# 2024年装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白(十二篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-01

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。装饰公司总经理...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇一**

净水器行业发展至今已经走了二十几个年头，净水器品牌由最初的二三家发展到现在的上五千家之多，而净水器的市场容量也由最初的几百万到现在上数百亿，而且还在不断的扩大，通过全国净水器调查数据显示，目前我国净水器市场普及率不足百分之三，如果按照欧美百分之七十以上的普及率来算，未来我国家用净水器市场容量有望在3000亿-5000亿规模!这些数据都在说明净水器行业的发展是迅速的，市场前景也是非常明朗的。

万泉达作为国内领先的专业净水器品牌，深知自己的责任，我们也必将为行业良性发展提供自己绵薄之力，通过产品的整体升级、无伦在结构合理化调整、产品外观的时尚设计、以及与家庭净水的定义及科技创新，净水器行业必将掀开新的篇章!

通过一年多的努力，我们明确了万泉达品牌新的发展方向“智能一体式净水器”，并致力于净水器产品设计与研发不断努力，我们的新产品也不断推陈出新，满足市场需求，领先行业水平。

净水器行业的发展虽然迅速，但行业内的招商手段单一，往往都集中在经销商的费用补贴(专卖店装修补贴、样品折扣)上，而忽略了最重要的品牌推广支持，最终导致大多数经销商很难做大做强。针对这一客观现象，万泉达净水器推出的这一全新招商政策，在保证以往招商政策支持的前提下，万泉达把对经销商终端品牌推广作为支持重点，花巨资与国内各强势电视媒体合作和网络媒体，利用媒体的宣传力度来迅速提升万泉达品牌在当地的影响力，打造净水行业实力品牌，真正解决了终端经销商品牌推广的难题。

在20xx年，我们万泉达品牌将以高姿态、高标准、高投入参与市场竞争，愿和我们所有共同发展的同仁人们一起铸就美好的明天，谢谢!

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇二**

鼠年20xx年会公司总经理致辞20xx年也是我们极具挑战的一年，在这一年里，我们也经历了太多太多，一切都似乎突如其来又让大家充满无奈。新劳动法的出台，花生原料的忽涨忽跌，全球经济寒流对市场的萧杀都不期而遇，这令许多休闲食品企业顿陷困境。

我们\*\*公司在这种形势下顶风冒雨，怀着一股豪情坚定地迈过了20xx年，这一年中我们一路披荆斩棘，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不怕犯错误，但是我们最怕知错不改，我相信，今天错误必将成为未来更加辉煌的基础。

沧海横流方显英雄本色，跨越困难证明我们\*\*人是一支同心同德、能征善战优秀的队伍，因此在这里我代表向所有兄弟姐妹表示衷心的感谢，向我们同甘共苦的经销商朋友表示衷心的感谢，向我们雪中送炭的供货商朋友表示衷心的感谢。无论将来做到多么强大，我们都不会忘记一路相随的兄弟姐妹和我们尊敬的合作伙伴!

大家知道诞生起源于xx年，经过几年\*\*人的勤奋努力，加上迎来了酒鬼花生的好时机，从都江堰到今天成都崛起，已经凝聚了一支上几百人的队伍，面向全国经营着\*\*品牌，企业的规模和本质已发生了变化，我们不仅拥有xx市著名商标而且还是\*\*省名牌产品，已从一个小家发展成一个大家，能有今天的荣誉，来自我们企业每一位员工，以及更多来自全国各地的销售精英和优秀员工的共同努力是分不开的。不仅如此，企业的目光也从花生休闲食品的奋斗延伸到整个休闲食品事业。企业的价值观也从单纯的经济效益拓展到品牌效应。

我希望真正能成为大家自己的家，将大家凝聚起来，使企业成为大家的价值皈依和精神家园，有国家才有我们的大家，有了大家才有我们的小家。小家、大家、国家，家家相连，产品、企业、品牌，时时在心，真正做到永续经营、企业长青。

展望新的一年，我们依然是豪情满怀，首先是我们要认真的应对当前愈演愈烈的金融危机，领导人也在不同的场合强调“信心比黄金和货币更重要”，“当金融和经济危机到来的时候，企业家的信心尤为重要，人民的信心尤为重要，领导人的信心也尤为重要”。中国有巨大的市场潜力、丰富的人力资源和自主创新的能力，有理由相信，在政府的坚强、正确领导下，我们一定能够战胜危机，重振国内经济发展的信心。人生难免有冬天!“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。”失意的时候不必过于悲观，得意的时候也不必过于张扬，冬天会不会来临，并不重要，重要的是我们有没有准备好棉袄和食物，只有“未雨绸缪”，做好过冬粮食和棉袄的准备，这才是最重要的，才不至于被动，危机里面有挑战、更有机遇。危机不可怕，但企业没有准备就真的很可怕。在国内大环境不利、低廉劳动力成本优势逐步丧失之际，转型也好、升级也罢，都将带来刻骨铭心的阵痛。我们必须直面这场挑战，向成本控制要效益，向品质保证要市场——以生产成本控制获得发展新动力，以管理体制创新降低运营成本，以产品创新赢得新的市场空间。“成本控制、品质保证是战胜这场风雨的支点”，这决不仅是一句口号，更预示着一次壮烈的凤凰涅槃。

冬天来临了，对春天的向往也渐渐清晰起来，要从重重风险迷雾中看到其中给我们蕴藏的机遇、战略性转折机会，抓住它并利用它。危机与机遇是同行的，对未来长期的休闲食品消费，我们还是充满信心的，尽管当前休闲食品受到寒流的影响正在逐步展露出来。而经济动荡时期，是对行业企业的一次大洗牌，能够适应这种变化环境，并能够从容应对的企业，能够顶得住压力，经受住考验，经受住了风雨的洗礼，将可能实现企业脱胎换骨的转型。在风雨的洗礼后变得更加坚强!

“20xx年的将继续坚持以市场导向为目标，建设一种质量有保证、成本有竞争力的产品优势，为客户提供有价值和利益的市场。在产品上，我们将致力于提高其质量和成本竞争优势，让消费者更多地感受到我公司以人为本的产品理念，将品质和价格元素的完美结合推向极致!在服务上，我们将不断完善内部管理系统，将各方面的服务做到最好!”我们还要强身健体、内外兼修，趋利避害，加强内部和谐，不断充实公司内务，规范管理，进一步夯实基础。让我们在20xx年一起做好以下几方面的工作：

1、降低成本，提高工作效率。

2、选择合适的战略路径和战略类型调整市场结构，有取有舍。

3、创新思维。加速新产品研发和推广力度，稳定客户资源。

4、夯实基础。提高企业经营管理水平，增强综合竞争力。

5、加强生产管理团队建设，优秀的生产管理团队是产品核心竞争力的根本。

20xx年我们要继续革故鼎新、稳健过渡在全球经济危机蔓延的阴霾笼罩下以豪迈气概闯出一片新天地。

最后祝

兄弟姐妹与合作伙伴在新的一年里合家欢乐、身体健康、工作愉快、财源广进、新春愉快。

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇三**

鼠年20xx年会公司总经理致辞尊敬的各位领导，各位同仁：

大家上午好!

很荣幸参加这次座谈会，有机会和其他优秀企业学习、交流，同时利用这个机会，我也把物流的发展情况和一些想法，向各位领导作一下汇报，请各位领导、同仁多提宝贵意见。

物流于20xx年下半年开工建设，项目总投资7.2亿元，规划占地面积1000亩，经营业务包括仓储下站、剪切加工、质押监管、零散交易、电子交易、行业资讯和商务办公等。物流立足于潍坊及周边区域经济能量巨大、机械制造业繁荣、钢材需求量大的实际，选址地理位置优越、交通便利的xx区，依托区委、区政府制定的积极的优惠政策和良好的发展软环境，发挥区位辐射能力、配套设施完善和经营理念先进的优势，将建成我国北方规模最大、服务最全的综合型钢铁物流中心。项目建成后，预计吸引入驻客户500多家，实现钢材年流通量400多万吨，加工量150万吨，提供就业岗位3000多个，拥有良好的经济和社会效益，20xx年列入xx省重点建设项目，20xx年列入xx省服务业重点扶持项目，同时还是国家行业协会理事会员单位，国家aaa级物流企业，也是我市钢铁物流行业中唯一的aaa级物流企业。

项目建设以来本着“边建设，边经营”的原则，仓储下站、剪切加工业务先期展开，先后承接了中石油西气东输天然气管道仓储下站、国家电网线架运输等业务，并与多家钢厂、经销商签署合作协议开展业务，近期又与福田模具、凯马汽车等终端用户合作、做好原材料下站、加工和配送服务。到20xx年年底，全年共完成仓储下站量60多万吨，钢材开平加工5万多吨，随着配套设施陆续投入使用，现代化管理和服务理念到位，整个物流中心初具规模，行业美誉度和社会知名度良好，为下一步快速发展奠定了良好基础。企业座谈会发言稿国家推行钢铁、物流等产业振兴规划以来，钢铁物流企业，肩负着产业经济 “调结构、促发展”的重任，快速发展刻不容缓。20xx年，一方面我们将继续完善配套设施建设，确保商务办公区、零散交易区以及剩余吊装、加工设备尽早投入使用，加快经营发展。特别是去年12月初，新的市区交通管制范围推行，为下一步大宗商品物流集散发展规划指明了方向，物流北靠南禁行道路，近邻潍莱高速入口，面临206国道，区位优势进一步提升，近期业务招商和市场招租情况较为顺利，预计明年业务量将有大幅提升，20xx年预计完成仓储量120多万吨，订单加工量40多万吨。另一方面，我们不断做好业务推广和运营，把钢铁物流服务的新概念、新思想不断引入、推广，做到“别人没有我们有，大家都有我做精”。通过自我完善和发展，不仅仅从外延上做好钢厂和终端用户的桥梁，还要不断丰富内涵，延伸到物流融资、行情资讯、电子商务以及期货交割等领域的服务，打造完整的产业供应链，实现规模化、信息化、多元化、现代化四位一体，建设成一家兼容现货、网上两个交易模式，服务全面、设施一流大型现代化钢铁物流中心。

当然，一个成熟的物流园区，置身于市场需求，服务于经济发展，涉及面广，政策性强，更离不开政府的大力支持。项目建设以来，市、区两级党委、政府领导和部门都给予了很多的关心和支持，多位领导百忙中亲临园区点评、指导，帮助研究、制定有关政策，借此机会，我们也表示衷心的感谢!希望各位领导一如既往的支持我们，指导、帮助我们早日把项目做大做强，尽早发挥其经济和社会效益。

欢迎各位领导多来公司检查指导工作，谢谢大家!最后，祝大家新年快乐!

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇四**

各位同仁们：

大家早上好!

策马扬鞭辞旧岁，吉祥如意贺新春。我们走过了忙碌多彩的20xx年，信心百倍地迎来了充满生机的20xx年。在新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向这一年来无私奉献和辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家新年快乐!

一、总结与回望

20xx年虽已离我们而去，但回首而望，这一年是公司迎难而上的一年，是公司迅速成长的一年，更是公司面对不利形势，勇于开拓奋进的一年。通过公司全体人员的不懈努力和辛勤付出，公司取得全年销售额突破520万的可喜成绩。至此，我们取得了长足的进步，已走向一条健康稳步的发展之路。回首朗创这些年来的发展历程和风风雨雨，我们已走过了7个春夏秋冬。2600多个日日夜夜里，我们经历过困苦，面对过挫折。付出过汗水，也收获了喜悦。今天，我想再一次感谢和朗创一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让朗创在不断发展和前进的道路上，能够走的这样昂首阔步。

20xx年，是崭新的一年，是机遇与挑战并存的新的历史起点。着眼于未来，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取。我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，需要团结，快速反应，抓住一切机遇发展自己;全体朗创人拧成一股绳，同心同德，和舟共济。

“感恩，分享，卓越，快乐”是我们公司秉持的价值观，“认真，快速，坚守承诺”是我们朗创人一贯的工作作风。朗创是我们大家的，是属于朗创人的家，更是我们每个人施展才华、实现梦想，为家庭、社会创造价值的平台。公司未来的发展依然需要我们共同努力，构建一个和谐共荣，顽强拼搏的团队，为每一位员工提供更高的发展平台和更多施展才华的机会。实现共创辉煌，共赢未来，共享成功，是我们每个朗创人共同的奋斗目标，以此，实现企业和个人的共同成长。

站在这里，我不禁想起那年席卷全国的“紫砂风波”，想起那些困苦与挫折带给我的心酸与折磨。虽然困难重重，但是在这样的“大风暴”中，朗创经受住了行业历史性的冲击和考验。最终火浴凤凰，涅槃重生。

二、梦想与期望

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来 ”，不经历风雨，如何见彩虹。而真正支撑我走到现在的，正是我今天要讲的主题——光荣与梦想，责任与担当。

每一位员工，都是这个公司宝贵的财富。对于每一个人，我都会问他什么是你的梦想。而将朗创办成一个受人尊敬的企业，把“汉典”、“翰墨”打造成为民族品牌，这就是我的梦想，我的中国梦。我想，这也应该成为我们朗创人的梦想，就是“朗创梦”。

那什么又才叫受人尊敬?就是当你非常自豪光荣地告诉你的家人、朋友“我在杭州朗创公司工作”时，他们会望向你，并投以无比羡慕和崇敬的目光。这就是受人尊敬，被人敬仰。

我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来朗创工作。因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个不怎么知名的企业，亲手打造成一个知名的民族品牌乃至世界500强的公司”更令人振奋和激动人心的事了。为了实现我们的梦想，争取光荣，我们需要的不只是梦想，而更多的是始终心怀一份感恩，当然，还要有敢于担当，勇于承担责任的勇气。

那么，在这里，我想对所有在座的朗创人提出我的期望。

作为一名朗创人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做好的?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。

作为一名朗创人，我希望你们每个人都能与彼此快乐分享。快乐地工作，快乐地生活。在朗创这个大家庭，这个荣辱与共的集体里，缺少不了的是你们每个人的笑容。在走向更大的辉煌与成就的那一刻，更少不了所有为梦想而坚守奋斗的朗创人共同的欢呼。

作为一名朗创人，我希望你们每个人都能信任团结，相互关怀。信任与关怀是我们每个人以诚相待，和谐团结的前提，更是发挥团队力量的基础。世界上没有任何一个人能够完全独立地成就一番事业，没有任何一个组织不是凭借团队的意识、团队的力量取得辉煌的成就。而我们每一个人，都是这前进中的机器上的关键零件，我们每一个人都为团体共同的目标贡献自己不同的力量。目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。我希望，我们都能有一颗宽容心。此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上、力度上和意志力上。作为一名朗创人，我更希望你们每个人都能卓尔不群，成为一个更全面、更优秀的人。

三、未来与展望

20xx年的发展年后，公司将会基于“汉典”和“翰墨”两部分对整个架构做一个相对较大的调整。最终的目的还是为了提高企业的竞争力，让公司发展得更快更好。

20xx年，我们的所有工作将围绕“提高效率，保证质量，完善服务”三个方面展开。

1.提高效率

一是公司内部整体工作能力、工作效率的提高，二是对外联络对接工作需要全面协调，保障每项工作顺利高效。

2.保证质量

改善销售获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及转换发展入手，进而快速稳步提高销售量。20xx年内努力实现全年销售额达到20xx年的150%，即保证完成20xx年现有销售额的基础上，向20xx年全年销售额的50%的目标全力冲刺。

3.完善服务

从设计制造、宣传推广、销售售后等各个环节方面入手，注重细节，不断提高服务质量，完善服务内容，为提高销售额提供有力支持。

展望20xx年，我们面临新的机遇和更大挑战，希望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章!只有所有朗创人共同努力，齐心协力不断开拓进取，通过强化管理，在全年的各项工作中，努力贯彻实施，制定相应的工作标准和制度措施，我们的员工和公司一起“中流击水”，我相信，20xx年的朗创将会百尺竿头更进一步，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司一定会有更美好的未来! 最后，我在此谨代表公司再次向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，并给大家拜个早年，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意! 谢谢!

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇五**

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：

大家好!

201x年是中公司落实“科学发展观”整改方案、实现公司“艰苦再创业、三年晋一级”宏伟蓝图至关重要的一年，经理办公会将20xx年工作宗旨确定为“抓管理、促发展”，用这六字警句来指导公司全年的中心工作。抓管理，保住现有项目一项不丢失;促发展，提升一级企业管理系数0.15。

中国人民是伟大的，是以孔老夫子两千多年前创立的儒学理念立国的民族，大悲无大忧，大喜不过妄，以中庸的礼学观念总结提炼走出来，迎接更大的挑战与发展。中广物业公司全体员工也是这样，我们是以全面超额完成董事会、股东单位下达的管理、经营、利润指标，以全面实现向产权单位、小区居民服务承诺的喜悦心情告别201x年。

公司善于将理想变成现实，因为她具备了如下条件，这些美好的具备同时是公司201x年新的希望。 员工们在宽松和谐的工作环境中，创造出优质高效的工作品质; 股东与日俱增的指导与帮助，为公司奠定了坚实的发展基础; 董事会的正确决策与引领，保障了公司在发展进程中的一帆风顺; 产权单位、小区居民的理解与宽容，是我们增强信心与努力工作的源泉; 百余家合作单位的信任与支持，是我们建立诚信与共赢经营理念的标尺; 全体员工亲属无微不至的支持、理解与分担，是我们义无反顾发展下去的永恒动力和航行中的港湾。 我们历史上的拥有和今天的希望，都说明我们这个集体是幸运的，我们全体员工是幸福的，因为我们工作生活的环境是十分美好的。

展望未来，我们满怀期待!值此辞旧迎新之际，我代表公司经理办公会向公司全体员工及亲属，向董事会、股东单位所有的领导，向各产权单位的领导和职工，向住宅小区所有的居民，向与我们长期合作的所有单位领导和职工，向建设部、及各区建委、社区、公安、消防等政府部门，向各司局的领导和同志们致以新年的祝福： 祝大家在新的一年里心情愉快、工作顺利、家庭和睦、身体健康!

谢谢大家

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇六**

尊敬的公司各位同仁\\各位嘉宾：

大家好!

凯歌辞旧岁，笑语迎新年。在这个辞旧迎新的日子里，我谨代表公司向全体员工、各位嘉宾及家属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。祝大家新年愉快!身体健康!万事如意!

刚刚过去的20xx，中国经济正呈现出新常态：一是从高速增长转为中高速增长。二是经济结构不断优化升级，第三产业增长势头不断呈现，城乡区域差距逐步缩小，居民收入占比上升，发展成果惠及广大民众。三是从要素驱动、投资驱动转向创新驱动。房地产产业是国民经济的重要产业，在各个行业中一直处于领军位置，受经济新常态的影响，楼市也在发生微妙的变化，黄金十年已然终结，白银时代强势而来。根据中央经济会议指示，20xx年，楼市将告别频繁的行政调控手段，更多依靠市场规律运行，五大楼市新常态---差异化地产势在必行、多元化经营将成潮流、同质化居住颠覆理念、大数据应用引领革新、去库存策略奠定基调等将引领潮流，迎接新挑战。

在国内外经济形势发生重大变化的情况下，20xx年公司各方面的工作依然取得了令人鼓舞的成绩。在新项目拓展、开发方面，xx项目、xx项目、xx项目的推进都基本达到预期目的;尾盘销售、公司自持物业招商租赁、财务管理、融资管理、工程管理、成本合约管理、运营、行政、人力资源管理、物业管理都取得了长足的进步，整体呈现出全面、持续、稳定、和谐发展的良好局面，在这里，再次向大家表示衷心的感谢!

20xx年是公司破缚抗争、蓄势待发的一年，我们xx人风雨同舟，奋勇拼搏，一路走来。20xx年我们面对崭新的市场新常态，发展还是第一要务，我们更要树立信心，直面现实，抓住机遇，积极进取，锐意开拓，共圆企业“跳跃式”扩张、发展之梦。

机遇蕴含精彩，创新成就伟业，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。20xx年，正是我们创造梦想、扬帆启航的关键之年，我们将以更昂扬的斗志，更积极的姿态，更坚实的步伐，续写新篇章，共铸新辉煌!值此新春来临之际我再次给大家拜个早年，并祝福大家心情愉快，工作顺利，阖家欢乐。

谢谢大家!

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇七**

各位同仁们：

大家早上好!

策马扬鞭辞旧岁，吉祥如意贺新春。我们走过了忙碌多彩的20\_\_年，信心百倍地迎来了充满生机的20\_\_年。在新春佳节即将来临之际，我谨代表公司向这一年来无私奉献和辛勤工作的全体员工致以节日的问候。祝大家新年快乐!

一、总结与回望

20\_\_年虽已离我们而去，但回首而望，这一年是公司迎难而上的一年，是公司迅速成长的一年，更是公司面对不利形势，勇于开拓奋进的一年。通过公司全体人员的不懈努力和辛勤付出，公司取得全年销售额突破520万的可喜成绩。至此，我们取得了长足的进步，已走向一条健康稳步的发展之路。回首朗创这些年来的发展历程和风风雨雨，我们已走过了7个春夏秋冬。2600多个日日夜夜里，我们经历过困苦，面对过挫折。付出过汗水，也收获了喜悦。今天，我想再一次感谢和朗创一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让朗创在不断发展和前进的道路上，能够走的这样昂首阔步。

20\_\_年，是崭新的一年，是机遇与挑战并存的新的历史起点。着眼于未来，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取。我们需要更多的学习，增加知识储备;需要创新，不断突破陈规;需要实干，把目标落实于行动中;需要高效，需要团结，快速反应，抓住一切机遇发展自己;全体朗创人拧成一股绳，同心同德，和舟共济。

“感恩，分享，卓越，快乐”是我们公司秉持的价值观，“认真，快速，坚守承诺”是我们朗创人一贯的工作作风。朗创是我们大家的，是属于朗创人的家，更是我们每个人施展才华、实现梦想，为家庭、社会创造价值的平台。公司未来的发展依然需要我们共同努力，构建一个和谐共荣，顽强拼搏的团队，为每一位员工提供更高的发展平台和更多施展才华的机会。实现共创辉煌，共赢未来，共享成功，是我们每个朗创人共同的奋斗目标，以此，实现企业和个人的共同成长。

站在这里，我不禁想起那年席卷全国的“紫砂风波”，想起那些困苦与挫折带给我的心酸与折磨。虽然困难重重，但是在这样的“大风暴”中，朗创经受住了行业历史性的冲击和考验。最终火浴凤凰，涅槃重生。

二、梦想与期望

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来 ”，不经历风雨，如何见彩虹。而真正支撑我走到现在的，正是我今天要讲的主题——光荣与梦想，责任与担当。

每一位员工，都是这个公司宝贵的财富。对于每一个人，我都会问他什么是你的梦想。而将朗创办成一个受人尊敬的企业，把“汉典”、“翰墨”打造成为民族品牌，这就是我的梦想，我的中国梦。我想，这也应该成为我们朗创人的梦想，就是“朗创梦”。

那什么又才叫受人尊敬?就是当你非常自豪光荣地告诉你的家人、朋友“我在杭州朗创公司工作”时，他们会望向你，并投以无比羡慕和崇敬的目光。这就是受人尊敬，被人敬仰。

我认为，一个有理想，有追求的人，一定会十分愿意来朗创工作。因为，没有任何一个愿景或是梦想，能比“把一个不怎么知名的企业，亲手打造成一个知名的民族品牌乃至世界500强的公司”更令人振奋和激动人心的事了。为了实现我们的梦想，争取光荣，我们需要的不只是梦想，而更多的是始终心怀一份感恩，当然，还要有敢于担当，勇于承担责任的勇气。

那么，在这里，我想对所有在座的朗创人提出我的期望。

作为一名朗创人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作?怎么可能把工作做好的?只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。

作为一名朗创人，我希望你们每个人都能与彼此快乐分享。快乐地工作，快乐地生活。在朗创这个大家庭，这个荣辱与共的集体里，缺少不了的是你们每个人的笑容。在走向更大的辉煌与成就的那一刻，更少不了所有为梦想而坚守奋斗的朗创人共同的欢呼。

作为一名朗创人，我希望你们每个人都能信任团结，相互关怀。信任与关怀是我们每个人以诚相待，和谐团结的前提，更是发挥团队力量的基础。世界上没有任何一个人能够完全独立地成就一番事业，没有任何一个组织不是凭借团队的意识、团队的力量取得辉煌的成就。而我们每一个人，都是这前进中的机器上的关键零件，我们每一个人都为团体共同的目标贡献自己不同的力量。目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。我希望，我们都能有一颗宽容心。此外，还有很重要的一点，就是执行力!这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢?我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解决军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上、力度上和意志力上。作为一名朗创人，我更希望你们每个人都能卓尔不群，成为一个更全面、更优秀的人。

三、未来与展望

20\_\_年的发展年后，公司将会基于“汉典”和“翰墨”两部分对整个架构做一个相对较大的调整。最终的目的还是为了提高企业的竞争力，让公司发展得更快更好。

20\_\_年，我们的所有工作将围绕“提高效率，保证质量，完善服务”三个方面展开。

1.提高效率

一是公司内部整体工作能力、工作效率的提高，二是对外联络对接工作需要全面协调，保障每项工作顺利高效。

2.保证质量

改善销售获利能力主要从销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及转换发展入手，进而快速稳步提高销售量。20\_\_年内努力实现全年销售额达到20\_\_年的150%，即保证完成20\_\_年现有销售额的基础上，向20\_\_年全年销售额的50%的目标全力冲刺。

3.完善服务

从设计制造、宣传推广、销售售后等各个环节方面入手，注重细节，不断提高服务质量，完善服务内容，为提高销售额提供有力支持。

展望20\_\_年，我们面临新的机遇和更大挑战，希望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章!只有所有朗创人共同努力，齐心协力不断开拓进取，通过强化管理，在全年的各项工作中，努力贯彻实施，制定相应的工作标准和制度措施，我们的员工和公司一起“中流击水”，我相信，20\_\_年的朗创将会百尺竿头更进一步，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司一定会有更美好的未来! 最后，我在此谨代表公司再次向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，并给大家拜个早年，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意! 谢谢!

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇八**

各位员工：

大家好!

20xx年已经过去，新的一年即将到来，今天我怀着激动的心情跟大家一起度过一个辞旧迎新的一天。在这特别的时刻，我代表豫达电力集团向大家一年来为豫达的发展所做出的贡献致以最忠心的感谢，向支持我们工作的全体家属表示节日的问候!

回顾过去的20xx年，真的是喜忧参半。这一年我们成功实现了资质升级和集团公司的成立，为集团公司的以后的发展壮大夯实了基础，为我们今后走出平顶山，走出，提供了有力保障。但由于受国家总体经济形势和有关政策的影响，我们集团的总产值比上年大幅下降。下面就具体情况给大家做下通报。

过去的一年，由于受中央八条禁令和反腐倡廉活动的影响，整个餐饮服务行业的效益都不太乐观，我们酒店也不能独善其身。但在酒店全体员工的共同努力下，我们完成营业额1183万元，比上年减少182万元。其中，客房收入下降了2万元;餐饮业收入下降了175万元;其它收入下降了5万元。面对严峻的经营形势，我们立足实际，紧跟市场形势，及时调整了经营思路，投资200多万元对酒店三楼及部分房间进行了改造，现已完工并投入使用。同时与婚庆公司和高档影楼合作，提高了婚宴、喜宴接待标准和规格。其次，投资兴建了豫达洗浴会所，经过半年的施工，现已对外试营业，基本具备了正式开业的条件，填补了新城区高档洗浴的空白。另外，我们的洗衣房目前运营逐渐平稳，呈现良好的发展态势，有望扭亏为赢。

去年，受世界金融危机的影响最严重的是我们的艾特机械，20xx年完成产值527万元，比20xx年下降了498万元，比20xx年下降低了1809万元。鉴于此，艾特投资100万元彻底改造了生产设备，由原来的水玻璃铸造工艺改为新式的树脂沙生产工艺，大大提高了产品的外观级别，降低了工人的劳动强度。另外，艾特机械已和宝鸡机床厂签订了合作协议，年后马上投入生产，预计今年3月份能出产品，年底批量生产。真心希望艾特在鼠年以龙马精神，有一个飞跃式的发展。

值得我们高兴的是我们的电力安装公司，在市执行配套费和市场竞争日益严峻的形势下，完成工程量6340万元，比上年增加264万元。主要承接了安泰小区、九天城小区、倾城小区、立威金城丽景、高阳小区、新城小区、大悦城小区、九鼎小区等几个大的工程项目，现除了大悦城外，都已竣工并顺利送电。高效率和高标准的工程质量，受到了客户和有关部门的高度赞扬和一致好评，为树立豫达品牌，创新豫达企业形象，发挥了极其重要的作用。成绩的背后，是我们的汗水和付出，但是，竞争激烈的市场形势，容不得我们有丝毫的懈怠。大家知道，现在平顶山民营电力安装企业有38家，市场竞争已经到了白热化阶段，迎接我们的将会是更加严峻的考验。现在，xx省具有二级资质的民营电力安装企事业只有5家，我们是其中之一。我们的近期目标是争做平顶山最强、xx省前三的民营电力安装企业。面对竞争，我们必须以百倍的信心和决心迎难而上，功坚克难，百尺竿头更进一步;我们只有外塑企业形象，内抓企业管理，严控工程质量，提升对客服务，才能成为行业的佼佼者，才能永远立于不败之地;才能走的更快、更好、更远。

安全一直是我们重中之重的问题。过去的一年我们在安全方面出现一些问题，发生了多起事故，造成多人受伤，不仅给公司造成了损失，同时也给员工本人及家庭也带了痛苦，希望大家能吸取教训，引以为戒，扬长避短，增强安全意识，加强安全知识的学习和考核。同时，公司也将执行安全责任追究制度，决不放过任何安全隐患，对违纪、违规的人和事坚决追查到底，对直接领导和分管副总进行连带处罚。对安全事故要做到“三不放过”，即问题不查清不放过，责任人和责任领导受不到处罚不放过，在全集团起不到警示作用不放过。像国家反腐一样，以壮士断腕的决心来做安全工作。

20xx年，我们要转变理念，从“客户第一，质量第一”，转变为“员工第一，安全第一”。没有一流的员工，就没有一流团队，没有一流团队，就没有一流的企业，没有一流的企业，就没有一流的客户，没有一流的客户，就没有一流的效益。我作为企业的经营者，一定要把员工的利益放在第一位。所谓“员工第一”它不是一个口号标语，也不是单单是多发工资、多发福利，当然工资福利是前提，还要改善员工的工作条件，提高安全系数，降低劳动强度。首先，购买先进的生产设备，降低工人的劳动强度，提高生产效率。其次，我们要完善我们的食宿问题，将来要建旅馆化的公寓，配套的娱乐设施设备。再者，还行举办一些培训、学习活动，请专业人到我们这里来传经送宝，或组织大家走出去，通过参观、考查、旅游、学习，来提升我们管理人员和员工的整体素质。总之，要在公司强大的基础上，多做让员工满意的事。

目前，工业园六栋厂房现已全部完工，部分已经投入使用，20xx年将全部投入使用，多层厂房即将完工; 20xx年上半年完成石龙铸造项目土地手续和规划手续的办理，力争年底投产;豫达南苑完成土地变更和规划手续办理完毕，争取在20xx年开工建设。

下一步的总体思路是：控制投资、压缩项目、积极拓展电力工程、寻求多渠道广泛合作，保证集团下属所有企业能稳步、快速发展，真正的把集团公司做大、做强。

最后，给大家拜个早年，祝大家工作顺利!身体健康!合家美满!鼠年吉祥!

谢谢大家!

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇九**

尊敬的各位来宾，各位同事、各位朋友，女士们，先生们:

大家晚上好!

很高兴在此与各位欢聚一堂，分享我们过去一年的收获和喜悦，共同展望我们正在开创的!

我们很荣幸的邀请到政府相关部门领导、等合作伙伴，特力屋、空间大师等供应商代表及员工家属代表、亲朋好友。在此，我代表全体员工并以我个人的名义对各位的到来表示热烈的欢迎!向长期关心和支持我们的各界朋友表示诚挚的谢意!向获奖的优秀员工和供应商表示衷心的祝贺!向默默无闻、不离不弃、风雨与共的支持、期待和鼓励我们的家人、亲朋致以崇高的敬意!

我们一起走过的x年，留下了太多的记忆和感慨。

x年是在创业历程中初具雏形、羽翼渐丰前惊心动魄、浓墨重彩、全力以赴的一年。

去年的同一场合，我们为x年提出了顺势飞奔，大干、实干、巧干，构建更高、更坚实的创业舞台的年度目标和方针。

现在来看，在x年我们基本实现了覆盖深圳核心商圈、辐射东莞、布点重庆的网店拓展目标，达到了营业规模、团队力量、盈利能力翻番的预期效果。在9月份以前，公司整体保持了良好、快速的增长势头，连续多月刷新月度总营收及单店营收的记录，并打出了连开十店的拓展高潮。同时我们对内部管理及组织机构也进行了有效的优化、创新和疏理，加强了后台职能管控和服务支持力度，提升了前台区域、门店的整体运营作战水平。

全年我们不但加大了新店的投入，上线了epr系统，改造了部分高端门店，成型了新一代门店的品牌形象。同时，我们还积极参加玉树公益赈灾等社会公益活动。

通过全面的规划，公司在x年变更升级了公司名称，从深圳市商贸有限公司蜕变提升为一个初具雏形、初具规模的深圳市商业连锁有限公司。相信，这是我们正式迈出商业连锁行业的关键一步，也是我们开创生活家居行业坚实的一步。

总体来讲，在x年，我们基本上坚持了全力以赴的大干、脚踏实地的实干、精心筹划的巧干，更不乏日以继夜的苦干!达到了锻炼队伍、提升管理、成熟商业模式、促进营销创新的目的，实现了公司经营格局和品牌影响力整体提升的年度目标。

当然，x年仍然有很多的不足和遗憾。

在下半年，不期而至的cpi上涨带来的消费市场委缩，房地产市场的宏观调控，工业原材料上涨、采购成本上升、毛利空间缩水、员工薪水预期提升、人员规模扩充困难，客观地影响了我们下半年发展的速度和业绩水平，预期的十一高潮和秋冬旺季没有如期而至，为我们的库存积压和资金周转带来一定的困难。

在此，我要真诚的感谢各位合作伙伴的信任、理解和支持。相信过去的每一次付出、包容都会成为今后我们共度时艰、精诚合作、共赢未来的基石和力量的源泉。x年我们更加深刻的理解诚信、互利、开创、共赢的合作理念，让我们收获了越来越多的支持和信任。

众所周知，x年的春节就像所有的春天一样，万物复苏，春暖花开，这也是我们新财年全新的开始。

在x年1月份，我们又一次刷新了新纪录，再次站上了新台阶，开始我们新一年的征程，我们把这一年确定为质量、效益、管理主题年。

今年，我们将按照从深圳逐步推向一线城市、渗透二线城市和立足核心商圈、覆盖次中心商圈、渗透成熟社区的双通道区域和网点发展模式，加大拓展力度，将经营规模在x年的基础上整体提升一倍，实现业绩的倍增。

同时，我们将更加注重门店、品牌、商品以及服务的质量，关注单店效益，关注品类业绩价值和贡献，推行组合营销，提升整体效益。

我们也将加大战略人才的引进力度，完善员工选、育、用、留系统，加快制度化、流程化、规范化的建设和推行步伐，从而全面落实质量、效益、管理主题。

创业近3年以来，一直坚持艰苦创业、锐意创新、细分市场、稳步发展的整体思路，网聚行业精英、借鉴近业经验、重视管理积累、推行组合营销、建设系统的物流信息软硬件平台、构建人才培训培养体系。

今天我们已初步建设成型了能满足近百家直营门店正常营运的总部后台管理、服务支持系统。在深圳及珠三角市场已基本实现了管控有效、支持有力、覆盖全面、布局合理、形象标准的品牌推广平台和快捷的连锁分销网络终端。

相信凭借强有力的分销和品牌推广能力，在合作伙伴的有力支持和信任下，共担责任、共拓市场、共享发展、共赢未来，必将提升我们的整体扩张能力和市场竞争能力。

开创的生活家居连锁行业在国内市场仍处在发展的初期，特别是以折扣、特卖起步为生存发展降低了门槛，赢得先机。目前，国内家居市场还缺乏有效的整合和高效的细分。大型一线品牌缺乏对细分市场的关注，不能有效覆盖和服务日益旺盛的生活家居市场，为我们的生存提供了巨大的空间。而小型家居连锁又过于热衷于高端市场，曲高和寡，尚未形成一定的气候。

以品牌、品质、低价的市场定位，以细分市场、整合产品、灵活深入、充分营销的推广模式，以没有什么不能卖的广阔产品组合，以为爱家的人创造惊喜的优质体验、以为到店的人带来每周一个新感觉的营销感受，相信可以成功开创中国日益成熟的生活家居细分市场。

随着管理和服务支持系统的逐步完善，通过和社会精英及资本市场的有效融合，在公司成立3到5年内实现成熟、快速的复制和扩张，力争实现三年营收过亿、五年网点过百、十年成功上市的战略目标。

尚处在发展的初级阶段，所从事的生活家居连锁行业潜藏着巨大的机遇，我们将继续高举创业的旗帜，朝着致力于立志生活家居连锁第一品牌的目标，与激情、永动、坚韧、精进的同仁、与心手相牵的各位合作伙伴、与关注、关心、关照我们的社会各界、与默默奉献、无怨无悔、支持期待我们的家人和朋友一起努力、一起成长，一起分享，相信我们可以同行大运、共赢未来!

让我们共享这一美好的时刻，共度这个欢乐的夜晚。

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇十**

各位同仁：

大家好!

首先，我在这里向为公司辛勤工作、顽强拼搏、尽心尽力的全体员工致以最衷心的感谢，大家辛苦了!一元今复始，春风又一重;玉兔踏雪去，青龙腾云来!收获着辛勤的汗水和成功的喜悦，我们挥别了20xx年;带着新的向往和憧憬，满怀豪情跨入了充满希望的20xx年。神州起舞，万象更新，朝霞拱日，瑞盈人间，回首20xx年，对我们公司来说，是一个继往开来的一年。今年，我们公司在世界经济仍旧低迷、复苏乏力的大背景下，公司通过提高品质以提升品牌，加强内部管理保证交期;通过内外销并举扩大销售，在危机中寻找商机;不但公司的整体工作有了新的进步，而且在管理和机制创新上有了新的突破，服务、品质、品牌形象上也有了新的提升，销售业绩和市场占有率呈现稳定增长，团队和人才建设上也进一步得到加强，企业正出现蓬勃向上、健康发展的良好局面。总的说来，20xx年我公司通过大家的努力较好的完成了全年的工作目标，也取得了一定的业绩，为公司未来的的发展写下了浓墨重彩的一笔。下面，我们一起来回顾一下20xx年的工作完成情况：

一是经济指标完成情况：

1、今年奔腾4s店共盈利\*万元，纳税\*万元，相比去年增加%。

2、今年马自达4s店盈利\*万元，纳税\*万元，相比去年增加%。

二是业务领域取得一定的成绩：

1、今年奔腾4s店总共售出汽车450辆;同比去年增长%。

2、马自达4s店总共售出汽车260辆;同比去年增长%。

三是管理水平有所提高：

四是企业文化不断深入人内心：

正所谓十年磨一剑，厚积而薄发。在总结今年的成绩时，我也清楚的知道，前进的每一步，都镌刻着我们所有员工的倾力奉献和无怨无悔的付出。在此，我想感谢和公司一路走来的每一位员工，因为有了你们，我们公司才有这样的成就，感谢你们的坚持和努力，我们公司才有这样的辉煌，在此，请允许我真诚的对你们说一声：“谢谢你们!拥有你们，我感到无比的骄傲!谢谢!”

伴随国民经济“”规划的开局之年，我们公司一路高歌，走进了蓬勃发展的新时代。改革愈深化，经济愈发展，矛盾愈突出。但是，唯有发展才是硬道理，不发展就是倒退，不发展就是灭亡。高质量发展是企业持续兴旺的前提，是创建和谐企业文化的基础。因此，我们要有更加充分的心理准备，应对更加复杂的局面，完成更加艰巨的任务。

激情与汗水成就了过去，加倍努力，顽强拼搏才能开创未来。新的一年，面对宏伟的蓝图，面对新的困难和日益激烈的竞争与挑战，我们要在有危机感的同时又要信心满怀，继续奏响大伟发展的辉煌乐章。盘点过去，展望未来，(你们公司制定市场分析的部门名称)适时的对20xx年的市场做出了正确而准确的分析，为我们公司来年的发展方向指明了奋斗的方向。在新的一年里，我们将面临更多的困难与风险，当然，这也是更大的挑战与机遇。我们要继续围绕经营决策，抓住机遇，把握当前汽车行业发展的良好势头，利用公司所处的优势环境，挖掘整合资源，争取在经营业绩上取得更大的突破，以市场为导向，强力推进我们现有两个品牌店的运作，集中精力打造汽车品牌形象，全力以赴抓好品牌建设工作，练好内功，迎接挑战，使奔腾和马自达两个品牌及我们公司的形象在新的一年里得到质的飞跃。

风雨如磐逐梦路，励精图治大伟人;同事们，新的风帆已经扬起，新的年轮已经开启!雄关漫道真如铁，而今迈步从头越!所以我们在总结经验和肯定经验的同时，我们也要清醒的认识到公司在发展过程中仍有很多需要进一步整改完善的地方，作为品牌4s店，在未来20xx年，我们要进一步改革和完善企业管理体制和经营机制，根据公司发展的需要及时调整经营思路，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置，进一步加强公司内部管理，加大各种规章制度的贯彻执行及监督检查力度，使公司日常工作更加合理有序。同时，也要强化全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水平，提升公司的整体战斗力，挖掘每一个员工最大的潜能并集中力量实现两个品牌店的新高目标。

20xx年，伴随神龙腾飞翱翔，新年的钟声在心中激扬，也开启了我们全新的希望。让我们轻拂岁月的风尘，与龙共舞。让我们用心描绘新年的愿景，用真诚和勇气迎接又一个更加辉煌灿烂的春天;让我们一同携手共越新的高峰，把事业和人生升华到更高的境界;让我们所有的同仁上下一心，迎接挑战。20xx年，我相信大家已经全副武装做好准备，蓄势待发!

最后，我在这里给各位同仁拜个早年，请大家接受我最真诚的感谢和问候：“谢谢你们一路以来的风雨相伴，祝你们和你们的家人新春快乐，万事大吉。”

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇十一**

尊敬的各位嘉宾、亲爱的同事：

大家上午好！

今天我们在这里召开201x年度大会，这是中联电力发展史上尤为重要的一次大会，是201x年度工作总结表彰大会，也是对201x年开展各项工作非常重要的动员大会。我们一起分享今天会议的主题词：“新起点、新发展”。中联电力从创业初期仅有几人、业务单一的地区性小公司，发展到今天覆盖北京、天津、太原和成都的全国性公司，凝聚了我们中联人的智慧与汗水。今天，对中联电力未来发展而言，我们又站在了新的起点；在公司未来的规划中，希望在座的同事们能适应公司新的发展形势，与时俱进、群策群力，和企业共同谋求新的发展。

今天会议的主要任务是安排部署各公司201x年的年度经营目标，动员公司全体员工齐心协力，积极进取，奋力拼搏，推进中联电力以更快、更好的速度来获得更好的发展，努力实现公司产能翻番的宏伟目标。刚才，各中心的总经理分别阐述了201x年度经营目标计划，并签订了责任书，讲得非常好，很受鼓舞！下面，我根据会议的安排，就中联电力在201x年的发展战略谈几点意见。（张总发言顺序）

一、正视现实，合理判断，理性看待和分析中联电力面临的现状和问题 中联电力如今是一家跨区域的电力服务企业，拥有北京总公司、天津和太原两家分公司、两家全资子公司和一家电力设备厂，同时，中联电力即将在201x年初在新三板上市，这也表明中联电力是一家准上市的电力互联网企业。

作为规模较大的电力服务企业，中联电力具有自己独特的优势和长处，更有自己的劣势和短板。比如中联电力拥有电力行业最完善的组织架构，拥有最强的专业营销团队、拥有独立的市场部门和较强的科技创新研发团队等。这造就了中联电力拥有极强的战斗力与创新力，打下了响当当的中联电力品牌。但是，我们也有面临的困难和问题。电力服务市场容易受到宏观经济发展环境和政府出台政策的影响，同行业间不正当竞争环境的干扰，还有就是我们的队伍良莠不齐，各部门间协作有待提高等问题存在。

这些因素的产生有客观环境的影响，也有主观认识的不足；有市场竞争的压力，也有内部机制的缺乏活力。所以，中联电力要努力克服和改造自身的不足，巩固和发扬已有的优势，顺应潮流，整合资源，变压力为动力，变风险为机会。在此基础上我们要明确公司的发展定位，确定201x年发展的方向与目标，共同为实现产能翻倍而努力。

二、理清思路，认准方向，整合现有资源，全力加快发展速度

中联电力要想长远发展，做大做强，实现“跨越式发展”的目标，就必须将公司的各项业务，以市场为导向，以资金为纽带，整合资源，盘活资产，绑在一起，抱团发展，形成合力，打通上下游，形成自己的综合产业链，提升中联电力的核心竞争力，才能真正达到使企业迅速发展壮大的目的。中联电力201x年的主要工作方向可以分为以下几个方向：

第一，加快实现新三板上市工作。上市之后将会解决阻碍公司快速发展的资金问题，充足的资金将会加快外省市分公司的建立、配电室值班机器人的销售、产品升级换代的速度。

第二，201x年主要业务以电力工程、配电室值班机器人和智能化电力设备为主。目前，公司以及重新优化了团队，分别有不同的团队专门负责公司中小业务、新业务（配电室值班机器人）和电力工程的工作任务。

第三，加快渠道合作、代理工作。北京和外埠市场的渠道、代理工作已经取得初步成果，北京地区的抢修网络基本搭建完成，将会极大促进配电室值班机器人业务销售推广。

从这三个层面我们可以看出公司的近期和中远期产业发展方向，我们要加大产业资源的整合力度，在体制创新上下大功夫，改变以往单兵出击、各自为战的局面。公司要成为这三个层面业务之间的润滑剂和催化剂，充分发挥公司的组织协调作用，做好各团队之间的对接、整合工作，优势互补，取长补短，成为中联电力在新的起点上又好又快发展的加油站、接力棒！

三、科学规划，准确定位，确保实现公司产能翻倍的发展目标

公司的发展需要目标和方向，没有发展目标、明确定位的企业，就像是一艘驶入汪洋大海的轮船，如果没有指南针的指引，就会迷失方向，随波逐流。而目标的制定，要讲究科学合理，我们的一个原则就是“大胆创新，敢于试错”，中联电力具有良好的创新传统，在今后实现公司既定目标的工作中，我们要敢于创新，敢于试错。在做好充分准备和规范的绩效考核方案下，公司鼓励大家不断探索可行的工作方法，大胆尝试新的模式。

各位同仁，我们的目标是宏大的，但是我们的脚步是踏实的，“千里之行，始于足下”，让我们从今天开始，从现在开始，充满信心，下定决心，上下一心，同德同心，拧成一股绳，一步一脚印，用我们的智慧，用我们的双手一起去创造“中联电力”美好的明天！去分享“中联电力”胜利的果实！

谢谢大家！

201x年1月20日

**装饰公司总经理年会致辞 总经理年会致辞开场白篇十二**

尊敬的各位来宾、同仁们:

大家上午好!

今天，我们欢聚一堂，热烈举行葫芦岛力天重工机械有限公司年会，共庆丰收的喜悦!首先我谨代表力天重工全体员工，向参加本次年会的各位来宾、同仁表示衷心的感谢与热烈的欢迎。

20xx年已经过去，回首公司这7年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折,也有过收获和喜悦。今天，我要感谢和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司实力得到了快速的发展!

20xx年我们公司的销售额大幅的增长，生产能力和产品质量也不断提高，员工队伍在不断壮大，售后服务网络在不断完善，总的来说是蒸蒸日上的大好局面啊!能取得今天这样的成就，我要感谢大家对公司的无私贡献。在此，我要借这个机会，向你们说一声:“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!

谢谢大家!不过今天我们不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能进步的空间!

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，主要的问题就是在各部门协同配合不太默契，屡次造成合同交货期延期。我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的! 请各部门负责人和当事人注意，我们要牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的20xx年打好基础!

我们都知道力天重工是我们所有员工共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，力天兴则员工兴，力天衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和在座的每个员工都息息相关!所以我们要与公司利益保持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情况下，都要以力天大局为重，精诚团结，密切协作!

我们公司未来的目标是:力天重工在不远的将来能够成工程机械行业内的明星，要做中国的百年品牌! 这是一个战略性的目标，需要我们从方方面面、点点滴滴着手，循序渐进地去实施，更需要我们每个人立足岗位、扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业团队来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

最后祝各位来宾、各位同仁新年快乐，鼠年大吉!

谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找