曹乃洛

成员：董艳丽纪烨张永和郭文英马英王秀梅吴永生王春生

主要职责：

1.负责校庆总体方案的策划与组织领导;

2.负责校庆筹备工作的指导检查、督促;

3.负责庆典活动的总体安排和指挥。

(二)校庆办公室

主任：董艳丽

副主任：张永和纪烨郭文英王秀梅马英吴永生

成员：周葆华韩悦张彦凤王春芳王春生沈虹马思萌黄晓东张大开李京生陈献玲

主要职责：

**局与广告公司长期合同范本16**

\*方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*号码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

家庭住址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于\*方业务的需要，雇佣乙方为\*方提供劳务。根据、和有关规定，\*乙双方经平等协商一致，自愿签订本劳务合同书，共同遵守所列条款。

第一条、劳务合同期限

本劳务合同期限为个月，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。\*方视业务需要及乙方绩效等可提前与乙方解除劳务关系或征得乙方同意与乙方续签劳务合同。

第二条、双方权利义务

1、乙方承诺，根据乙方目前的健康状况，能够按照本合同约定为\*方提供劳务，也愿意承担所约定之劳务。

2、\*方根据业务需要，委托乙方承担工作。

3、乙方工作时间根据\*方需要确定。

4、乙方提供劳务应遵守\*方的规章制度，达到\*方的各项要求和标准，并接受\*方的绩效考核。

5、乙方在为\*方提供劳务中知悉的\*方商业秘密，不得提供或泄露给任何第三方

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn