

# 最新广告招商投放 招商引资演讲稿(汇总6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 广告招商投放篇一

今天的会议是继三千会之后又一次非常重要的会议。这既是一次总结表彰会，又是一次动员部署会，更是一次提神鼓劲、升温加压的大会。首先，我谨代表县委、县政府向受到表彰奖励的10个先进集体表示热烈的祝贺，希望你们再接再厉，再创佳绩！刚才学东同志代表县委、县政府作了非常全面的报告，尤其是下一步的措施很有针对性和可操作性，希望各级各部门认真贯彻落实。会上3个单位作了典型发言，交流了工作经验，讲得很好，值得大家取长补短，学习借鉴。下面，我就如何有效推进全县招商引资工作再讲五点意见。

一份工作、一项事业成效如何，成功与否，工作氛围非常重要。招商引资工作要想取得突破性进展，前提条件是要在全县上下营造浓厚的工作氛围。如何营造氛围，县委、县政府要求全县上下务必强化四个意识，形成四大局面。

一要强化“首位”意识，形成“大事大抓”的新局面。近年来的实践充分表明，如果没有招商引资，我县制约发展的资金“瓶颈”问题就难以突破，我们的“两大一新”等重点项目就无法施展开来，综合经济实力就不可能实现较大跨越，在全市乃至全省的位次就很难象现在这样引人注目。所以说，抓住了招商引资，就是抓住了经济工作的“牛鼻子”，就是抓住了促进生产力发展的关键，就是抓住了赢得未来竞争的

主动权。当前，我县的发展正处在一个“紧一紧就会拼上去，松一松就会掉下来”的关键时期，加大投入，提速前进，加快发展，势在必行。因此，我们各级领导干部一定要从战略和全局的高度，充分认识招商引资工作的极端重要性和紧迫性，切实强化“首位”意识，真正把招商引资摆在经济工作的“龙头”位置，抓在手上，放在心上，集中领导、集中精力、集中时间、集中财力抓招商，真正在全县上下形成“大事大抓、特事特抓”的良好局面。二要强化“参与”意识，形成“全民大招商”的新局面。招商引资，人人有责。在招商引资发展经济问题上没有局外人。各级各部门要根据今天会议的要求，认真开好各自的动员会，深入细致做好宣传发动工作，教育干部职工要“跳出职能抓招商，跳出部门抓招商，跳出事务圈子抓招商，跳出县界抓招商”，要抓住一切可以利用的机会，联系一切可以利用的人士，全方位、多渠道、多形式广泛开展招商引资工作，形成全民招商、全员引资的“大招商、大引资”格局。无论是领导干部还是一般同志，无论是工人还是农民，无论是本县人还是外地人，谁能为我们请来客商、招来项目、引进资金，谁就是怀宁人民的功臣。

三要强化“协作”意识，形成“同频共振”的新局面。招商引资是一项系统工程。一个项目的成功引进，往往涉及到许多部门和单位，需要通力合作，同频共振。各级各部门一定要从全县经济和发展的大局出发，步调一致，令行禁止，同心协力，唱好“招商”戏，对招商引资只许设路标，不准设路卡，为招商引资大开“绿色通道”，共同打造怀宁最佳投资环境，共同把招商引资工作做好。

四要强化“争先”意识，形成“你追我赶”的新局面。招商引资要有大突破，关键的一条是我们的干部要树立“争先”意识，在招商引资的赛场上一展身手，比差距、比压力，赛干劲、赛水平，要形成“你追我赶、争先创优”的良好氛围。县委政府将以招商引资成效排座次，以经济发展实绩论英雄，真正形成一种“招商者光荣，局外者可耻”的工作导向。

商的文章，要把自然优势、客观优势变成经济优势。五要研究好招商重点。招商引资工作要始终把握“突出重点、兼顾一般”的原则，在引资引项上，要突出以“工业园区为主，工业项目为主，大项目为主，科技含量高的项目为主”，既要加快发展，又要防止低层次发展；在招商区域上，既要瞄准“长三角”、“珠三角”，又要出击省内外所有资本活跃的地区；在招商对象上，既要紧盯县外大企业、大集团，又要抓住怀宁在外发展的经济大户。

要用统筹的观点、全局的观点来思考、来安排招商引资工作，切不可孤立地、片面地抓招商引资。从我县实际出发，大家要注意做到“五个结合”。

一要把招商引资与日常工作结合起来。各级各部门的主要负责同志，在工作摆布上一定要统筹处理好招商引资与日常工作的关系，既要真正将招商引资工作摆上极其重要工作位子，对干部职工严格执行“一岗双责”制度，又要做到让招商引资和日常工作两不误、两促进。二要把招商引资与项目建设结合起来。项目建设是招商引资的一项重要的基础性工作。实践证明，没有一批好的项目作前提，招商引资工作就很难取得大的成效。要紧紧围绕县内资源优势 and 交通区位优势，围绕农业产业结构调整 and 综合开发，围绕现有企业的嫁接改造 and 技术进步，围绕商贸流通 and 城镇化进程，加快项目建设进度，切实搞好项目论证、项目储备 and 项目推介工作，扩大招商引资的吸引力。三要把招商引资与企业改革改制结合起来。要下决心加快企业改制步伐，推进骨干企业与省内外大企业、大集团的并购重组，拿出优势企业、优质资产、优良品牌寻找合作伙伴，通过嫁接重组、产权转让、合资合作等方式，盘活存量资产，让我县企业在合伙合作中尽快靠大靠强、做大做强。四要把招商引资与劳务输出结合起来。我县是劳务输出大县，去年在全国各地务工经商人员达18万左右，这是我们的一大财富。要充分发挥这个优势，加强与务工人员联系沟通，摸清底数、掌握情况，及时获取有用信息，同时，继续大力实施“引凤还巢”工程，积极引导在外务工创

业人员回乡投资创业。五要把招商引资与争取政策性投资结合起来。今年国家继续实行扩大内需的宏观政策，发行国债扩大基础设施建设的资金额比去年要大，投向的领域更宽，争取的机会很多，各级各部门都要主动出击，加大跑省跑部力度，掌握信息，及时编报既有可行性、又有可批性的项目，千方百计地争取更多国债资金。还要切实加强金融工作，高度重视银行资金的投入，要把效益好、前景好、诚信好的项目和企业列入银行的盘子，争取银行对县域经济发展予以最大限度支持。

招商引资工作是一项竞争性很强的工作，要想取胜，一靠客观条件，二靠争取力度，工作作风事关招商引资成败。我们要以非常的姿态、非常的精神、非常的作风来对待招商引资工作。当务之急，必须造就四种精神。

一是笑迎八方的“开放”精神。我们的干部要适应时代的潮流，要走进改革开放的大潮，努力把自己变成“开放型”的干部，在招商引资问题上，既能为“大”也能为“斜，切忌“坐井观天、夜郎自大”。一方面要组织机关干部走出去适应市尝了解行情、捕捉信息、开展招商；另一方面对外来投资者要热情相待，增加感情，留住客商。二是顾全大局的“奉献”精神。全民招商在一定程度上存在着局部单位和个人的付出。我们一定要讲大局、讲奉献，要明白“只有全县发展，才有单位发展；只有全县富裕，才有民众富裕”的道理，切忌出现因局部利益、个人利益影响招商大局的现象。三是契而不舍的“钉子”精神。招商引资既要造势，更要落到实处，要发扬“钉子”精神，一着不让，一步不放。掌握信息是招商引资的第一道工序，一有信息，要紧追不舍，快速跟上，对重要项目要采劝人盯人”战术，抓在手上不放松，一抓到底，抓出成效。四是超常运作的“果敢”精神。谈判是招商引资的关键环节。要学会谈判，敢于决策、快速决策、科学决策，不能错失良机。

工作责任制是搞好招商引资工作的保障措施，县委、县政府

将参照外地经验逐步完善责任考核机制。今年工作责任问题主抓“四个关键”。

一抓任务分解落实。今年我们对县直各单位、各乡镇都下达了招商引资任务，对每位副科级以上干部下达了提供信息的具体要求，这是强力推进招商引资工作的实质性举措。各级各部门要高度重视，严肃对待，要认真对照工作目标进行分解，按照“定目标、定分工、定措施、定期检查”的“四定”原则，建立工作目标责任制，一级抓一级，层层抓落实。二抓目标考核。县委、县政府已成立招商引资目标管理考核领导小组，就是要以实实在在的招商效果来考核各级各部门领导的工作实绩，年终是要对照检查、奖惩兑现的。要通过考核奖惩，“考”出快节奏，“考”出高效率，“考”出高增长。希望各级各部门要根据本单位实际研究自己的责任制度，动真格，出实招，确保如期完成任务。三抓“一把手”的重点考绩。要把招商引资工作作为检验各单位、各部门“一把手”全局观念、发展意识、领导能力和领导水平的一项重要指标，作为评优、使用的重要依据，此项工作由组织部牵头，有关部门参加，进行全面考核。对任务完成不好、考核在最后一名的县直单位和乡镇，实行“黄牌警告”，第二年单位一把手要专门负责抓招商引资工作，单位日常工作由一名副职主持；连续两年排位在全县最后一名的，要免去单位一把手现任职务，班子领导成员一年内按工资总额的90%发放工资。对招商引资任务完成不好的县直单位和乡镇，给予通报批评，党政一把手评先、评优、晋级等实行“一票否决”。对个人未完成任务的科级以上领导干部，年度考评不得评为优秀等级。四抓“有功之臣”的考核评眩今年要评选一批招商引资贡献大的人物，将在政治上、经济上、荣誉上予以重奖。

拼搏，确保全面完成招商引资的目标任务，为早日实现全面建设小康社会的宏伟蓝图而努力奋斗！

## 广告招商投放篇二

乙方：

一、租赁位置：甲方小区院内3#楼南至9#楼东围墙 米至 米处共米长，高度为围墙实际高度。

二、租赁期限：年 月 日至小区二期工程交付使用。

三、租赁费用：每米 元，合计 元(大写： 元整)。

四、付款方式：签订本协议当天乙方一次性付清全额租赁费，逾期则视为自动放弃使用权，甲方有权单方解除协议，另租他户。

五、具体事项：

1、甲方在乙方租赁使用期内不得将广告位另租他人，否则，甲方双倍退还乙方租赁费(本条2、3项除外)。

2、乙方必须在签订本协议后7天内将广告贴上，并且要将围墙上下张贴严实，不得留缝。否则甲方有权另租他人，并于7日内退还乙方租赁费。

3、在租赁期间乙方负责广告的维护，若有破损、掉落等现象时，应及时修补和更换。若乙方在接到甲方通知后7天内不修补和更换，甲方为维护小区形象需要有权另租他人，不退还乙方租赁费。

六、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，本合同自签订本协议之日起生效，未尽事宜，可另行补充。

甲 方： 乙 方：

年 月 日 年 月 日

## 广告招商投放篇三

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合\*\*县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《\*\*县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《\*\*县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，

而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在\*\*大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在\*\*白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来\*\*举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强\*\*县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

## 广告招商投放篇四

甲乙双方本着平等、互利的原则，经充分协商，就《\_\_\_\_\_》广告代理事宜达成协议并同意共同遵守以下条款。

### 第一条 双方关系

- 1、协议双方均为公司法人，作为相互独立的缔约人。
- 2、乙方愿意作为《\_\_\_\_\_》广告代理，甲方同意乙方作为《\_\_\_\_\_》广告代理。双方承诺，为拓展《\_\_\_\_\_》的广告业务、为维护并提升双方的商业形象和声誉共同努力。
- 3、双方同意，除协议中已表达的相互关系之外，各方都有独立的权利和义务，任何一方的债务或经营行为引起第三方诉讼、索赔，均由该方独立承担，对方不承担连带责任。
- 4、双方同意，乙方代理甲方广告业务的期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在此期间，乙方不得将广告代理权转授第三方，否则甲方有权取消乙方广告代理的资



格，并要求经济赔偿。

5、为沟通情况、交换信息、协调业务，双方同意定期或不定期地举行工作协调会议。

## 第二条 甲方的责任和义务

1、乙方为甲方提供《\_\_\_\_\_》广告图片，版面按协议月度安排：每月提供不少于个图片；如有特殊广告图片要求，应提前一周向甲方申报。

2、甲方按协议数量保证乙方广告图片或乙方广告图片未能充分利用的情况下，甲方有权自行安排广告图片位置。

3、甲方有权监督检查乙方业务开展情况；审定、发布乙方承揽的广告。有权根据市场情况调整广告刊例价格，并以书面形式通知乙方。

4、甲方有义务让乙方知晓每月杂志的选题，供乙方在广告代理业务中参考。甲方同意乙方拥有对拟开展专题活动的建议权。

5、甲方同意为乙方联络的客户提供广告设计、活动策划和相应的支持，根据双方协议，收取相关费用。

6、甲方同意乙方作为《\_\_\_\_\_》行业app的签订单位。

## 第三条 乙方的责任和义务

1、乙方有责任全力开拓

《\_\_\_\_\_》广告市场，培育客户群，在代理业务中保证向客户提供良好服务，不以欺诈、胁迫等不正当手段损

害客户的利益以及甲方的声誉。

在市场开拓中，对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

代理活动中产生的一切费用由乙方自理。

2、乙方保证，严格按照甲方规定的广告放置价格同客户洽谈业务。特殊情况由乙方请示甲方同意后方可执行。

乙方提供甲方招商的所有广告均应符合中华人民共和国法律、法规和相关政策规定。

乙方违反保证给甲方造成损失的，由乙方承担赔偿责任。

乙方代理的广告，经甲方审核，如因相关资格不具备而导致不能投放广告，乙方应及时通知客户，经客户确认后尽快办理退费手续。

3、乙方向甲方支付代理费用的办法：按照广告客户的实际到款额，甲方得\_\_\_\_\_%、乙方分得\_\_\_\_\_%的比例结算，各自承担税费。乙方在广告款到位后一周内同甲方结算。双方参与组织的经营活动，扣除活动成本后按甲方得\_\_\_\_\_%、乙方分得\_\_\_\_\_%的比例结算，各自承担税费。

4、乙方同意在协议期内向甲方提交完整准确的广告客户资料作为备份。乙方与广告客户的合作协议由乙方妥善保管，因乙方原因造成客户纠纷或损失，由乙方自行负责解决。

5、乙方在协议期内，每月应向甲方通报一次广告招商情况，以协调双方业务。乙方的公司地址、联系电话、联系人等相关资料如有变更，应及时书面通知甲方。因乙方通知不及时造成乙方损失的，由乙方自行负责。

第四条 免责条款

1、因不可抗力或意外事件影响甲方为乙方提供的正常服务和  
技术支持时，不视作甲方违约；因不可抗力导致的外部条件被  
严重破坏，使双方合作举办的活动受到阻碍或取消，甲方除  
将相关费用退还广告商外，不对乙方及其联络承担其他责任。  
乙方对此均表认同。

2、已经立项的活动因某种原因需要延期，双方认同属于正常  
情况，不属违约。

3、甲方保留因外部因素的改变而改变出版日期、版面数量的  
权力，但应在将上述变动通知乙方。双方同意上述变动不影  
响协议的继续履行。

1、双方协商一致解除本协议。

2、本协议期限届满。

3、一方当事人主体资格消失，如公司撤销或进入破产、清算  
程序，另一方有权解除本协议，但公司进行重组、名称变更、  
分立或与第三方合并等不在此列。

4、一方未履行或违反本协议所应承担的义务，经另一方给予  
一定期限仍不采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期  
利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协  
议。

5、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义  
务，另一方可以解除协议。

6、由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行  
没有必要，双方均可要求解除协议。协议解除后，双方依据  
本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务  
仍需履行。

7、除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情况外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

## 第六条 附则

1、本协议经双方签字盖章后生效，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

2、本协议未尽事宜由双方友好协商后，签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_（签署及盖章） 乙方：\_\_\_\_\_（签署及盖章）

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

## 广告招商投放篇五

### 本文目录

1. 广告演讲稿
2. 广告邮购公司经理竞聘演讲稿
3. 邮政局广告邮购公司经理竞聘演讲稿
4. 广告总监岗位竞聘演讲稿范文

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我叫，有幸来到市广播电视局这个人才济济、团结又温暖的大家庭。在充满生机与活力的新世纪，在日新月异的知识经济时代，在竞争激烈、挑战与机遇并存的今天，我曾深思过，迷惘过，也无奈过。古人讲：天生我材必有用。适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自

我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的未来描绘出更亮的蓝图。

很有幸地成为广播电视局的一员，在此，我衷心感谢领导和同仁的厚爱。与大家共事三年来，我既有不小的压力，更有无穷的动力。

一方面我认为自己具备担任副主任的素质。

一是有吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。我出生在一个很普通的、平凡的家庭里，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。在生活频道广告部三年的磨练中，造就了我“特别能吃苦、特别能忍耐、特别能战斗、特别能奉献”的良好品质。

我是xx年1月进生活频道广告部，作为新人，业务基础没有，便用心向老业务员虚心请教，经过细心观察，认真分析，总结出食品商家主要集中在新大桥、建材商家主要集中在体育场、家电商家主要集中在江东家电市场和环城北路的特点，靠原始的扫马路精神，一家一家的拜访。当时天气不好，常下雨，但仍打着伞出去跑业务，功夫不负有心人，半个月就跑到了我第一个广告业务：蒙牛牛奶。每个月八千元广告费的业务，并跟客户接下了长久的友谊，现在这个朋友去了长沙做省经销商，换了代理产品，但我们的友谊不减，有了广告马上打电话过来下单。接着我又一鼓作气，通过努力，发掘出新广告品牌：黑骨藤，经过两天两夜的尽心谈判，最后终于敲定每月贰万肆的广告费，这在当时生活频道广告中是少有的几个大广告，第一年我就完成了三十多万的广告任务。

xx年初，静心思索，作为新人第一年就完成了三十多万，对我来说却并没有多少喜悦。潜心观察各部优秀业务员业务动向和查阅内、外部广告资料。发现、总结出长沙广告市场的巨大空间和潜力。欲取其利必先利其器。过完年，我就到频道总编室录出频道的宣传片，自己出资拿到电脑城刻成vcd碟，

带上各种宣传资料只身前往长沙。刚到长沙时，人生路不熟，自己买本长沙黄页，从中查找各电视台、电台、广告公司的电话号码与地址。然后，先通过电话联系，又一家一家的登门拜访，加深彼此印象，交流各自思想，并耐心与各客户沟通，介绍改革后衡阳广电局的结构、生活频道的变化并播放带来的vcd让他们亲自感受生活频道的拍摄、编辑、制作的精致；栏目、节目的合理、精彩、丰富。使客户从了解到认可，而后心甘为生活频道向外推广吸纳广告。

因为生活频道实行稿费、工资全包制，出差没有报销，但为了保护好频道和自身的形象，在长沙住宾馆，在长沙人生路不熟为节约时间和宾馆费，打的反而成了一种节约。因不清楚各单位实力，便采取了大面积撒网，重点捕鱼策略。一年下来的联系、拜访、沟通、融洽，第一年和当年用广告赚的工资用得所剩无几。可我不觉得有所损失，反而觉得拥有了大批财富和无限成就感。去年省广电局委托广告代理的五家广告公司中，我便和其中三家：桑瑞、天马、幸运星广告公司关系极好。通过努力我掌握了长沙原有实力的广告公司：象广大传媒，经视创始人之一的广告部原主任周舟开的双赢通利广告公司等，也稳固了新掘起的代理地、州、市广告比较多的朝阳和鸣宇广告公司等。去年，从长沙签订回的广告合同和广告订单不断增加，从只代理生活频道广告到代理各频道广告，使已有的广告资源不断升华。在长沙市场的开拓中，我不但注重与客户的沟通，并注重与各兄弟单位外交联络，与省电台广告部科长杨翠兰、省电台新闻频道广告部主任尹树生、省生活频道的营销部主任何振宇、省长沙女性频道的广告部经理张利娟等人都接下了深厚的友谊。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。到广告战线工作后，我谦虚好学，不耻下问，系统学习了有关业务知识和各级各类文件精神，初步具备了一个广告人员所必需的业务知识和政策水平。还自学了计算机知识，能够熟悉地使用计算进行网上操作、文处理和日常维护等。我思想比较活跃，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。正因为具有良好的人格魅力和做人宗旨，在生活频道工作的三年时光中与同仁们建立了亲如兄弟的深厚感情，受到了同仁们的爱戴。在日常生活和工作中，不断加强个人修养，以“老老实实做人、勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志，应该说得到了领导和同仁的肯定。

四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。三年的广告生涯，培养了我雷厉风行、求真求实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

另一方面我认为自己具备担任副主任的才能。

一是有一定的政治素养。我平时比较关心社会生活中的大事，对国家的大政方针有一定的了解，有较高的思想政治觉悟。尤其是到生活频道工作后，我更加注重政治理论知识学习和思想意识的改造，能够坚持保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。

二是有一定的文基础。“腹有诗书气”。我在中学阶段就爱好文学，参加过文学社。到广告部工作后，在领导和同事的帮助下，我的文综合水平又有了一定的提高。

假如我有幸竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，做到“以为争位，以位促为”。

第一、摆正位置，当好配角。在工作中我将以台领导的指导为思路，新主任为核心地位，维护主任的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当绿叶。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。

第二、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学

习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和高科技知识的学习，紧跟时代步伐，不断充实完善，使自己更加胜任本职工作。

在实质的工作中认真协助广告部主任创收两手抓。

一抓本地广告的深挖掘：积极协助广告部主任与栏目部同力共策，开发出听众喜欢的，又利于吸收广告的栏目。并主动与市各有实力单位联系，为其出谋划策，做好有利于市场销售拉伸的企划，对外ci形象树立的宣传工作。

二抓外地广告的宽发展：以长沙市场为杆杠，做到长沙广告公司不在其地，但为我用的目的。以广告公司为跳板，更好地开发外地市场。以其广告的专业化更好地吸引品牌广告入我台，丰富了我台的广告内容，树立我台对外的清新、活力的新形象。

做到以品牌广告创我台品牌形象；以品牌广告吸引更多听众；以品牌广告拉伸我台的创收。并认真完成好台下达的副主任的各人任务全年二十万，协助主任完成部门任务一百肆十万，配合台领导完成全台贰百万的创收任务。

不容置疑，在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅的学生；凭心而论，我到广告部工作的时间短，参加竞聘，我没什么大的资历，优势较弱，倒是拿破轮的一句“不想当将军的士兵不是好士兵”在激励着我斗胆一试，响应组织号召，积极参与竞争，我不也奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，抑或喜欢我、支持我。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，励精图治，恪尽职守，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

我的演讲完毕，谢谢大家！



## 广告演讲稿（2） | 返回目录

尊敬的各位领导、同志们：

首先广告邮购公司的方针目标是：

以上只是我对这个岗位管理工作的认识与思路，重要的是落实行动。我一定以务实的作风，不断的创新，为促进邮政追赶型跨越式发展，为广告邮购公司收入80万而努力拼搏，为邮政通信建设做出新的贡献！

## 广告演讲稿（3） | 返回目录

尊敬的各位领导、同志们：

首先广告邮购公司的方针目标是：

## 广告演讲稿（4） | 返回目录

大家好！

本来，我是不应该站在这个舞台上参加广告总监的竞聘的。因为，我从来没有做过广告。但，这不是最主要的，最重要的就是我有勇气站在这个上面，与大家一起竞争。中国有句俗语，叫做盛情难却，或者说，是重赏之下，必有勇夫。而我，就是这个勇夫。是勇夫，就要接受挑战，选择挑战。我今天就是选择挑战，以证明自己的实力和能力。

我们杂志是一本非常优秀的杂志。目前，已经成为国内最有影响力的杂志之一，而且成功打入香港市场，开始了国际化的征程。尤其是在×××主编，×××总经理的带领下，我们成功突破封锁，在众多的杂志中脱颖而出，成为行业新秀。这不仅仅是杂志社领导英明领导的结果，也是全体杂志社员工共同努力的结果，更是广大发行、广告部门的员工不畏艰

辛、团结努力奋战的结果。正是因为有发行部同事的努力，我们的发行已经深入到报刊亭、新华书店、超市、机场等主流销售渠道，就连我隔壁的小卖店都有我们的杂志卖。每天，只要我经过那间小卖铺，我就新潮澎湃，热血涌上心头，心中充满了喜悦和期待。同时，也正是因为有广告部同事的努力，我们的广告经营量成直线上升，不仅仅大品牌如中国移动、西门子、通用汽车、宝马、奔驰等在我们杂志上投放了广告，连一些不出名的小品牌也看上了我们杂志，指明要求投放我们的杂志，这就是我们杂志的魅力。

说起我们的杂志，我就是一天一夜也说不完，因为，我们的杂志太优秀了。而我们杂志的优秀，主要是因为我们以×××主编，×××总经理为核心的领导阶层的优秀；主要是因为采编部门的记者、编辑优秀；同时，也是因为我们的发行、广告部门的同事们优秀，这么一个优秀的团队，取得优秀的成绩，是理所当然的，是受之无愧的。在这里，我提议，请大家热烈为我们友好的、取得优秀成绩的团队鼓掌。

一、 广告是杂志社的基础，必须全力抓好。

每个行业都有自己的游戏规则，那么我想，作为广告行业，也应该是这样。同时，广告行业既是一个竞争非常激烈的行业，也是一个具有极大挑战性的行业。在这个行业，我们可以得到极大的锻炼，可以实现自我价值的提升。我们这个杂志社，有部分广告部的同事出去后，都去别的杂志社或者报社做广告总监或者运行总监去了，这不仅证明了我们杂志社是一个优秀的杂志社，而且证明了我们杂志社就是一个“黄埔军校”，为国家的广告行业的发展输送了不少的人才，这是值得我们骄傲的，也为提升我们杂志社的知名度起到了一定的作用，为我们杂志的发行、广告销售目标的完成也起到了巨大的推动作用。

但作为广告行业本身来说，我本人没有从事过广告行业，虽然没有直观的感受，但是，每次从广告部门同事回来时满是

脸颊的汗水，委屈的神情，我感觉到了广告的艰辛。我知道，也许大家受到了满脸的委屈，也许，为了争取客户的一个广告，而在客户面前强装笑颜，尽管今天早上上班的时候还在与女朋友吵架，但广告就是这样，他既锻炼你的毅力，也锻炼（）你的能力。各位可以看一下，在职位提升上，一般都是销售的最容易出业绩，所以得到的提升也最快。而且，不论在企业还是在媒体，说话最有底气的就是销售部门或者广告部。因为只要业绩上去了，企业或者媒体的生存问题解决了，大家才有饭吃，才有奖金发，大家才满心欢喜。具体到我们杂志社，我们的采编才有动力去采访，我们的发行部门才有财力去做发行，我们的市场部门才可能去做推广，否则，一切都是免谈。如果我成功竞聘，担任广告总监，我将把广告作为杂志社生存和发展的基础，努力抓好，与广大的客户经理一起，面向客户和市场需求，决不闭门造车，站在高起点策划我们杂志社的活动，争取客户的信任和支持。让广大客户增加在我们杂志社的广告费用预算，率领大家超额完成杂志社分配给广告部的销售任务。我可以保守一点估计，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

二、 虽然我在零点起步，但我相信我能。

任何人不是一生下来就是天才。我是这样，我相信在座的各位都是这样。我们依靠的全部都是后天的努力。我从农村走出来，通过上大学改变了自己的命运。所以对目前社会上持“读书无用论”的论调是持反对态度的。你说，目前在农村，农村娃除了读书可以改变一点点命运外，还有其他的办法吗，我想没有。所以，还是要读书。就如当时的我，即使起点比别人低，但通过自己的努力，我也改变了自己的命运。在目前房价疯狂往上涨的今天，在大部分人还在为在城市里安得一隅而辛劳奔波的时候，我已经在城市里拥有了属于自己产权的房子，也购买了小汽车。我感觉并没有比别人差。以前是的，但现在不会，更重要的是，将来也不会。

座的各位同事有很多是在广告行业里摸爬滚打了很多年，对广告有很多感触，说起来可能一套又一套。但我个人觉得，在广告行业，并不是怎么说，而关键在于怎么做。况且，作为一个广告总监，关键不是你能做多少业务，你能拿回来多少单，而在于你是否能率领整个广告部门的团队，达成团队的目标。所以，我并不看好某些自以为业务很好，而看不起其他业务人员的员工。因为，依靠个人英雄主义创造奇迹和历史的时代已经过去，现在依靠的是团队的精神和团队的战斗力。而在组织能力、沟通能力以及管理能力，我相信我能。你们也许能，但我想，可能比我会差一点，而我今天能够取胜，关键就是在这么一点点上面。

### 三、 我有信心竞聘成功，因为我有领导和同事们的支持。

刚才我已经说过，现在依靠个人英雄主义的时代已经过去。一个人要想取得成功，必须借助团队的力量。而在团队的力量里面，领导的支持和信任是很重要的，也就是说，领导的力量是很重要的。试想，没有领导的支持，我们很多事情都办不成。而领导，对于我们的升职，都有很重要的话语权。即使在以业绩说话的广告部门，领导的重视和提携也是很重要的。说句实在话，如果没有领导的支持，我站在这个上面，可能还有点怕，也许，我根本就不会站在这个竞聘演讲台上。

当然，我能够成功竞聘，也领导的支持并不是成正比例的关系。关键而是在于大家的支持和信任。领导的支持有利于开展工作，但同事们的支持则是完成（）我们销售目标的重要保证。我不迷信领导，也不迷信同事，我相信任何事情的成功，都是大家共同努力的结果。今天，我能够站在这个竞聘演讲台上，证明我已经在广告总监这个职位上迈进了一只脚，只要有一半以上的同事再给我投票，我就可以成功当选。不过如果大家不选我也没有关系，因为我的心态也端正，希望大家睁大眼睛，一定要努力选出最适合担任广告总监的那个人。如果实在没有的话，我们可以力说领导通过猎头公司到外面去挖人，因为在这个职位，我个人的感觉是宁缺勿滥。

但我觉得，我还是一个比较合适的人选。因为，首先我有领导的支持，其次，我将会用自己的实力，得到员工的支持，不过这需要时间，不是现在，也许是两三个月以后。如果我应聘成功，我将从“以人为本”出发，加强与员工之间的沟通与磨合，努力适应领导的工作方式，加快领会领导的意图，减少沟通成本，最大化地提高工作效率。我还是那句老话，如果我竞聘成功，销售额在现有的基础上至少增加20%——30%以上，否则，我只当一届，决不参加下一届的竞选。

话说了很多，不知道有没有说在点子上。觉得我说得对的，可以投我一票，不是对我竞聘广告总监的肯定，而是对我演讲的肯定。觉得我说的不好的，还请大家批评指正，我在下次的演讲中一定改正。希望能有下次。

真诚地祝愿我们杂志社越办越好，办成大家都喜欢的杂志。也希望我们广告部能都做广告，为杂志社的发展提供源源不断的钞票。并祝在座的各位领导和员工身体健康，阖家幸福，工作顺利！

## 广告招商投放篇六

乙方：

甲方现有楼体的全部户外广告位均由乙方独家全权代理。

另附位置图及照片。

乙方独家代理期限为：10年，合同期自20xx年 月 日至 20xx年 月 日止。

1、甲方将本协议第一条的现有广告位交由乙方，移交后乙方开始广告位的招商租赁。

2、双方就此合作建立以乙方名义的帐务，并设立独立帐户，广告费收入汇入该帐户，支出需双方汇签。

3、有关广告管理事务的处理均有乙方负责，管理过程中产生的费用由乙方负责在广告收入中支付，包括但不限于：政府审批费，电费，维修费，日常维护费、画面首次制作安装费、税费等。

4、甲方应协助乙方处理与当地广告管理部门的协调工作，以方便各类广告事务的顺利开展。

5、广告收入的利益分配为：甲方每年获取收入的60%，乙方每年获取收入的40%（收入是指扣除所产生的费用后的纯利润）。分配时间定于每半年支付一次，即每年的6月1日和12月1日进行结算和分配。

1、乙方所承接发布的广告应遵守《广告法》的有关规定，办理有关政府审批手续。甲方应配合乙方办理政府审批和新增设广告位的有关申报手续。

2、乙方所发布的广告位，其结构设计、维护保养、安全使用等均由乙方负责。

3、乙方有权根据广告发布需要及市场变更情况对本协议第一条所指的现有广告位进行增减和改造，但改造方案应征得甲方书面同意，改造方案在不影响甲方原建筑美观的情况下，甲方应予以支持。

4、乙方在代理期间，无权将代理之位置全部或部分转让与第三方法人或自然人从事广告代理之用。

5、协议签订后，乙方对广告位进行全权的管理，对于空置的广告位应及时招商，不准张贴有损形象和不健康的广告。

6、甲方在经营政策或经营范围发生重大改变时，应及时通知乙方以便乙方做出调整。如甲方经营政策或经营范围发生的重大变更对乙方的经营造成重大影响的，乙方有权提出更改协议。

7、协议范围内的所有广告位的制作形式，由乙方根据情况及现实技术进行设置，但应保持良好的外观形象。

1、在本协议满后，甲乙双方应根据实际情况进行协议续约，进行合作条件的重新协商。

2、乙方须于协议期满前60日内同甲方商定有关续约事宜，并在协议到期前30日内签订续约协议。如乙方为履行原广告客户合同而必须延期续约时，甲方可考虑单独适当延续本协议中部分位置至乙方与其客户合同期满为止（租金以协议期满时该位置的租金标准为准）

1、甲乙双方如有违约，应承担20万元的违约赔偿金。

2、如因一方违约而造成另一方无法履行协议时，本协议可即时中止，由违约方承担全部责任，并做出赔偿。

在协议履行期间，如发生下述任何一种情况，双方有权终止协议，不需承担违约责任。

1、国家政策、法令而至协议无法履行的。

2、因城市规划等公共利益而至本协议无法履行的。

3、发生不可抗力事件，事后无法恢复的。

1、甲乙双方公司资料如有更改，须在更改前及时通知对方。

2、声称发生不可抗力的一方应及时通知对方，并提供发生该不

可抗力事件和持续时间的适当证明。

3、一旦发生不可抗力事件，本协议约定的各方义务在不可抗力引起的延误期内暂时终止，协议期限应自动延长，延长时间与该终止期相同，双方无须为此付出任何罚款。

4、在发生不可抗力事件时，各方应立即互相协商以寻求一项公平的解决方法，并尽一切合理的努力来尽量减少这种不可抗力事件引起的后果。

九、在合约期间，如双方就本协议的解释或履行发生争议时，首先应争取通过协商方式来解决，如协商无法解决，则交由当地人民法院起诉。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

（盖章） （盖章）

授权代表： 授权代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日