# 2024年公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短(19篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-15

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。公司销售获奖感言发言稿简...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇一**

腿勤——早起的鸟儿有虫吃

勤快是任何一个销售王者的基本功，对于大客户销售来说，坐在办公室里是不可能洞悉外界的市场变化的。销售人员永远记住：首先必须走出办公室，邮件是为技术服务的，电话是为约见服务的，千万不要奢望通几次电话就可以了解一个客户甚至俘获一个客户的内心，唯有面对面的交流才有机会洞察客户的真实想法，所以出差在外的天数是拿订单的基础保障;其次，每次出差目的性必须明确，不能单纯的为了出差而出差，出差见到客户不是目的，重要的是必须弄清楚见他到底是为了弄清楚什么事情或者达到什么目的，而不要自欺欺人的认为见到了关键人就算大功告成了;最后，必须勤快的循序渐进的重复高效的发展维护自己的客户关系，在别人忘记你之前，适时地出现在对方面前加深印象，应该确保每次约见同一客户必须在关系上有进展，不能每次都说些无关痛痒的场面话，关系原地踏步的约见只是在挥霍你的宝贵时间，蹉跎你的销售激情。作为销售人员，你的主要工作就是想方设法的为促进关系赢得信任走出办公室，跑起来，早起的鸟儿有虫吃!

心细——走心的事情才靠谱

我们习惯把攻心为上作为销售人员的杀手锏，毋庸置疑，这确实是优秀销售人员的必备技能，还有人把销售比喻成谈恋爱，必须胆大心细脸皮厚，但关键是很多情况下我们做的许多事情只是走了嘴，好一点的走了脑子，真正走心的太少了!做销售绝对不能浮于表面，如果真的把销售比喻成谈恋爱，你在销售过程中是不是做到了追女孩时经常做的三点：第一，充分了解对方的背景、喜好和需求，所谓是知己知彼百战百胜，投其所好会让你们之间的距离迅速拉近;第二，神经病式的揣摩对方说过的每一句话，每个眼神，每个表情，洞察对方的情绪变化，仔细想明白对方到底想要表达怎样的意愿;第三，不能走一步看一步，临场发挥，约见之前必须心里有预案，约见时间长了该说些啥，约见时间短了又该如何组织语言，要学会看三步走一步，经过认真准备的约见才会更加高效!

会哭——会哭的孩子有奶吃

被历史沉淀下来的东西都是经典中的经典，所以在做市场的过程中我们也应该谨记老祖宗的教诲：“人心齐，泰山移!”现在已经不是个人英雄主义的时代，必须要学会团队合作，要学会求助于人，大家都晓得会哭的孩子有奶吃，但很多销售人员根本不会哭，或者确切的说不知道该向谁哭?在做市场的过程中，一般有三个对象可以供你坦诚倾诉：一是公司高层领导，公司多年的经营积累了丰富的业内资源，并且随着历史的沉淀，资源越来越优质，在你摸清项目的来龙去脉之后，应该主动的频繁的向公司争取资源支持，那么多项目那么多销售人员，你不哭领导也不会知道你需要支持;二是自己的人脉圈子，既然选择了做市场，就必须学会编织人脉圈子，也许你认识的人不能直接的帮到你，但也许他的朋友可以直接帮到你，为了寻求间接的支持，必须定期的向喜好交际的好朋友汇报自己工作行踪，到时你就会发现这个世界真的很小，做事的就那么几个人;三是自己的客户，能爬到一定位置的老客户，在自己的那个能量层面上肯定积累了不少的同行资源，完全可以让他们当顾问或者导师，帮助你迅速找到关键人，要想让能量大的老客户帮到你，前提是他得信任你!

都说人生无处不销售，他山之石可以攻玉，希望各位仔细体会这位销售冠军的实战心得，相信你有一天也会摘得销售之星的桂冠!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇二**

深蓝地产20\_\_年首评年度销售业绩10，很荣幸进入第三名。首先感谢深蓝，是深蓝给了我机会，才有这样的业绩。感谢帮助过我的人。

其实，荣誉只见证昨天，而我将会继续关注明天。未来的路还很远，套用《卧虎藏龙》电影里的一句话”握紧双手，你什么都没有;张开双手，全世界都在你手中”。所以，作为新一代的我们，要放手去博，不要让现实束缚了自己。

事实上，深蓝的每一位都比我优秀，我只是笨鸟先飞罢了。我相信深蓝有了你们，它将走的更远。

记得是在2020\_\_年底的时候，我还是一个刚到深蓝的新人，刚从学校大门踏出的我，那时还非常胆怯。

在学习后的考核中，每次我都会卡壳，在经历了70个日夜之后，我终于开始接客户了。兴奋和激动是无以言表的。70个日夜，是我至今度过的最痛苦的日子，70个日夜中，我很多次都想退缩，可是，转念一想，如果我放弃了，下一份工作还是一样。我已经23岁了，不能再从家中要钱了。我要坚持，再坚持。有人说，一个人要想成功，需要1万个小时的努力和坚持，我相信我能做到、并且能做得很好!

当时，我的学习老师是付莎莎，因为考核时间太长，所以公司的很多同事，都对我失去了热情，领导也开始让我自生自灭。我在闲暇的时候，总是向我师傅保证，当时对她说“等我接客户了，我一定要拿个销冠给他们都看看„„”。

在通过考核后的每一天，每一个客户，我都很珍惜。也许是运气吧，也许是我的努力开始显出效果，在我接客户的第一个月，我还真拿销冠了。

“我证明了自己，我能行”。说这些，我不是在诉苦，这是很多深蓝人的感受。我们需要坚持，正是我们的坚持，才能取得今天的成绩，我们需要努力，正是我们的努力，才取得一个又一个有销冠。

说了这么多，我是想告诉每一位准备走进深蓝、刚刚走进深蓝、或者还在纠结的的新同事们、老同事们：做销售，首先要有自信心，不要气馁!销售获奖感言发言稿在深蓝工作一年，新员工在不断的进入，看到他们，我就想到当时刚进入深蓝的我，所以，有事没事的时候，我就和他们聊聊天，给他们信心，秉持获嘉”不抛弃，不放弃”的精神，让他们早日尽快成长。所以说，做销售的，首先要有信心。如果失败了、挫折了，就学我，听听音乐，不要让自己在失败的阴影里徘徊，放松放松，尽快的让自己保持轻松快乐的心情。

光有自信心，那是不行的，还要学会做人。即使你再怎么自信，可你不会做人，那你就是一个狂妄的废人，建议看看《感动你一生的小故事》和《点滴在心的艺术》两本书。我一直喜欢的一句话是：“学会做人，学会学习”，这是我高中母校的校语录，一直在我心中，记忆犹新。为人好，你走在哪里，都会有人给予帮助。所谓得道多助，失道寡助。

深蓝是一个学习型的团队。作为一线的销售人员，我们要不断的学习，还要创新。在工作之余，我经常上网观察楼市动态，下载销售方面的有效说辞，20\_\_年，政府一直在调控地产行业，我们不得不去学习，要快速更新自己的知识，在当前市场情况下，如果我们不学习只能被对手打败。建议同事们在闲暇时，一定要多观察市场动态，多向同行学习，多与同事分享。

20\_\_年终会上，让我见证了深蓝作为一个大家庭的团结与和谐，是一个温馨的家庭，我愿意用我的双手，打理好家中的点点滴滴。 作为一个深蓝人，我们在做每一件事上，都不要把自己定位在销售员的位置上，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不可能永远做销售员，我们将会一步一步踏向金字塔的顶端，所以，我们要做好自己的规划，找准方向，定位好自己的位置。

在未来的一年里，我会尽快让自己具备销售主管能力和素质，尽快为公司创造更多的价值，我相信只要努力，定会有回报。

20\_\_年，是房地产冬天的一年，我相信，深蓝定会脱颖而出。我更相信，深蓝会越走越好。

送几句话，与深蓝共勉:

逆势突围，晴天响雷;地产虎年，唯我深蓝!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇三**

xx年我在任市场拓展部五华片区经理期间，在公司各级领导的大力支持下，公司各个部门的积极配合下，圆满完成了五华片区新装及增值业务的经济任务指标。在市场拓展部经理层的积极组织带领下，在我们全体同仁的共同努力下，攻坚克难，最终夺取了市场拓展部目标任务的胜利。

取得今天的成绩我有几点感受：

第一、一份努力，一份收获。

第二、学习、学习、再学习，执行力是成功之母。

第三、坚持就是胜利。

成绩属于过去，新一年的挑战已经开始，为了完成xx年的发展目标和任务，让我们行动起来，前进、前进、向前进。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

此刻，我最想问大家一个问题，在我们公司，有九成是年轻员工，请问你们，你为公司的发展准备好了吗

也许你会说：我只是一个普通员工，在平凡的岗位上工作，我们能做什么，那都是领导的事!

在那里我要大声的说：你错了!在公司的经营发展过程中，在平凡普通的岗位上，我们虽然只是普通的一员，但是，你我爱岗敬业的实际行动即是公司发展前进的基石!公司酒店工作也是市场经济的桥梁，关系着千万饮食消费者的健康与快乐，连接万人心!

人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向，说实在点就是谋生的依托。既然把酒店管理作为终身职业，就要把自己的理想、信念、青春、才智毫不保留地奉献给这庄严的选取，就像鱼儿爱大海，禾苗爱春雨!怎样才能体现这份爱，怎样才能表达这种情呢我们会义无反顾的选取敬业。有句口号说得好不爱岗就会下岗，不敬业就会失业!

怎样才算爱岗敬业呢

爱岗敬业就是要做好自己的本职工作，从身边的小事做起，日事日毕，努力学习业务知识、服务技能、搞好每一个职能岗位，做好每一次巡检，填好每一张记录。总之，待人接物、为人处事，都要做到从我做起，把小事做好，以热情诚恳的态度做好这天的工作;没有任何借口，任劳任怨做好自己的本职工作，当接到领导交办工作的时候，我们要尽心、尽职、尽责以的努力完成领导分配的各项工作。这就是爱岗敬业!

细节决定成败，精益求精争创一流业绩。有哲学家说过细节差之毫厘，结果谬之千里，真理和谬论往往只有一步之遥。相信大家都有这样的体验，一个错误的经营决策，会失掉消费市场，失去消费者的捧场，能够使若干年的努力泡汤，这就是细节的重要。看看这天的公司，从做好每一天事和做好每一件事入手，精诚团结、精细管理，各项工作都取得了较好的成绩，经营规模不断扩大，经营效果明显改观，员工收入增长，事实证明细节是成功的关键，事事精细成就百事。如果我们人人都精细，就能成就公司繁荣兴旺的明天。

在我们公司，我们老总带领的一班人，以身垂范、呕心沥血，实行宏观控制、微观搞活的经营管理策略，使我们学到很多知识，使我们中层管理人员变得聪明和成长起来，为公司增添了新的血液与活力。

实现人生价值，永无止境追求自我完善。在平凡的岗位上如何实现人生价值有句广告说得好思想有多远，我们就走多远!，一个人的价值取决于人生的奋斗目标，也是人生进步的动力，我不想过高的理论和奢望，我的价值观很简单，废寝忘食、绞尽脑汁，在自己任职的岗位上做出新的成绩，能让客人宾至如归，能得到经理的一声肯定;付出的努力能得到同事的一声赞许，就足以使我欣喜万分。这就是我在平凡工作岗位上无怨无悔的动力所在，一个人的价值靠追求实现，靠别人评价来衡量。如果我们每个人都在自己平凡的岗位上做出自己的价值，那么就能实现公司的兴旺发达!完美明天靠大家共同创造!

同志们，平凡的我们也许不会有什么轰轰烈烈的大事迹，但是我们都是公司的一员，公司的明天也就是我们的明天，既然投身到这一份事业，就就应不负领导的期望，锲而不舍的干下去，我想，等我们白发苍苍的时候，再回首我们以前共同奋斗的日子，我们会感到无比的自豪、感到无尚的荣光!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇五**

尊敬的业主：

你们好!欢迎你们莅临花好月圆业主联谊会，在此我谨代表曹峰置业全体员工向大家表示最诚挚的谢意!

上海曹峰置业有限公司是一家拥有实力雄厚的开发企业，公司拥有众多精英人才。

公司成立以来，一贯倡导“为居者着想，创优良工程”的经营理念，并以“充分营造最具和谐人性化的人居环境”为不懈的追求目标。因此，公司无论哪里开发项目，都不以追求最大经济利益度为主，而是以追求社会效益、品牌效益为主，高挚人本文化的旗帜，不仅在质量、配套上下功夫，而且吸取先进企业的做法，在环境建设、户型设计、物业管理和智能化建设等方面狠下功夫，赋予普通住宅以丰富的含义。让普通大众花更少的钱住上更符合康居标准的新型住宅。

公司和实华置业发展有限责任公司文化合作开发的长寿新村—号楼盘，建筑面积为.平方米，销售以来火爆不断，目前已基本售完。一九九九和上海申莘房地产公司同合作开发了虹桥航华新村五幢多层内销商品房。现一幢建筑面积.平方米的办公楼也已动工兴建。除锦峰苑万平方米住宅外，内还将开发万平方米贵都新村，松江新城别墅等两个项目。

作为本公司今开发的大项目花好月圆，我们是不遗力地去做好它。花好月圆—锦峰苑座落于莘闵轻轨(在建中)右侧，距莘庄地铁站约公里，在m三段式欧式立面的纯多层住宅中，将中国传统山水园林意境用现代手法予以表现，锦庭花园、亲水广场、景观河道、葱茏植被布满小区。同时，花好月圆不惜诉巨资治理改造数百半的邱泾港，配以小区内的喷泉、水溪、瀑布等丰富水景，将小区营造成名副其实的水景住宅。高达%以上的得房率，充分考虑户型的经济而又科学合理。精心设计有- m十余种房型，在功能性、舒适性、经济性、科学性上达到完美统一。大型会所、智能化系统、完善的物业设施等，充分展示着现代生活的高标准，令你生活更精彩更惬意。

曹峰置业有限公司本着高度的社会责任感，在建设过程中始终注重建筑规划的环境品位，提炼建筑规划的文化内涵与环境品位。使周围环境、人文景观相协调。先后开发的几个楼盘，均体现了城市文化与园林景观相融合的特征。每一个楼盘的推出，由于其非凡的品质和丰富的文化内涵，在消费者中获得了较好的声誉。(后续部分如工程方面的可根据情况调整)

物业管理模式 、

未来任重道远，曹峰置业有限公司还将继续努力，不断拼搏进取，力求为更多上海人创造出更加理想的生活居所。

最后衷心感谢你们对花好月圆的大力理解与支持，祝愿你们在花好月圆的日子里生活愉快、幸福，花好月圆也一如既往地为你们提供最佳的服务!谢谢!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!在这个冬意正浓的日子里，在这个春节即将到来的日子里，我来参加公司租赁顾问的竞聘感到非常的激动。首先对多年来大家对我的关心与帮助表示衷心的感谢，在新春佳节到来之际，祝愿在座的各位及您的家人身体健康、工作顺利、万事如意!我叫，今年xx岁，大专学历。我于x年进入本公司从事房地产销售工作，xx年底通过竞聘当选为销售主管;xx年至今负责新写字楼的租赁工作。

下面，我分三个部分向大家介绍一下本次竞聘情况：

第一部分，竞聘的优势

首先，我具有丰富的工作经验。从工作到现在我已在房地产公司工作了近三年，三年来销售工作使我对房地产的市场行情比较熟悉。同时，我有一年的租赁工作经验，对中关村的区域特征，大厦的各项软硬件设施都非常理解，并熟悉相关的政策法规和大厦的租赁流程及岗位职责。所有这些为我下一步的工作奠定了坚实的基础。

其次，我具有较强的组织协调和管理能力。组织协调和管理能力对一位租赁顾问来说非常重要，一位不懂组织协调和管理的顾问将很难在本职工作上立足，而我善于协调各种关系，能够使各项工作在和谐、有序的氛围中展开并完成。同时，一年的租赁工作的从事使我对组织协调和管理工作有了更为深入的认识，对如何做好这项工作也有自己独特的见解。

再次，我具有较强的团队合作精神。我热爱本职工作，喜欢团结同事一致把工作做好。我深深地懂得相互协调、相互帮助对完成工作的重要性，在实际工作中，我也是这样做的。

第二部分，自身存在的不足

在这里我也要把我自身存在的不足展现给在座的各位，主要就是，我从事管理性工作较少，缺乏管理经验，对管理认识的高度和深度还有待于进一步提高。再就是，我今年刚刚xx岁，在处理棘手问题时候不是很老练，在处理复杂问题时易犯年轻人毛躁的毛病。

但是，请在座的各位放心，在以后的工作中我会刻苦努力，向周围的同事学习，向老同事学习，学习他们好的工作方法和管理经验，并不断向书本学习，向实践学习，争取在最短的时间内提高自己的管理能力。同时，在处理复杂问题时，一定要平心静气、保持

清醒的头脑，先理顺各种关系再采取行动。

第三部分，对岗位的认识

通过一年的租赁工作的开展，我认为租赁顾问决定着租赁工作业绩，关系到公司的发展，租赁顾问的职位不是名誉与权利的象征，而是一种责任，一种为公司为客户做好服务的责任，这项工作不仅要求从业人员具有扎实的专业知识和较强的交际、协调能力，更为重要的是一种把工作当事业的精神状态和认真负责的工作态度。同时，我认为做好公司的租赁工作应做到以下几点：

一是耐心细致的做好服务工作。做好服务是做好本职工作的最基本要求，没要好的服务就没有稳定的客户群体。在以后的工作中，我将认真做好服务工作。在接待客户时，一定要做到微笑;在为客户讲解楼盘情况时，一定要做到耐心、细致;在协助发送、接受邮件时一定要做到及时。

二是提高职业技能，向客户传达准确的信息。作为一名租赁顾问不仅要熟悉租赁知识和国家的各项方针政策，还要熟悉公司的各项租赁政策和公司各租赁楼盘情况，只有提高专业技能才能为客户提高准确的租赁信息，为客户提高好的服务，让客户满意。

三是积极跟踪，力争使每一项业务成功。在做工作时要认真负责，明确职责，紧跟每一项业务，坚决杜绝服务一次不管不问的现象发生。

四是积极做好领导分派的其他的工作，并力争在最短的时间内做好，努力做一名领导放心、客户满意的租赁顾问。

尊敬的各位领导、同事们，以上是我向你们汇报的简要情况。空谈误事，如果承蒙大家的厚爱，让我继续留任这个岗位，我将不遗余力地做好本职工作，以出色的业绩回报大家的厚爱!

谢谢大家!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇七**

很荣幸被评为上个月的优秀员工，感谢大家对我的鼓励，我会继续努力地!太多感谢的话就不多说了，因为来一年多了，我该感谢的实在太多太多，用语言已不足以表达我的心情，我想我更应该做的是用我的行动来表达、来感谢所有我应感谢的。

我经常在说，也总是会很想说的一句话：真的很喜欢跟大家在一块工作，每天我都很开心!开心和成长是给我的，我也希望把我的收获和大家一起分享，把我的快乐分给大家，把我的热情和所学用在工作上，希望更多的客户能被我的热情和我的服务所感染，我会继续努力，不断的充实完善自己。

公司领导及财务部的所有员工对我都非常好，所以我始终都带着感恩的心情去工作。人没有家庭就没有温暖，员工没有公司也没有温暖，人在父母身旁感觉有依靠，同样员工在公司这个大家庭里也感觉有依靠，所以我没有理由不努力工作，没有理由不做一个忠诚公司的员工。

第把企业当着父母、把工作当着子女。企业给了我们饭碗，那企业就是我们的衣食父母，我们就得用成绩感恩回报企业;工作就像我们的子女，我们得用心去呵护和关爱，这样才能把工作做好。

转眼半年又过去了，我们前半年看到了努力地结果，取得了很大进步，相信下半年在领导的带领下我们会走的更快、更好、有更多的超越!现在客服又增加了新的力量，我和客服部会尽我们的最大努力以更热情、更加周到的服务来感染我们的客户，希望得到更多的新老客户的支持和认可，下半年大家一起努力：加油!加油!加油!

月度优秀员工获奖感言发言稿二

在以后的工作当中，我将不辜负领导的期望，更加尽心尽职，努力工作，并不断学习提升自己的工作技能，用实际行动为公司的发展尽自己的绵薄之力。

北京初雪映衬了皇城美景，在这美好时节，自己能被被评为公司月度优秀员工，感到非常的高兴与荣幸。收获的不仅仅是一份荣誉，更是一份来自整个团队的认可。

进入工作至今，我并没有为公司做出了不起的大贡献，也无特别值得炫耀可喜的业绩，只是尽力做好属于自己岗位上的工作。凭着一份对电子商务的热爱和坚守。从好不懂行、摸索碰壁、遍尝营销之种.种，去找寻业务提升之金匙……一路走来，担当公司不同岗位职责，经历与学习了很多，收获也颇丰。更深深的感觉到，每一次优秀员工的评选，都是一名员工在团队成长的最好见证。

每一次换岗，每一次接收新的任务，自己尽力的去完成，不断的总结自己的经验，从经验中学习，向他人请教，尽量让自己的工作完成的比上一次更快更好，尽可能的提高工作效率，与同事相处和睦，合作愉快。虽无大绩，却时有小劳。本月，工作得到了各位同事的认可，我深感无比的荣幸，我想这次优秀员工评优活动也再次向每位员工传达与说明了只要肯干肯专研，只要做好了属于你的那份工作，就会得到团队的认可、认同。因此，我认为，在这里，无论你是脚踏实地的做好了自己的工作，还是对工作流程或程序技术或是服务工作做出了更好的改进或创新，无论你是以认真负责的服务态度让客户一致满意，还是以优秀扎实的综合素质能力成为公司业务骨干，都是优秀的。一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的岗位有多重要，而在于你是否能兢兢业业地工作。能把工作出色地完成，那你就是优秀的;如果你不论负责哪项工作均能够同样做到这样，那你就是最优秀的。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇八**

同志们：

今天，区委、区政府在这里隆重召开全区现代服务业发展大会。本次会议的主题是贯彻落实中央经济工作会议、省市现代服务业大会及市领导干部大会精神，积极构建现代产业体系，推进我区现代服务业集聚区建设，在产业融合中发展壮大现代服务业。

开好今天的大会，我们需要解决三个问题。一是认识问题。我们不能把服务业增加值占gdp比重的高低作为衡量一个地区先进与否的唯一标准，也不能离开第一、二产业的发展谈服务业的发展。二是定位问题。现代服务业是伴随着信息技术和知识经济的发展产生，用现代化的新技术、新业态和新服务方式改造传统服务业，创造需求，引导消费，向社会提供高附加值、高层次、知识型的生产服务和生活服务的服务业。要进一步理清区到底需要发展什么样的现代服务业、扶持哪些重点现代服务业等问题。三是举措问题。抓好现代服务业工作的落实，需要把服务业放到全区整体产业发展阶段、“十二五”规划和城市化加快发展的背景下来考虑与落实。

下面，我就年以来我区现代服务业发展情况和所做的工作作简要总结，并对年以及今后一个时期的相关工作作动员部署。

一、肯定成绩

现代服务业作为推动我区经济转型升级、稳定发展的重要力量之一，年以来呈现出总量扩张、效益提升、布局优化、空间集聚的良好态势，为新一轮跨越式发展奠定了基础。

1.服务业增加值逐年提高。年，我区服务业实现增加值209.4亿元，同比增长15.1%，分别高于同期生产总值和工业增加值增幅6.3和9.7个百分点，服务业增速在全省16强县(市、区)中位列第三;服务业增加值占全区gdp比重达到39.8%，较上年提高3.3个百分点。今年三季度全区服务业增加值完成151.9亿元，同比增长14.9%;服务业增加值占gdp比重约为38.4%。今年前三季度，服务业增加值增长率和服务业占gdp比重增幅均位于市七县(市、区)第一位。

2.服务业贡献率稳定增长。年，全区服务业税收达42.33亿元，占财政总收入的42.32%。其中，除房地产外服务业税收19.97亿元，增长33.86%，占财政总收入的19.96%，同比增加2.05个百分点。今年前三季度，全区实现服务业税收46.8亿元，占财政总收入的比重达到51.9%，除房地产外服务业税收19.2亿元，增长33.7%，比上年同期提高了11.7个百分点，占财政总收入21.3%，比重比上年同期提高了2.8个百分点。

3.产业集聚区建设扎实推进。随着“四基地十一区”三年行动计划的推进实施，服务业集聚区的集聚效应进一步显现。旅游综合体、文创产业基地和商贸综合体建设成效明显;创新基地成功申报了服务外包和电子商务两大国家级试点拓展区;同时，为推进集聚区建设，明确了10个现代服务业先行先试区。其中，农副产品物流中心已被认定为首批省级重点服务业集聚示范区。农副物流中心九大市场运营良好，截止月底，成交量206.5万吨，成交额135.96亿元，正北货运市场税收入库900多万元。港口物流区发展形势良好，10月份港口货物吞吐量总计为220.3万吨，首次超过港运河港区，居港九大港区吞吐量之首。

4.新型服务业态不断涌现。一是传统服务业加快转型升级。一批传统专业市场向规模化、现代化、信息化方向提升发展，拓展了商贸物流业的盈利空间，对经济的贡献度进一步增强。如中国轻纺原料交易城创新商业模式，率先建立“·中国”轻纺原料网上交易市场，将现货交易和期货交易有机结合，经济效益显著提高。二是信息、金融等新兴服务业快速增长，对产业结构的调整作用进一步增强。在阿里巴巴“淘宝城”等重大项目带动下，信息服务业今年前三季度实现增加值9.92亿元，同比增长58.3%，是我区增速最快的服务业行业;金融服务业前三季度实现增加值37.71亿元，同比增长17.2%，成功创建省级金融创新示范区，老板电器、南方泵业境内首发上市，小额贷款公司运营良好，未上市公司股份转让平台筹建工作稳步推进，金融服务业成为我区现代服务业发展的一大亮点。三是文化创意产业助力作用明显。前三季度文化创意产业实现增加值46.45亿元，同比增长26.3%，创意引领产业转型升级的带动作用进一步突显，如“农夫乐园”将文化创意和旅游相结合，打造了一个农耕文化主题公园，为游客呈现耳目一新的旅游创意产品，取得了良好的经济效益，促进了传统旅游业提升。

5.服务业规划布局得到优化。一是立足现状，深入分析我区现代服务业发展面临的问题，着眼“十二五”时期我区现代服务业发展的机遇，研究编制《区“十二五”现代服务业发展规划》，确定了“十二五”期间全区服务业总体定位和发展战略，明确“一核两轴三片”的空间布局;二是对现代旅游、文化产业、现代物流、商贸服务制订了专项实施规划，规划了服务业主要部门发展方向与布局，推动了全区服务业健康、快速、科学发展;三是编制了《区现代服务业集聚区发展规划》，将全区服务业集群发展目标确定为6个重点区、12个特色区，进一步明确了集聚区的发展方向。

二、正视问题

虽然我区发展现代服务业具有良好基础和有利条件，通过前期的努力也取得了一定的成绩，但仍有许多亟待解决的问题和不足无法回避。

1.产业层次有待提升。从服务业行业结构上看，房地产、住宿餐饮、批发销售、交通运输等传统服务业比重过高，信息服务、现代物流、文化创意、金融服务等现代服务业发展尚显滞后。另外，生产性服务业发展明显滞后于消费性服务业，多数服务业领域狭小、品种单调、层次不高。

2.贡献结构有待优化。独特的地理位置，决定了我区房地产业会在一定时期内迎来暴发性增长，房地产业已成为我区拉动服务业增长的主要力量，尤其表现在对税收的贡献上。但这种现状离科学发展现代服务业的要求是有差距的，合理的结构应当表现为各种服务业业态发展均衡，并驾齐驱。因此，无论是从科学发展的角度，还是从降低经济运行风险的角度，服务业的贡献结构亟待优化。

3.发展理念有待厘清。目前，要摒弃以服务业比重论英雄的观念，避免盲目乐观。三大产业在gdp中的比重如何更合理?从年的数据来看，尽管区第三产业占gdp的比重和增速均高于区，但是第三产业增加值的绝对数仍高于我区69.6%。给了我们一个很好的启示，随着工业经济的高速发展，带动了生产性服务业，特别是现代物流、电子商务、金融服务业的迅猛发展。没有工业经济的充分发展，现代服务业发展就会成为无源之水，无本之木。

三、明晰定位

明年是“十二五”规划开局之年，对现代服务业的谋划是否科学、定位是否明晰将直接关系到未来经济社会的长远发展。

1.要把服务业放在产业发展阶段上来谋划。从产业来说，我区正处在农业提升发展、工业转型发展、服务业加快发展的阶段。我们要充分认识到三次产业的发展有其自身的规律，因此，在确立现代服务业发展目标，明确发展定位，制定发展思路的过程中，我们对产业的发展规律要予以尊重。不能用孤立的、片面的眼光来看待现代服务业的发展。无论是理论还是实践，都已经证明工业化是走向现代化不可逾越的阶段。要清醒地认识到我区尚处于工业化发展中期后半阶段，工业化的进程必将促进现代服务业的发展。反之，对现代服务业在当前产业发展阶段的科学合理谋划，也将促进工业化进程的加快。

2.要把服务业放在产业融合中来谋划。在现代服务业发展中，要突出一、二、三产互动、强化产业集群发展的理念，以金融服务、文创产业、现代物流、信息服务、中介服务为重点，大力发展生产性服务业。要积极发挥金融服务业对产业的推动作用，老板电器、南方泵业等企业的上市就是一个很好的示范，企业上市推进了企业规模和能级的提升;要积极发挥文创产业、信息服务业对产业创新的助推作用，七格格“研发设计+委托生产+市场营销”的电子商务模式，整合了传统生产企业资源，创新了商业模式，为我们提供了很好的理念;要积极发挥现代物流对降低企业生产成本，完善城乡功能配套的作用，正北货运市场的物流配送促进了农产品快速有效流通，特别是带动了本区和周边水果连锁业规模化发展，值得借鉴;还要加强科技服务与中介(商务)服务等对生产企业推动创新和管理规范的作用。

3.要把服务业放在城市化加速发展进程中来谋划。目前，已进入城市化推进的关键时期，发展服务业是加快城市化进程的重要实现手段和后续动力，城市化是服务业发展的需求基础，从一定意义上来说，城市化的过程就是服务业不断发展壮大的过程。在城市化的过程中必须积极谋划交通运输、邮电通信、商业、金融等行业的发展，为社会服务提供保障，促进城市功能配套完善和其它各项基础设施建设快速推进。在借鉴其他地方成功经验的同时，的服务业要在一副三组团城市框架构建中，形成自己的发展特色和模式。

4.要把服务业放在“十二五”规划中来谋划。“十二五”期间，是我们可以紧紧抓住并大有作为的战略机遇期，是现代服务业大发展的黄金期。因为今后五年乃至更长时期，中国还处于“五化”加快发展、相互融合的重要阶段。“五化”即城市化、工业化、信息化、市场化、国际化。因此，我们要认真分析认识“十二五”期间将要面临的困难和问题，要在大背景上寻找突破方向，紧抓发展机遇，谋篇布局，完善政策扶持，花大力气发展现代服务业，要让服务业在“十二五”期间有新的亮点，新的增长点。

四、落实举措

年，我区现代服务业发展的总体思路是：围绕构建现代产业体系，积极推进先行先试区建设，重点突出生产性服务业发展，不断扩大新兴服务业规模，优化发展结构，提升发展层次，增强竞争实力，逐步构建与经济社会发展水平相吻合、与现代制造业相配套、与城市化进程相协调、与群众需求相适应，优势明显、特色鲜明、功能完善、繁荣发达的服务业发展体系，努力实现现代服务业发展的新跨越。围绕总体思路，下阶段重点做好以下几方面工作。

1.优化规划布局。一是科学编制好现代服务业“十二五”规划。不仅要立足当前，更要着眼长远，站在战略和全局的高度，以创新的理念、系统的思维，科学有序地编制《区“十二五”现代服务业发展规划》及服务业领域各项发展规划。二是进一步落实和优化现代服务业空间布局。在细化各重点区块功能定位的基础上，重点关注并分析和把握“双铁”建成带来的重大机遇，谋划主要区域道路沿线产业带，强化新城业态规划，以总部经济、金融、信息、科技等高端业态支撑新城发展;根据先进制造业“三区八园”的空间布局，促进生产性服务业集聚，强化二三产融合互动发展;积极研究西部生态环境优势对服务业发展的影响，以休闲旅游，文化创意等产业为重点，带动西部各乡镇产业发展。着力将产业规划布局做优做实，促进全区服务业快速有序发展。

2.完善扶持政策。一是要充分发挥政策的引导作用，让政策发挥最佳效用。对企业的扶持要着重体现在创业和培育发展阶段，政策的完善要针对企业的需要，统筹并用活政策，使政策奖励补助向前端扶持转变，真正地助企业一臂之力。二是要积极扶持新兴服务业态和新的商业模式。对新生事物要高看一眼，加强研究，不能用传统的眼光、简单的方式来进行管理，要先促其发展壮大，而不是限制。如对网店这一新兴业态，有关部门就要创新方法，完善扶持政策。三是要制定出台扶持先行先试区发展的实施意见及认定、考核管理办法，健全集聚区发展的工作推进机制，明确集聚区的建设主体、管理机构和考核部门，建立服务业集聚区动态调整机制，引导资金、土地、人才等生产要素向集聚区倾斜，加快集聚区平台建设。

3.突出工作重点。一是重点发展生产性服务业。着重发展物流、金融、信息服务业，培育发展研发设计、市场营销等新兴服务业。商贸物流业重在通过电子商务提升有形市场与物流园区建设，金融业重在创新区、股权交易、创投参股上试点，总部经济重在依托，着眼上海，以环境和人文优势策划总部经济区块招商。特别要高度重视信息服务业在产业融合中的作用。信息服务业本身既是产业，同时也能为产业发展提供很好的媒介，要充分依托创新基地、省科创园中大量的it企业，使信息服务业成为经济新的增长点。二是突出平台与产业链建设。探索股权交易平台、知识产权交易平台、创投融资平台的研究与建设。在集聚区建设上注重产业链布局，在项目选择上注重产业链对接与延伸，在配套上注重产业链环节间的支持。三是突出商务服务，发展税源经济。加大力发展商务楼宇、商业楼宇、城市综合体、科研楼宇等楼宇经济，瞄准金融、物流、科技、信息、中介服务业等生产性需求的关键环节，提升商务服务功能，为三次产业发展提供智力和管理支持。突出发展税源经济在项目引进、建设、运营的投入与产出中的重要性，将其作为一项重要的参考指标。

4.推进项目建设。一是促进现代服务业发展向“四基地十一区”集聚，重点推进10个先行先试区的建设，分解落实先行先试区目标任务，配套细化相关政策，加快推进先行先试区的创建和成形。二是积极推进以科创产业集聚区、新城、农副产品物流中心、乔司商贸新区、良渚汽车产业服务基地、塘栖水乡风情旅游区项目建设，加快重点现代服务业集聚区发展。三是探索建立服务业项目准入机制，以空间规划布局为基础，以重点产业为导向，以项目准入和选择为手段，在项目研究、前期、论证、选择、资源配置、建设等环节形成决策机制，引导新引进项目向集聚区集聚。四是优化项目推进服务，完善项目推进机制，深化服务业三级协调机制，做好服务业各级重大项目申报，争取各级扶持政策，营造良好服务环境。

5.创新发展模式。一是创新服务业业态和商业模式。大力发展连锁经营、特许经营、物流配送、专卖店、电子商务等现代流通组织形式，推进现代商贸业发展。利用现有商业楼宇，引进电子商务企业，培育发展电子商务城。支持专业市场和中小企业建设好网上交易平台，积极拓展会展、旅游等新功能。二是创新人才培育引进模式。加大人才政策投入，重视服务业各领域领军型创新创业人才的引进，加大信息服务业、科技服务业、文创产业等新兴产业发展急需人才的引进或培养力度，为现代服务业加快发展提供人才保障。

同志们，希望通过本次现代服务业大会，全区上下能对现代服务业发展定位达成共识，形成合力，为在产业融合中发展壮大现代服务业作出新的贡献!

谢谢大家!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇九**

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：

下午好!

20年过去了，20到来了，感谢过去的一年里公司领导干部及公司员工的共同奋斗!值此新年来临之际，我谨代表公司经理办公会向公司公司员工及亲属，向董事会、股东单位所有的领导干部，向所有关心支持公司发展的海内外小伙伴们，致以新年的问候和美好的祝愿!砥砺前行贺新春，高高兴兴迎新年。

回顾去年，我们满怀欣喜，难抑自豪。对于我们公司来说，是疾风骤雨的一年，是惊心动魂的一年，古人云“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不惧逆境，但是我们就怕遇难而退，沧海横流方显英雄本色，超越困难证明我们是一支同德同心、能征善战、出色的队伍。我坚信，今天的逆境必将成为将来更加辉煌成就的根基，我们公司在这种环境下顶风冒雨，怀着一股豪情壮志，披荆斩棘，坚定地迈过了20年。

这里，我怀着一颗感恩的心，衷心的感谢给我们雪中送炭、大力支持的小伙伴们，感谢全体同仁们，是你们的不弃不离，才有企业的今天。

将来我们不管做得有多么强大，我们都不会忘记这一路上相伴的公司员工和新老朋友们!

谢谢大家。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十**

各位领导、各位同仁：

大家好!

很高兴能够和大家一起参加这次市招标办组织的纪念招投标法颁布十周年座谈会，我代表友谊招标代理有限公司谈谈自己的一些感想和建议，若有不当之处，还请各位领导、各位同仁批评指正。

我市工程建设领域贯彻执行招投标法十周年以来，在完善社会主义市场经济体制、转变政府职能，改善投资环境、构建建设领域的反腐保廉预防体系等方面发挥了积极的作用。具体来说在以下几个方面取得了明显的成效：一是社会舆论对招投标工作的监督不断强化，社会各界树立了建设项目必须依法进行招投标的意识，建设单位也不同程度提高了依法进行招投标的自觉性。二是建设项目采用公开招标的比例明显提高，绝大部分招投标工作中能够贯彻公开、公平、公正和诚信的原则，不规范行为和腐败现象得到了一定遏制。三是实行招投标的项目不同程度地节省了建设投资，建设项目通过招投标一般都能节省投资10一15%，个别项目节省投资的幅度更大，从而降低了建设成本，提高了项目的经济效益。四是建设项目通过招标特别是通过公开招标选择的参建单位资质水平普遍较高，实力较强，有利于提高工程建设质量。五是我市的招标代理行业有了很大的发展。我市招标代理机构已从招投标法颁布以前的几家发展到今天的五十几家，每年所承担项目的招标金额近千亿元，为国家和建设单位节约的资金超过百亿元，极大地推动了我市招投标事业的发展，有力地保证了工程建设项目的质量。

近年来，我市通过深化招投标改革，实现了制度创新，推动了有形建筑市场的发展。建设工程实现了集中交易，交易程序日益透明公开。我市建设工程招投标改革和有形建筑市场建设始终走在全省的前列。目前，有形建筑市场已成为我市成交金额最大、影响面最广、社会最关注的一个要素市场。

然而，目前建设领域招投标行业仍存在着许多不尽如人意的地方，这些问题的存在正在阻碍着招投标工作的健康有序发展。我想从以下两个角度来谈谈这些问题：

一、从招标代理机构发展的角度：

1、招投标工作管理比较混乱。依照国办发(20xx)34号文的规定，招投标工作管理体制的职能分工：综合管理部门为发改部门，专业管理按国务院的分工进行，各有关行政主管部门都制定了各自的管理办法以及招标代理机构的资质认定办法，工程建设项目归口建设部门、机电产品国际招标归口商务部门、中央投资项目归口发改部门、政府采购项目归口财政部门，且相互之间存在互不衔接、互为掣肘的现象，造成招标代理机构无所适从。招标代理机构为了能够承揽业务，不得不申请拥有数个部门认可的招标代理资质，而且即使申请了资质，要开展业务还要到相应监管部门备案，市里备了，各个区还要备，招标代理机构为此要付出大量的精力，致使其发展受到了一定的制约。

2、执业环境不容乐观。目前无论是行业主管部门还是社会舆论各界对招标代理机构的执业行为评价都不高，甚至非常不满，诸如“在围标现象中，推波助澜”、“为买卖入围队伍出谋划策”、“招标代理行业没有技术含量”等等，其实大家都心知肚明，代理机构作为受委托方没有那么大的权力也没有那么大胆，执业环境如此，代理机构为了生存，有时候也只能不得已而为之，因此目前有人形容招标代理行业就像是在走钢丝绳，每一步都充满着风险，是高危行业。

为解决上述问题，建议

1、体制创新，突破部门利益，设立招投标市场管委会办公室，也可以就由招投标协会负责。将发改委、建委、财政、交通、水利、商务等七部委的招投标监督执法权委托由该办公室行使，接受国家发改委的指导，赋予其对招投标活动及招标中介机构和从业人员一定的管理监督职能。如授权其对招标代理机构实行统一的资质认定和资质管理，承担对从业人员和招标代理机构的培训任务，统一建设和管理评标专家库，收集各方建议来完善各种制度，解决招标代理机构发展过程中的各种困难等。

2、招标代理机构从自身做起，树立起招标代理行业是提供高技术含量的专业服务的执业形象。招标代理是综合性很强的工作，涉及到的知识面非常广泛，既涉及到各种工程技术类如建筑安装工程、机电设备工程等方面知识，还涉及到工程造价、工程管理、合同法、经济法等工程经济、法律法规等知识，我们要加强内部培训学习，努力钻研与招标业务有关的方方面面的知识，建立起一支具有真才实学的执业队伍。同时严格内部管理制度，严格按照招投标法及省市相关配套规章制度的规定进行执业。坚决抵制违法违规行为。

二、从招标代理行业形象及专业技术角度

1、围标串标行为依然严重;

2、工程结算价经常大幅超过中标价。原因有二：一、建设单位经常压缩造价中介机构编审工程量清单标底的时间，导致工程量清单标底不完善甚至漏洞百出，造成结算时执行困难，二、施工方低中高结，施工过程中用变更和签证来增加造价;

3、采用合格性评审的技术标缺乏针对性，对建设项目的实施意义不大;

4、未体现优质优价原则。

为解决上述问题，建议采取以下措施进一步完善招投标制度，规范招投标活动：

1、推广资格后审，不集中组织答疑，投标人对招标事宜的质疑以不署名的形式在网上提出，招标人应当在网上及时答复，即改以往面对面投标为背靠背投标，从程序上减少围标行为的发生;

2、推广电子评标系统，既减少评标专家人为因素，提高评标效率和质量，还能捕获涉嫌围标串标行为;

3、合同管理和工程造价是项目管理的关键，建设工程造价管理机构应当加强对标底编制的监管，建立制度保证造价咨询机构有充足的时间来编制标底，考虑周全，计算准确的工程量清单标底是控制造价，减少工程施工过程中合同纠纷的重要保证。工程变更是影响工程造价的重要因素，实行招标工程的造价变更备案制度，改工程变更事后审核为事前控制，能够有效遏制不合理的工程变更;

4、提高对技术标的重视，技术标评分细则应体现投标人把握工程技术特点、难点的能力，解决施工技术难点的能力，以及深化或者优化施工图设计的能力。对在技术标中承诺采用经建设行政主管部门认证的新技术的投标人，应适当给予加分。提倡对技术标采用暗标方式;

5、实施优质优价原则。招标人应当在施工和监理招标文件及合同中设置有关履约评价、工程创优的奖励条款。奖励费用作为工程造价的组成部分。深圳目前就是这样实行的：对履约评价为良好及以上等级的，建设单位可给予施工单位工程中标价1%—1.5%的奖励，给予监理单位监理酬金1%—2%的奖励。对履约评价为良好及以上等级，且取得市级工程质量奖项的，建设单位可在履约评价奖励基础上给施工单位追加工程中标价1%—1.5%的奖励，监理单位监理酬金1%—2%的奖励。对本市建设工程获得国家鲁班奖等优质工程奖项的施工总承包单位，可以在颁奖之日起一年内奖励其一项规模相当的工程施工。极大地提高了施工单位的创优积极性。

三、其他相关问题

1、建筑工程和市政工程交易服务费费用太高，建议按交通、水利等专业收费标准调整;

2、低于成本价承接业务，恶性竞争的问题。其实某些公司低于成本价承接业务还是赚钱，除代理合同应收的费用外，同时向中标方收取一定的费用成了某些公司的习惯，扰乱了市场秩序，损害了守法经营者利益。建议实行代理合同备案制度，主管部门检查收费情况，低于标准的要处罚。

这次纪念招标投标法颁布十周年座谈会议再一次吹响了我市招标投标制度改革创新的号角，灿烂的阳光照亮了每一个角落。各位同仁们，让我们携起手来，放心前行。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十一**

同志们：大家好!

虎年的市场是匍匐而行的一年。外部环境不友好，内部环境不配合，我们切身感受到市场的阵阵寒意。面对低迷的需求，我们营销全体工作人员根据公司的战略部署，振奋精神、攻坚克难，以创新举措、在各自岗位上努力工作，为公司做出了突出贡献。成绩的取得，充分展示了我们营销处团结务实、勇于拼搏的优良作风。

一年之计在于春，虎年春天阔步走来，20\_\_营销工作大潮已经起势。营销处肩负着为公司赢得良好开局的重任，20\_\_年营销工作注定要闯关夺隘、攻坚克难。责任重大，时不我待，面对公司转型升级的蓝图和不期而至的挑战，以什么样的精神状态，才能推动营销，克服困难，跨越艰险? 现如今，我们营销处人员在工作时存在着不足：在工作态度上，有的上班时玩手机、电脑、看电影、上网购物;有的跟客户称兄道、甚至跟客户玩到第二天;有的漠视顾客、高高在上，发票过期了也不知道;有服务意识不强、得过且过;在工作纪律上，有的上班迟到;有的擅自离岗或脱岗;有的公车私用;有的拿客户的土特产;有暗示客户请吃喝;有的明里暗里拿客户的回扣;有的先到ktv,然后叫客户来结账;有的在麻将桌上一个电话，客户就订了几个豪华包厢;有的滥用公权、以权谋私、侵害顾客利益。

魔鬼隐藏于细节。同志们，“庸、懒、散”，缺乏干事创业的激-情，得过且过、业绩平庸，善于逢缘。不动脑筋，不学习，不创新，工作敷衍塞责。科长与科员之间不能团结共

事、和-谐共事，互相拆台，缺乏凝聚力和向心力。

“奢、私、贪”，讲排场、比阔气，比吃比穿，重享乐，花钱大手大脚，奢侈浪费严重。以权谋私、假公济私，不作为、乱作为，“吃拿卡要”，不给好处不办事，给了好处乱办事。

“蛮、横、硬”，一身江湖习气，工作作风浮躁，方法简单，遇事缺乏周全考虑，遇急就用“蛮办法”。服务意识淡薄，门难进、脸难看、事难办，对客户态度生硬，工作中时常有抱怨情绪，嫌营销工作太苦、太累，不注意自己的言行举止，工作眼高手低，高高在上，存在典型的衙门作风和官僚作风。

虽然上述问题存在于少数科员身上，但严重影响营销处整体发展。羊毛出在羊身上，不要拿公司的利益严重损害公司形象。

工作态度决定选择!态度决定思路!态度决定命运!态度决定一切!

民间流传一则轶闻，明朝皇帝朱元璋有一次对几位大臣进行警示教育：若老老实实地当官，守着自己的俸禄过日子，就像守着“一口井”，井水虽不满溢，但可天天汲取;反之，就有被撤职、砍头的危险。

古往今来，一笔简单的“井水账”，有的人算得清清楚楚，诸如守着青菜过一生，终年不知肉味，死后百姓皆巷哭罢市的清朝名臣于成龙;用20余年“雪松精神”种植一片绿荫，当官一场手空空的“草鞋书记”杨善洲。有的人算得糊糊涂涂，诸如战功显赫、政绩斐然，却因一时贪念而畏罪自杀的西汉宰相李蔡;今天那些身居高位却贪欲膨胀，被“贪

泉”拉下马的“老虎”。

春秋时期鲁国宰相公仪休很懂得“井水”的哲理，他非常喜欢吃鲤鱼，有人就送鲤鱼给他，他拒而不收。其弟-子问原因，公仪休说：如果我收了人家的鱼，会被免去宰相之职，那我还能再吃得到鱼吗?我现在做宰相，买得起鱼，自己可以买鱼来吃。面对物质与信念的激烈碰撞，营销处的每一位作人员都要守好自己的那口“井”，喝清白水，做清白人，干清白事。

耐得住寂寞、经得住诱-惑、守得住清贫，才能稳得住心神。很多东西，明明是自己所喜所需所好，但为了干好工作、成就事业，就须克制、隐忍。这未尝不是一种痛苦，但恰恰是这种忍的功夫，使我们自觉翦除私心杂念，不断堵塞与事业相悖的岔路。

在工作面前，态度决定一切。没有不重要的工作，只有不遵守工作纪律的人。不同的态度，成就不同的人生，守什么样的纪律就会产生什么样的行为，从而决定不同的结果。

我以上所讲的对事不对人，希望各位不要对号入座，也希望各位有则改之，无则加勉。如有再犯，我一定出重拳、下猛药，狠心地坚持“老虎”、“苍蝇”一起打，使纪律真正成为带电的高压线。最后，衷心地希望在座的各位端正工作态度，模范地执行公司廉洁自律的各项制度和规定，挺腰做人，一清如水、一身正气，真正做到既勤政又履职，既干事又干净。公生明，廉生威。我希望普通科员眼睛盯住科长，科长的眼睛盯住领导，全力打造一支清正廉洁、风清气正的营销队伍。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十二**

具体到规划开发、运营、规划阶段之后，进入到项目层面的考量。我们对于定位有一个框架，主要是三个方面：一是从发展背景来看，包括项目所处的区域性，放大了说是一个项目所在的城市能级，往小了说是区域产业特征、区域人口规划、区域特征等等，总之要抓住项目在区域中的核心属性和核心价值亮点，从而为项目的发展元素确定基础。二是各类现状机遇，只有充分了解市场的发展历程、发展规律后，才能对市场机遇做出合理的预判，唯有充分地了解市场的竞争状况，才能制定相应的竞争策略。三是需求特征。对产品的终端用户特征进行前期的预判，如果是复杂性的零售商功能，这部分通常要对消费者和商家都去做工作。在三个研究的基础上，我们可以初步明确项目的一个核心属性、形象定位、市场定位，以及业态组合等等，同时通过同类成功案例的研究，确定项目的发展逻辑，包括功能元素、发展阶段、招商策略、融资策略等等。

企业融资层面的战略定位结合项目层面的定位思考，我们相信可以获得一些精准定位。在这个过程当中，有不少是容易忽视的雷区，我们也根据不同的项目提出了一些意见。

在一个定位中是贯穿始终的问题，在一个项目的基础研究中，项目发展规律、市场研究中都需要考虑机遇时间点的问题，包括城市经济、区域交通等环境因素的变化，都会给项目带来很多的影响。在市场状况下，产品定位是否符合市场变化的趋势，以及发展规律，还需要多少时间?这都是需要我们研究的问题。

比如，现在很多一线开发商由于开发成本的问题进入到二、三线城市开发城市综合体，甚至进入到一些县域城市，也产生了县域经济的名词。城市发展都有一定规律，任何新建城市、商业中心的形成，不可能是一朝一夕能够实现的，不仅与人口消费能级、人口消费结构因素相关，还和政策导向、交通配套等都相关，市场发展到什么程度才能有效积累到高端消费需求?这些都决定了入市的时机。如果可能的话，在拿地之前就先进行定位研究，了解发展背景和市场情况之后，再开发项目，我们认为这样做会更好。

如果已经拿了地，定位、研究之后，如果机遇时点还有若干年。比如，地铁开通、商业氛围形成等等，面对这些成功关键点，我们就要采取曲线策略了。

比如，正大(谐音)广场，当时要通过班车来拉动周边的居民，通过大超市来吸引人流。可是，经过十年的时间，陆家嘴商务氛围形成以后，高质量消费人群基础形成以后，零售比重加大，租金结构得到了优化。

所以，对项目入市时机的判断是非常重要的。

还有核心人群定位的问题，城市综合体好象目前趋向于大而全的姿态，在很多购物中心的开发上有大跃进的现象。在这些大的购物中心中，消费者在哪儿可能都是问题。首先，我们认为要明确根本定位，这样才能进入到后期。

举几个例子，华润，根据不同的区位和差异化的城市综合体品牌，建立了万象城品牌、五彩城品牌等等，这是开发商的例子。

从主题的例子可以看罗马(谐音)百货，主要是高水平收入，追求有独特自我表现的年轻群体，这些年轻人年轻、个性、时尚，这些都是关键词。

还有k11购物艺术馆等案例，通过这些案例可以看到未来业态是通过融合、文化体验作为亮点，能够带动一些商铺的销售。刚刚，简单谈了几点定位中的关键问题，当然精确的前提定位从企业层面的战略思考，到项目开发运营的执行思考，这当中还有很多容易踏错的陷井，而且定位并不是单纯出现在前期，而是贯穿于整个后续过程中，做一个好的商业项目需要不断地调整和优化商业定位，商业地产今后几年的风起云涌是可以预期的，面对隐隐出现的泡沫现象，开发商唯有练好内功，才能永远屹立不倒。开发项目看似纸上谈兵，但必须做好精准定位，才能面对未来的挑战，定位是成功的第一步，也是必须要走好的一步。

谢谢大家!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十三**

各位领导、各位师傅、各位同仁：大家好!

我是城区客服部。我演讲的题目是“客户在我心中”。

长假基本没有休息，奔波于大街小巷，忙碌于各个客户门店。我服务，我奉献，我快乐!因为我看见了消费者愉悦的表情，看见了零售户点钞票的笑容;因为我为祖国六十华诞也献上了一份绵薄的礼物!

我是一个客服新兵，在将近一年的时间里，每当夜深人静，我翻开工作笔记本的时候，回想起与客户交流情景的时候，兴奋之情油然而生。我深深地感到，客户在我心中，是多么的充实和快乐!

公司是树，客户是根，服务是本。客户成功了，公司才能成功，宜春烟草的品牌形象才能树立起来。客户经理传递的不仅仅是卷烟，更是对客户的关心。“以客户为中心”的宗旨，我们要时刻牢记!

客户在我心中，就是要坚持“以人为本”，把客户当作自己的朋友，做到人性化服务。不仅仅是多一点微笑，多一点热情，不仅仅是宣传政策和法规，还要倾听他们的诉说，想客户所想，急客户所急。在日常拜访过程中，积极地了解客户情况，包括他们的个人志趣、爱好、重要纪念日等等，以便更好地与零售户沟通，并及时送上节日喜庆的祝福。零售户有困难时，我们可以量力为客户解决。

客户在我心中，就要做到即是全过程的又体现差异化的周到服务。细致的调查研究是基本功，是优质服务的重要基础。客户的零售业态、经营规模、库存情况、需求数量以及守法状况等等，我们都要尽可能地了解，做到分类服务，增强服务的针对性和有效性，包括为客户提供商情信息，协助他们拟定销售计划，理清库存，引导他们转变经营理念，调整品牌结构，努力为他们提供更多的，可供选择的货源，帮助他们提高经济效益。

客户在我心中，就要加强历练，刻苦学习，虚心拜师，努力提高服务本领。从订货服务、货源信息提供到投诉咨询、新户培训，从网络技术的熟练到同客户沟通的艺术，从售前服务、售中服务到售后服务，从营销学到心理学等等，是一个系统工程。我作为一个新兵，全面提高自身素质任重而道远。

回顾近一年来的历程，从陌生、担忧到热爱和逐步入门，每一步都离不开领导和同事们的关心、培养和耐心指教，客户在我心中，领导和同事们也在我心中!

客户在我心中，是责任、是效率!我将不懈努力，做到爱岗敬业，吃苦耐劳，遵纪守法，争做一名合格的客户经理!

谢谢大家!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十四**

各位领导，各位来宾,女士们，先生们： 你们好!

龙狮歌盛世，鼓乐奏华章。值此20xx年辞旧迎新之际，我们在这里隆重举行“崇尚华府”开工典礼，在次我谨代表湖北绥安房地产开发有限责任公司全体员工向在百忙中前来参加开工典礼的各位领导、各位嘉宾、社会各界朋友表示热烈的欢迎和诚挚的感谢!

“绥安〃崇尚华府”项目自今年8月与崇阳县国土局正式签订《国有建设用地使用权出让合同》以来，在崇阳县政府的大力支持下，在天城镇镇政府、崇阳县公安局、城建局、国土局、发改局等相关职能部门的积极配合下，在社会各界朋友的帮助下，通过项目论证、规划设计和前期入场等各项前期工作，今天奠基开工了!在此，我对县政府领导、各职能部门、社会各界朋友为我项目开工所付出的辛勤劳动表示衷心的感谢和诚挚的敬意!

湖北绥安房地产开发有限责任公司是一家具备国家二级开发资质、aa资信等级的房地产开发企业，一直以来致力于三、四线城市的房地产开发，积累了三、四线城市房地产开发的丰富经验，积聚了一批专业的房地产开发人才，我们先后开发的“孔雀苑”、“丽水鑫城”等项目都取得了良好的社会效益、环境效益和经济效益，赢得了社会各界的广泛赞誉。公司历年被湖北省工商局、武汉市工商局、黄冈市工商局授予“守合同重信用企业”、“客户信得过企业”等称号，多次被评为“纳税先进企业”。

“崇尚华府”项目坐落于崇阳县美丽的天城镇，占地130余亩，总开发建筑面积20万平方米，分三期四年开发，总投资近5.2亿元人民币，可创税收近6千万元，可提供就业岗位近5千个，可扩大城市固定资产投资近4.5亿元，是一个汇集休闲、教育、商业、居住为一体的国际级人文公园社区。

“崇尚华府”从规划设计、工程材料采购到施工团队选拔，每个环节都将严格控制、周密部署，将以精湛的工艺为崇阳人民打造一座涵盖多层、小高层、高层等多重物业形态的容量城邦。

今日“崇尚华府”的奠基仅仅是一小步，我相信，有崇阳县政府各级领导对“崇尚华府”项目开发及建设的高度重视，有各界人士的关心和支持，有工程建设各方的共同努力，有广大工程建设者的辛勤劳动,“崇尚华府“项目一定会成为崇阳县商品住房的示范工程、精品工程。

在此，我代表我公司全体员工向崇阳县政府郑重承诺：我们绥安人将不辜负各级领导的重托与厚望，我们将始终贯彻“诚信为本，合法经营，依法纳税”经营思路为崇阳县的城市建设添砖加瓦，为崇阳县的社会和经济发展奉献一份绵薄之力。

我代表我公司全体员工向即将成为“崇尚华府”项目的业主郑重承诺：我们有能力、有把握、有信心，把好质量关，严格监督。把“崇尚华府”倾心打造成一个环境优美、质量优良、品位高雅的示范小区，让每一位业主成为“崇尚华府“真正的主人!

在我公司的发展过程中得到了各金融单位及相关协作单位的大力支持，在此，我对多年来支持、信任我们的各合作单位表示衷心的感谢并热烈欢迎你们参与到“崇尚华府”项目的建设中来，借此机会我向各协作单位郑重承诺：我们将以“合作共赢”为基础，“诚实守信”为根本，“优质高效”为前提，为大家提供一个广阔发展的平台，为我公司和各协作单位的美好未来携手共进!

“律回春晖渐，万象始更新”，我们即将迎来充满希望的20xx年，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想。20xx年是我国的传统猪年，也注定是崇阳县社会、经济、民生大步跨越的一年。在这新年来领之际，我祝愿崇阳县明天更美好!也祝愿“崇尚华府”再创佳绩，共创绥安新辉煌!最后祝愿各位领导、各位来宾、社会各界朋友新年快乐、万事如意、合家欢乐! 谢谢大家!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十五**

各位领导、各位来宾、同志们、朋友们：

在这春暖花开、春意盎然的季节。今天，我们在这里隆重举行永安家园开工庆典，这是我县加快旧城区改造步伐、经营城镇、提高城镇品位的具体体现。在此，我代表、县政府向朝阳永安房地产开发公司和建设者们致以最热烈的祝贺。

永安家园的开发建设，为城区建设增添了一处靓点工程，同时又将在镇内形成一处居住条件优越、功能完善的住宅小区，它的建设必将进一步改善城区面貌，对全面推动城区房地产业的发展起到积极作用。

去年，我县不断加大了旧城区改造力度，共实施了13项工程。其中，新惠路开发建设是旧城区改造中的一项重要内容。朝阳永安房地产开发公司审时度势，抢抓机遇，凭借较强的经济实力和丰富的房地产开发经验，通过竞标，取得了新化路的开发建设权。在新惠城区，随着永安家园等开发项目的开工建设，不仅刺激居民的购房消费需求，能够带动建筑业、建材业、装璜业、商业的发展，而且能够扩大就业，增加税收。将全面提升新惠城区的建设水平，促进城镇经济全面发展。

房地产业是城镇经济中的新兴支柱产业，房地产开发支撑城镇发展。我县的房地产业刚刚兴起，全县有10亿多元的居民储蓄存款，居民潜在的购买力非常强。随着我县推进城镇化步伐的不断加快，新惠镇作为全县政治、经济、文化、科技与信息中心，新惠镇的建设水平将不断提高，聚集作用将进一步增强，可以说新惠城区的开发建设潜力巨大，商机无限。现在一批有远见的开发商纷纷来新惠小城投资兴业，作为我们来讲，要为来敖汉创业的企业创造最优良的发展环境，自觉创造亲商、重商的氛围，搞好服务，多方帮助，切实解决他们所存在的困难，使外来的开发建设者们安心我县的小城镇建设。各位投资者也要抓住机遇，以人为本，诚信经营，有序竞争，不仅要经营好自己的商品，更要经营好自己的信誉，用全新的开发建设理念，不断创新思维，致力于推动新惠城区建设，共同把新惠镇建设成为富有特色、富有品位、设施配套、功能完善的新兴小城市。

希望朝阳永安房地产开发公司继续发挥自身优势，坚持高起点、高标准、高质量、高品位的原则开发建设永安家园，严把工程质量关，加快施工进度，确保今年完成全部建设任务，把永安家园建设成为建筑质量优良、配套设施完善、入住者满意的高品质住宅及商业小区，成为新惠镇内房地产开发中的示范工程，为我县房地产业的发展起到先锋模范作用。

最后，祝朝阳永安房地产开发公司事业兴旺，通过在我县的开发建设，使企业再上新台阶，再创新业绩。祝各位来宾、各位领导身体健康，工作顺利!

谢谢大家!

【房地产公司发言稿】范文三

尊敬的、市政协副主席，尊敬的董事长，各位领导，各位来宾，同志们：

在这草长莺飞的早春三月，花园住宅小区正式开工了。这是xx县经济社会发展中的一大盛事。在此，我代表、县人大、县政府、县政协，向项目的开工表示热烈的祝贺!向出席开工典礼的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎!

花园项目是xx县、县政府确定的重点建设项目，是我县今年城市建设的一个亮点工程。该项目由xx房地产开发有限公司投资兴建，总建筑面积25万平方米。项目位于建设中的行政中心附近、县城黄金地段，距xx县商业中心和五里牌汽车总站均不到十分钟的车程，周边设施配套完善，升值潜力较大，是居家兴业的宝地。项目的开工建设，对进一步优化我县人居环境，提升城市品位，带动全县房地产业发展，加速我县城镇化进程，必将起到积极的作用。

项目开工后，我们将一如既往地以最大的热情、最诚挚的态度、最周到的服务，全力支持项目建设，切实帮助解决项目建设中出现的矛盾和问题，为项目的顺利实施创造良好的环境。同时，我们也希望xx房地产开发公司和施工单位，以“建百姓房、建百年房”为宗旨，严格按照合同办事，以一流的施工质量、最快的施工速度、最文明的施工形象，将这一项目建设成我县的优质工程。

最后，预祝花园项目建设圆满成功!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好!

很荣幸被评为我司20某某年度优秀员工，在此我向各位领导和所有的同事表示衷心的感谢，感谢大家一直以来对我的关心和帮助，谢谢大家。

20某某年是我们某某改革创新的一年，也是喜获丰收的一年。这一年我司某某某某的成功运营，这不仅是我司改革创新的体现，更是我司品牌形象的创立。这使得我司在同行业中的地位得到极大的提升，这也让我们某某某感到无比的骄傲和自豪。我们相信，在我司各级领导的带领下，在我们前提员工的共同努力下，我们将会创造出更加美好的未来!

20某某年我们将继续秉承专业、细致、服务的理念，努力工作，奋勇拼搏，为我们的每一位客户带去我们专业、细致、贴心的服务，为我们某某的发展贡献我们的力量。

最后，值此新春佳节到来之际，向公司各级领导和同事们拜年，祝大家新春愉快，阖家欢乐，工作顺心;祝愿我们的公司事业蒸蒸日上，蓬勃发展。

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十七**

公司领导、各位来自一线的指挥官和奋斗在一线的同事：

大家新年好!

今天在座的，都是服装界的资深人士和终端管理的营销精英，借这次公司的年度营销会议，在这里和大家探讨一下关于公司终端管理的一些个人看法。 大家都知道，终端是品牌服装企业赖以生存和发展的根本。

公司所做的一切工作，从设计、采购、生产到企划、财务、人事管理等，这所有的一切，最终都是为了更好地在终端实现销售，实现利润的获龋 如果终端营运不够专业或不够规范，这一切的付出都将白费。

所以终端管理的优劣，将决定企业的生存和发展，决定企业能否获得稳定的经营基础和持续发展的动力。

但公司目前的终端状况却不容乐观：

一、终端状况简析

1、以下是对公司店铺营运管理现状的简单素描：(用幻灯片投放店铺不规范现象的照片)

1) 服务：基本接待不规范，细节服务空白

2) 陈列：卖场不够整齐、有序，陈列不生动

3) 展示：橱窗/模特/正挂/流水台/pop/dm等应用较差)

4) 推广：促销手段单一，打折严重，缺少品牌价值和文化的展现

5) 形象：灯光、货架等店铺整体风格缺少系统规划

6) 店员：工作积极性不高，销售欲望不强

7) 技能：缺少专业知识和导购基本技能

8) 管理：店长控店能力、流程执行、制度落实差

9) 架构：没有专职的零售督导指导跟进店铺经营

10) 培训：直接有效的店铺员工培训基本空白

还有很多其它方面，这里就不一一列举了

这样的状况，等于只发挥了店铺的商品传递的功能，在很大程度上只能算是服装超市。

在日益讲究购物环境、服务品质和引导性消费的服装零售业、在大部份竞争对手都在进行精细化管理和优质服务的今天，这样的店铺管理状况，将很难在行业里继续立足下去。(用幻灯片投放规范的店铺照片作对比，显示差距，引发思考)

所以，年将是一个严峻的终端营运管理年!

2、以下是店铺员工专业素质的情况：(幻灯片投放)

——绝大部分店员不懂商品的fab，对产品卖点不能顺畅解说; ——很多人缺少对顾客分析研判的概念;

——商品管理也几乎停留在卖什么补什么的层次;

——淡场时大都傻站着，最多理理货做做账，不懂销售演练或开展销售游戏;

——几乎所有的终端都没有建立店铺自用的详细的顾客管理档案; ——很少召开店铺例会，也不懂开展实效的店铺会议;

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十八**

各位听众：

你们好，很高兴能获得这样一个机会在那里进行一次以“创新与发展”为主题的演讲。我演讲的题目是《企业的创新和可持续发展》。

创新和可持续发展是近几年咱们国家提的频率的词汇之一，由于我的人生规划是在商业领域有所发展，并且我期望有一天自己能够成为伍妹电子书店的首席执行官。所以这天我就浅谈一下关于企业创新和可持续发展的我个人的一点看法。

在这天这个高度竞争的世界，全球化的趋势导致竞争局面不断扩张的状况下，我们的企业处于一个需要不断满足顾客需求的时代。因为顾客的需求越来越细越来越多，我们不得不永不停息的搜寻的产品和服务来满足顾客多元化的需求。只有抓住了客户我们的企业才能更好的生存，顾客是企业的生命之源。但是我们怎样才能不断地满足客户呢也许答案有成千上万种，但创新是一切答案的根本。此刻“创新或死

亡”成了很多产业部门的格言，尽管世界对创新的兴趣如此的高涨，尽管这几年新的产品新的服务层出不穷的在市场涌现，但人们是否真的理解创新呢很多人对创新的认识存在着一个缺失，他们很可能在潜意识里把创新与发明混为一谈。创业家迪恩.卡曼说：真正的创新是让人们做他们从来没有想过的事情。进一步说人们买的不是发明和技术，而是能够解决问题的创新和办法。因此即使你的产品再好你的服务策划方案再多么完美，如果顾客认为那不是解决他们问题的好方法，那么这个创新就失去了存在的好处。的畅销书《基业长青》里两位作者对世界上以创新著称，长盛不衰的企业像3m公司惠普公司强生公司作了详细调查，发现这些企业“并不是透过详尽的战略计划，而是透过尝试、错误和机会，准确地说就是意外来作出方案。”创新很多时候需要资金，创新也意味着冒风险，而企业家要抓住的是风险中透漏出的成功机会。创新与供应无关，而是与需求有关。明白了这一点我们创新就不再那么盲目，成功的概率也就增大了。

创新是企业可持续发展的核心。这是国内许多专业人士的看法。现实中有许多活生生的例子。为什么google能在短短几年内就得到飞速的迅猛发展为什么微软总裁李开复要跳槽去google就职创新!这家公司以疯狂的产品创新速度迅速树立起google这个品牌。google公司的弹性工作制度为创新带给了良好的环境。创新使google实现了跨越式可持续发展。我记得三年前中国的腾讯网盈利模式还比较老套，我玩qq的时候感觉满足不了我的需求，从此三年来再也没有上过腾讯qq，三年后的这天我读了大学，因交际需要再次登陆qq，腾讯公司产业模式的变化神速完全出乎我的意料。我花了一段时间才适应并满意地理解腾讯带给我的优质的多元化服务。我想创新是腾讯利润年年稳步上升的重要原因，更重要的是他们在源源不断的利用新技术新手段满足客户的需求，巩固着老客户，不断开拓着新的客源我们天天讲要创新，但不能盲目的创新，我们要找到创新和可持续发展之间缔结的纽带，那就是需求。这是一个目标市场不断细分的年代，企业要抓住目标市场要细分目标市场，理解需求深度挖掘需求，然后满足需求。而满足需求的方式是创新。没有任何一个行业是长期静止不变的，更不用说我们取悦客户的方式了，一旦没有了创新我们只有被顾客抛弃，可持

续发展也就成了一纸空话。只有创新才能跟上顾客不断翻新的需求，只有满足了顾客需求的企业才能更好的可持续发展。

先前在某本书上看到过“破坏性技术”这个词，各行业时不时地总会有那么一项新的技术创造出来垫x整个企业界，这项创新是如此的强大乃至它能够引起一场巨大的商业变革，改变某些产业的面貌，最终有些新的企业产生，又有另一些既有的企业消亡。譬如摄像头的发明创

新，譬如ipod播放器的热销，譬如模板技术的开发成功。

如果我们想使一个企业成功，获得可观的利润，那么我们就务必在创新上不仅仅关注其播种、成长，更要重视收获结果。只有搞出来的创新能够解决顾客的问题，真正与市场需求相结合，实现商业化运作，才能更好的实现企业可持续发展。

由于准备匆忙，有些地方可能还存在的失误，敬请各位老师批评、指正。我的演讲完毕，谢谢!

**公司销售获奖感言发言稿简短 公司销售获奖感言简短篇十九**

同志们：

会前，区委、区政府做了充分的调研和准体制、领导机构及有关运行机制都作出了相应调整和创新，并且制定了加快 现代服务业发展的三年行动计划。刚才，大会表彰了省烟草公司 分公司等10家全区服务业发展的先进单位，三位同志作了很好的表态发言。下面，代表区委、区政府就做好 现代服务业发展工作强调六个方面的要求：

一、加快发展现代服务业，需要我们认识再深化

现代服务业是相对于传统服务业而言，适应现代人和现代城市发展的需求，而产生和发展起来的具有高技术含量和高文化含量的服务业。现代服务业是城市现代化的重要产业基础和都市服务功能的重要载体。现代服务业具有“两新四高”的时代特征。“两新”就是新服务领域和新服务模式。现代服务业适应现代城市和现代产业的发展需求，突破了消费性服务业的领域，形成了新的生产性服务业、智力知识型服务业和公共服务业的新领域。现代服务业通过服务功能换代和服务模式创新，而产生新的服务业态。“四高”就是高文化品位和技术含量、高增值服务、高素质和智力的人力资源结构、高感情体验和精神享受的消费服务质量。关于现代服务业的分类有许多种表述，如分为伴随工业化的展开而加速发展的补充性服务业和工业化后期大规模发展的新兴服务业;又如分为从传统服务业改造提升和衍生而来的服务业形态和直接因信息化的发展而产生的新兴服务业形态。就我们 而言，、市政府提出打造长三角现代服务业中心，就是要重点推进旅游产业、文化创意产业、商贸物流业、金融服务业、信息服务业、房地产业、中介服务业、社区服务业等八大重点领域。

作为第三产业中高增长性和最具潜力的产业，现代服务业的加快发展，对经济增长、结构调整具有重要意义。发展现代服务业是产业提升的新引擎。现代服务业发展是经济社会发展达到新阶段后的大趋势，是转变经济发展方式的重要抓手。加快发展现代服务业，有助于继续发挥我区比较优势，形成新的产业集群优势，有助于承接国际产业结构调整机遇，为长远发展开辟新的途径，将对三次产业发展有重要的促进作用。我们要站在加快推进我区城市化工业化两轮驱动，建设最适宜居住的“品质之城、美丽之洲”的战略高度，充分发挥现代服务业的支撑作用，进一步扩大现代服务业规模，尽快使现代服务业成为我区的主导产业。发展现代服务业是区域竞争的原动力。现代服务业发展是区域竞争力的重要标志，是城市功能的核心。我区工业化发展已有相当基础，区域经济将逐步从工业经济向服务经济转型。作为 大都市的一个新区，我们必须围绕、市政府“两轮驱动”、“接轨大上海、融入长三角、打造增长极、提高首位度”的要求，实施城市化带动战略，加快现代服务业发展速度，全面增强核心竞争能力，不断提升我区在 “一城七中心”中的地位，增强我区的资源集聚、辐射和配置能力，从而形成新的后发优势。发展现代服务业是科学发展的助推器。党的xx大报告已明确指出，要坚持走中国特色新型工业化道路，坚持扩大国内需求特别是消费需求的方针，促进经济增长由主要依靠投资、出口拉动向依靠消费、投资、出口协调拉动转变，由主要依靠第二产业带动向依靠第一、第二、第三产业协同带动转变，由主要依靠增加物质资源消耗向主要依靠科技进步、劳动者素质提高、管理创新转变。我区人均gdp已经跨越3000—6000美元的经济结构加速发展时期，土地、原材料、能源等资源约束和节能减排的环境压力不断加大，出口大宗轻工产品遭遇贸易壁垒和摩擦越来越多、附加值越来越低。发展现代服务业作为自主创新的催化剂，节能减排的生力军，在我区产业结构调整和经济发展方式转变中有着极其重要的战略地位。总之，现代服务业是我区必须全力拓展的“新蓝海”，是我区在新一轮区域竞争中扬长避短的“撒手锏”。我们要把发展现代服务业放在十分突出的位置，作为实现又好又快发展的战略选择，进一步发挥现代服务业在推动结构调整、产能升级、做大做优做强中的重要作用。

二、加快发展现代服务业，需要我们优势再审视

我们都会说 是文明之光的发祥地，都会说 三面拱卫 主城，是“鱼米之乡、丝绸之府、花果之地、文化之邦”等等。但这些都是自然禀赋的优势，或是先人传下来的优势。如何把现有优势转化为进一步发展的胜势，需要我们重新审视，深入思考。一是区位独特，还需捷足先登。 地处杭嘉湖平原南端、上海经济区腹地，位于著名的黄金旅游线华东(沪苏杭徽)黄金旅游线的中部，依赖较为发达的铁路、公路、航空、水运综合立体交通网建设，与长江三角洲大中城市一体化融合发展的水平正在提高，区域合作领域不断扩大。同时，随着 市城市化进程加快，建成区规模和人口规模扩大，特别是城区轨道交通和文一路延伸段、文二路、古墩路、杭浦高速、杭徽高速、申嘉湖杭高速、运河二通道的规划建设，主城区服务业溢出效应加大， 的消费市场和服务半径进一步拓展。但是，当今社会发展，一日千里，时空急剧缩小，自然的区位优势很快会被弱化。各地都在各显神通、绞尽脑汁，争相发展现代服务业。如果我们不能及时地将现有的区位优势转化为发展优势，就会坐失良机，就会错失现代服务业的发展机遇。二是资源丰厚，还需借梯登高。 有实证中国5000年文明史的良渚遗址，实证 、 5000年建城史的“中华第一城”，在人类文明史上具有唯一性和特别的重要性。 还有径山、超山、塘栖古镇、运河、西溪湿地、南湖、东明山、三白潭等具有较高的旅游开发潜力的资源，也有良渚文化、运河文化、禅茶文化三大积淀深厚的历史文化，以及滚灯、龙舟等一大批非物质文化遗产。 生态环境优越，地貌呈山地丘陵与水网平原交接型，富有建设田园城市的天然禀赋。这些都是发展旅游、商住、创意产业的极优条件和潜力所在。 有四通八达的交通设施、港口资源，这是发展现代物流、商贸业的重要依托和基础所在。如果我们不借助外力，仅靠自身的积累式发展，只能小打小闹、档次不高，甚至可能糟蹋资源。我们要进一步加大这方面的招商引资力度，以大项目带动大开发，以大开发促进现代服务业的超常规发展。三是基础良好，还需乘势而上。近年来，我区抓住产业结构调整的良好机遇，将五年倍增三产作为“再造工程”的重要组成部分，现代服务业发展态势日趋见好，初步显现出阶段性成果。 年，全区第三产业增加值达到142.11亿元，占gdp的33.8%。实现旅游总收入33.12亿元，商贸服务实现增加值30.51亿元，文化创意、软件与信息服务、中介服务、社区服务等其他服务业发展势头良好。限额以上三产项目实现总投资达117亿元，占全区总投资的60.7%。西溪湿地三期、南湖休闲度假项目进展顺利，农副产品物流中心即将开园，运河作业区、宏丰家居、亿丰家居、谛都科技城等在建项目也在抓紧施工中。特别是阿里巴巴“淘宝城”项目的落户，进一步坚定了我区发展现代服务业的信心。我们要顺应当前现代服务业良好的发展态势，继续实施大项目带动战略，在加快推进在建项目的同时，积极规划建设一批有带动、示范、引领和辐射作用的重大项目，提升整个现代服务业的发展。具体而言，旅游业要加快推进包括西溪湿地三期、良渚文化村、“大美丽洲”、径山等25个大项目;商贸服务业要加快推进包括谛都科技城、 湾国际建材装饰城、康桥良渚汽车品牌一条街等14个项目;文化创意产业要加快推进包括文化创意艺术中心、 文化艺术中心、良渚遗址核心区块抢救性环境整治与保护工程等5个项目;现代物流业要加快推进包括农副产品物流中心、金恒德汽车物流广场、运河三大作业区等9个项目;房地产业要加快推进包括连城国际、蓝庭花园、闲河城、凤都经济房等17个项目;软件与信息服务业要加快推进包括阿里巴巴“淘宝城”、亿科智能、有机硅重点实验室、 国家软件产业基地西溪扩展区块等9个项目。

同时，我们也要清醒地看到我区现代服务业发展存在的问题和不足：地域优势发挥不足，特色不明显，存在着内部产业层次偏低，基础仍较薄弱，新型业态起步较缓，仍处于分布散、规模小、水平低、效益少的起步阶段，传统服务业占比较大，生产性服务比率偏低、中介服务业不能满足需要，集聚拉动、品牌带动作用尚未显现。主要原因是：一是思想认识需提高。对于现代服务业在国民经济和发展中的地位与作用缺乏正确的认识，片面认为现代服务业是不创造物质财富的非物质生产的产业，不是唯一重要的产业。对于现代服务业通过服务满足生产和生活需求作用及其越来越多地成为经济发展的决定性因素认识不足，重生产轻服务、重行政干预轻经济规律的观念和做法较为普遍。二是体制机制需完善。在工作体制上，人力配置相对不足;在考核激励机制上，力度欠强、比重偏小;在管理模式上，一些现代服务业发展领域，在审批办证等方面仍受阻挡，制约了现代服务业的快速发展。三是规划引导需强化。目前我区现代服务业尚未形成科学、合理的规划体系，支撑我区现代服务业发展的重点领域、重点区块、重点项目、重点举措有待更进一步的明确，需要在实际工作中进一步强化引导。四是投资力度需加大。20\_\_年，21个三产重点项目累计投入48.23亿元，仅完成年度投资计划的57.58%，与工业投入相比，存在较大差距。从现有的投资项目看，涉及层次较低、产出效益不高、资源占用较多、设计水平较低、缺乏长效意识、追求短期效应的现象时有发生，急需我们把好关口、适度引导，集聚要素资源，实现集约利用，支撑后续发展。五是政策扶持需整合。目前，我区在发展旅游、商贸等服务业上先后出台了一些支持措施，但实际激励效益尚未明显发挥，需要整合相关政策，提升促进现代服务业的应有效用。

三、加快发展现代服务业，需要我们理念再更新

要实现现代服务业的跨越式发展，必须不断更新理念，走超常规的发展路径。

发展现代服务业，必须注重三个坚持。一要坚持城市化推动。紧紧抓住长三角城市群一体化加快发展、 都市经济圈加快推进及我区全面实施城市化发展战略等机遇，充分发挥我区独特地缘优势，主动接轨长三角、融入大 ，加快设施对接，强化配套服务，接受辐射带动，吸纳城市产业转移，提升产业层次，实现优势互补、合作共赢。二要坚持产业融合互动。深入实施产业结构优化升级工程，坚持先进制造业和现代服务业“两轮驱动”，坚持改造提升传统服务业和培育发展现代服务业“两业并举”，整合提升三次产业之间的产业链和价值链，加快经济增长主要依靠第二产业带动向三次产业联动发展转变，实现产业间的融合互动、协同共进发展。三要坚持开放创新驱动。开放创新是经济社会发展的强大驱动力，以开放开阔的国际化全球视野，丰富提升 先民“原创、首创、独创、外拓”的创新精神，坚持以开放创新的理念提升现代服务业发展思路，以开放创新的环境吸引一流的人才企业，以开放创新的举措现代服务业发展难题，以开放创新的机制激活现代服务业发展的内在动力，实现我区现代服务业的超常规跨越式发展。

发展现代服务业，必须注重三个互动。一是推进现代服务业与制造业互动发展。制造业的高度发展带来大量人员集聚，也就是购买力的集聚。制造业的发展还会促进金融、物流、会展、中介等一系列生产性服务业发展。反过来，又在更高层次上促进制造业的发展。要加快组团中心镇服务业发展，强化服务业配套，满足制造业生产和产业工人生活需要。二是推进现代服务业与都市农业互动发展。服务业是联系生产与消费、都市与乡村的纽带，通过对我区现有农产品市场改造提升，培育新型市场业态，实现农产品流通与都市农业互动发展。同时，通过加快全区农村连锁商业发展，抓好镇、村级放心店建设，拓展农村消费市场，推进农村消费较快增长。此外，要在山区、半山区镇乡加快发展观光农业、休闲农业，提升“农家乐”发展水平。三是推进现代服务业内部互动发展。必须着力改变我区商贸业与旅游业相对脱节现象，实现互动双赢。首先要加快临平周边的旅游项目建设，提升超山景区层次，加快塘栖古镇改造，利用丁山湖、三白潭等湿地资源，高水平规划建设大运河旅游景区。其次要加快西部旅游景点各类设施特别是商业配套，在 镇形成旅游服务中心，在径山镇形成服务次中心，建设必要的宾馆、饭店、商场，提高游客留宿率，开发旅游产品，改变“买卖不赚只赚票房”的现象。此外是商贸业与房地产业的互动发展，合理规划，加强配套，有序发展房地产业，带动商贸业发展。

四、加快发展现代服务业，需要我们定位再明确

、市政府确定 市现代服务业发展有八大重点，结合 实际，依托现有优势，集中资源要素，我区要着重抓好六大重点。

一是要加快发展旅游业。到 年，旅游总收入突破50亿元，接待国内外游客600万人次，其中境外游客13万人次，建成国家级精品旅游区6个，建成星级宾馆27个，其中高星级宾馆5个，努力把我区打造成为 大都市生态秀美的后花园、全省旅游经济强区和长三角南翼休闲度假旅游胜地。要着力推进旅游项目建设。以《 区旅游发展总体规划》和《 区旅游资源保护规划》为指导，坚持大项目带动战略，实施“1569”精品工程，加快建设6大休闲精品项目，着力提升9大现有项目水平，完善旅游基础设施，增强城市旅游功能。加快建设“大美丽洲”、超山风景区、大径山国际休闲度假区、南湖综保工程等旅游综合体，提升我区旅游产业综合竞争力。要着力推进旅游市场开发。坚持“政府主导力、市场配置力、企业主体力”三力合一，转变营销观念，增强营销投入，拓宽营销策略，构建全方位、多层次、宽领域、大密度的营销网络体系，加快塑造 旅游目的地形象，进一步开拓国内、国际旅游市场。要着力推进旅游品质管理。按照“景区升级、宾馆升星、旅行社升位”的要求，围绕品质管理主旋律，加强旅游-行风建设，加强旅游质监管理，加强旅游人才培养，全面提升旅游-行业的服务和管理水平。要着力推进旅游国际化进程。根据《 市新一轮旅游国际化行动方案》，编制好《 区旅游国际化战略行动计划》，打造具有国际影响力和吸引力的旅游产品，加快旅游国际化步伐。大家都知道，迪拜是位于阿联酋的一个“沙漠城市”。但是其凭借创新的理念、开放的政策和强烈的发展意识，如今已成为世界上发展最快的城市之一，成为全球国际大都市最强有力的竞争对手。书记去年在考察迪拜时强调，要学习迪拜，解放思想，抢占城市竞争制高点。他说，近年来，迪拜抓住发展机遇，发挥比较优势，在中东沙漠中迅速崛起，已成为世界上发展最快的城市之一，创造了一个“人间奇迹”。其城市规划起点之高、建设标准之新、投入强度之大、管理水平之高，令人叹服。特别是迪拜积极打造旅游综合体，以城市化带动工业化、信息化、市场化、国际化，推进“开放带动”战略，值得 认真研究、虚心学习。 也有着丰富的旅游资源优势，区位优势非常明显，我们更应进一步解放思想，以打造旅游综合体为目标来实施全区各大旅游项目的规划、设计与开发，不断推进 的旅游国际化进程。

二是提升发展商贸服务业。到 年，实现商贸业增加值55亿元，社会消费品零售总额达到170亿元，各类商品市场交易额达到450亿元，农贸市场累计改造60家，基本形成网络布局合理、业态结构优化、管理服务规范的现代商贸服务业发展体系，努力把我区建设成为 都市经济圈的现代化商贸中心。要加快重点市场建设。理顺商业城-管理体制，进一步明确相关部门的管理职责，加强依法经营、消防治安、规费征管等方面的管理。继续扎实推进 农副产品物流中心、亿丰家居建材城、西溪购物公园、江南茶叶市场等大型商贸市场建设。要积极打造特色商业街区。按照业态相对集中的原则，通过引进发展先进业态、知名品牌，挖掘保护、开发振兴传统商业品牌、老字号等途径，培育建设高档特色街区，着重建设北大街—九曲营路、人民路—迎宾路—世纪大道、藕花洲大街—香榭丽舍大街三大特色商业街区，各组团中心镇也要规划建设符合当地实际的特色商业街区。要健全农村现代商贸网络。深化“千万工程”，巩固和发展乡村连锁便利网络，不断改善农村购物环境。加强全区放心农资连锁配送网点建设，推进农村农资消费安全工作，为新农村建设服务。要加快农贸市场改造提升步伐。在三年时间内，完成全区60家有证农贸市场和17家无证农贸市场改造提升工程，提高我区农贸市场整体形象和档次。

三是大力发展文化创意产业。到 年，实现文化创意产业增加值50亿元，基本形成创意良渚、创意临平、创意西溪三大创意基地，努力形成高端、高效、高辐射力的文化创意产业集群，全面提升产业竞争力，打响“文化 ”品牌，推进文化名区建设，成为 市打造“全国文化创意产业中心”的重要组成部分。要认真贯彻最近召开的全市打造全国文化创意产业中心大会精神，围绕市政府提出的“形成产业规模巨大、产业特色鲜明、创新能力强大、文化品位较高、创业环境一流、专业人才聚集、知名品牌众多、产权保护严密、公共服务完善的文化创意产业群，把 打造成以文化、创业、环境高度融合为特色的国内领先、世界一流的全国文化创意产业中心，打响创意 品牌”的总体目标，进一步弘扬“原创、首创、独创、外拓”的良渚文化，打造平台，培育人才，完善政策，保护产权，打造品牌，整合资源，扩大开放，营造氛围，在发展文化创意产业方面敢为人先，争抢头口水。要加快推进文化体制改革。以市场化为导向，放宽市场准入，允许鼓励民营资本参与教育、卫生、体育等公益性文化事业建设。深化文化体制改革，可以改制的事业文化单位逐步改制为企业，国有文化企业要加快公司制改造，建立现代企业制度。进一步激活文化市场，发挥出各方的主动性和创造性，构建现代文化服务业市场体系。要着力推进重点功能集聚区建设。充分挖掘 深厚文化底蕴，依托良渚文化、禅茶文化、运河文化和优质生态自然资源，加大创意良渚、创意临平、创意西溪三大基地的规划建设力度，各基地要因地制宜，发挥各自优势，明确产业发展重点，加快形成主题突出、特色鲜明、优势互补的文化产业集群体系。要扩大对外交流合作。充分利用举办文化论坛节庆、外出搭台招商、交易展销会等活动，大力宣传 良好的创新创业环境、发展基础和优质资源，积极引进文化创意产业领域的高端人才、知名企业加盟 ，进一步加大与高等院校的合作，共同开拓我区创意产业的广阔天空。及时对外展示推介各类优秀成果和作品，提高 创意产业的知名度和拓展市场空间。要加大政策扶持力度。制定出台文化创意产业扶持政策，切实加强对文化创意产业的扶持。主要对文化创意产业的重点项目、产业园区、产业孵化、人才培养、理论研究、对外合作等方面的资助与奖励。

四是着力发展现代物流业。到 年，实现物流业增加值35亿元，建成5个以上大型物流中心，形成都市配送型、产业基地型、行业分拨型、专业市场型、枢纽转运型物流产业格局，成为长三角南翼现代物流枢纽副中心。要适时编制现代物流发展规划。在加强调研基础上，根据我区物流业发展实际情况，适时编制出台我区现代物流发展规划，明确物流产业发展的方向、目标、任务和重点。按照 市总体部署和进展情况，及时开展物流功能集聚区块规划的研究和编制工作。要加快物流功能集聚区建设。引进一批辐射广、带动力强的物流项目，大力发展综合物流中心、专业物流中心和区域配送中心，发挥物流基地的集聚效应，着重加快建设临平—乔司—崇贤工业物资仓储配送基地、良渚消费品商贸物流基地和 港 港区物流基地。要加快构建物流网络和信息平台。加快构建和完善以港口、公路、铁路等多种运输方式相配套的现代物流综合运输网络。推进物流信息系统建设，整合海关、商检、货代、银行等相关物流信息，着力推进“大通关”建设;搭建具有数据交换功能、信息发布服务功能、会员服务功能及在线交易功能的物流信息平台，尽快建立和完善物流信息管理服务网络。

五是稳健发展房地产业。到 年，实现房地产业增加值80亿元，完成房地产投资累计达到215亿元，商品房开发建筑面积累计达到480万平方米，新增保障性住房面积200万平方米。房地产是 很重要的一块产业，已经有了一个较好的发展基础。下一步，我们要大力提升居住品质。充分发挥三面拱卫 主城的地理优势，抓住 大都市建设步伐加快的机遇，培育和引进知名房产企业，提升行业整体素质，改善人居环境，建设临平、良渚、闲林三大聚居板块，努力打响“住在 ”的品牌，积极打造最适宜居住的“品质之城、美丽之洲”。要完善住房保障体系。采取“全面覆盖、应保尽保，统筹规划、分布实施，适时调整、动态管理”的原则，加大政策性保障住房的建设力度，争取用3年左右的时间，建立健全经济适用房、廉租房为主要形式的住房保障制度，形成具有 特色的住房保障体系。要促进房地产业可持续发展。科学制定住房建设规划和用地年度供应计划，根据市场供求状况，加强土地调控，保持合理的房地产用地供应总量和供应结构;进一步优化土地利用结构，盘活土地资产，充分利用西溪湿地与 地铁建设的契机，做好周边及沿线土地的开发。要培育和规范房地产市场体系。规范房地产市场交易秩序，健全市场规则，建立“公开、公平、公正”的市场竞争体系，积极培育房地产一级市场，搞活二、三级市场;规范市场管理和服务，推进 区房产市场信息系统体系建设，制定完善房地产各项政策措施，加强行业协会建设，提升行业管理和服务水平。要健全各项配套设施。加快建设和完善基础配套设施，提高区域可居住性，尤其是加快区域基础设施建设，要做到与商品房统一规划、同步建设、同步交付使用。加强与 主城的有效对接，扩大住宅消费群体，优化人口结构，提升居住环境与居住品质。

六是积极发展软件与信息服务业。到 年，实现软件与信息服务业增加值15亿元，积极打造“ 创新基地”，力争把我区建成为省内领先、国内一流的信息化城区和 “天堂硅谷”的重要组成部分。要加快创新平台建设。加快 创新基地整体规划建设进度，围绕电子商务、软件开发、信息服务等重点方向加大招商引资力度，加快“ 国-家-信-息产业基地 创新基地”的申报工作，加快推进阿里巴巴“淘宝城”、恒生电子、浙江亿科智能等项目。要加快软件与系统集成服务业发展。加快现代装备制造业及数字化信息家电等配套的嵌入式软件和应用软件的研发与产业化，积极发展系统集成和软件服务外包，鼓励发展网络服务与数字增值业务相关软件。要壮大电子商务和网络增值业务。壮大培育电子商务，加快现代物流业等重点行业信息平台，推广面向中小企业、重点行业和区域的电子商务交易与服务，积极推进网络增值服务。要积极发展信息技术服务业。重点发展信息技术在现代服务业重点领域、工业、农业的应用，提高信息技术运用水平;积极发展信息技术服务外包和外包服务。要继续发展电信运营业。加快宽带网络建设，积极推进光纤入户、无线上网、第三代移动通讯网、数字电视的发展。

此外，还要积极发展楼宇经济、总部经济等新型城市经济业态。要围绕适合 城市发展的新型经济业态，加强空间规划调整，促进同类业态相对集聚，形成一批以创意、软件、金融、外包、电子商务为主的特色楼宇。要坚持政府主导力、市场配置力、企业主体力“三力合一”，特别要充分调动房地产开发商和业主发展楼宇经济的积极性;要坚持以大带小、以大为主，着力培育亿元楼等大楼宇，带动“农居soho”等小楼宇;要坚持高低配套、以高为主，既要培育满足高端业态发展的楼宇，也要关注满足低端业态发展的楼宇。要拓宽发展金融服务业，努力打造 都市经济圈区域性金融副中心。同时，要顺应时代发展趋势，积极培育发展中介服务业和社区服务业，满足社会日益增长的现实需求。

要根据 现代服务业的分布情况，进一步优化空间布局、强化功能特色，抓住“一副三组团”的城市网络化发展机遇，积极打造特色鲜明的七大现代服务业功能集聚区。一是旅游休闲功能集聚区，包括大 古镇旅游区、“大美丽洲”文化旅游区、大径山风景旅游休闲度假区、大运河文化旅游区。二是商贸服务功能集聚区，主要有副城中央商业中心、特色商业街区。三是物流功能集聚区，涵盖物流园区服务区、物流配送中心、商品批发市场。四是文化创意产业功能集聚区，突出创意良渚基地、创意临平基地、创意西溪基地。五是生产性服务功能集聚区，集中在临平生产性服务区，仓前高新技术服务区。六是金融服务功能集聚区，特别是把临平副城打造成为 都市经济圈区域性金融副中心。七是软件与信息服务功能集聚区，启动 创新基地区块建设。

五、加快发展现代服务业，需要我们资源再整合

高起点编规划，实施产业导向。要坚持以规划为引导，从自身优势出发，高起点编制现代服务业的总体规划及其各个门类的分层子规划，明确新一轮发展的功能定位、形态布局和产业政策导向目录，使楼宇经济、总部经济和功能区建设有机结合。随着长三角地区一体化进程不断加快，现代服务业态势日趋强劲，流向和方式随之全面改变，而且对现代服务业内部分工产生重大影响，衍生新的业态。我们要顺势互动发展，针对我区产业集群中小企业多、共性需求大的特点，坚持需求导向，有序加快金融服务、现代物流、信息服务、科技服务、商务服务、商贸流通等方面的发展，提供社会化、专业化的生产性服务。随着生活性服务业需求的剧增，结合人民群众的实际需求，大力发展旅游休闲等产业。

改革完善机制，理顺管理体制。区现代服务业发展领导小组要加强组织领导、统筹规划、实施政策，加大重大问题的协调力度。各个专项领导小组和部门要加强领导，真抓实干，履行职责，增进沟通，分工协作，共同解决现代服务业发展中遇到的矛盾，对列入省、市、区重点的现代服务业项目，要加快审批实施，通过“绿色通道”缩短项目审批时间，通过沟通协调，解决好用地难、规划调整等问题。同时，要建立现代服务业联席会议制度，定期召开现代服务业工作联席会议，及时掌握和现代服务业工作推进中的难点热点问题，为现代服务业的发展出谋划策，当好参谋。要强化与兄弟县市区在现代服务业上的联动发展，探索建立合作机制，交流信息，通报情况，共谋新策。

梳理整合政策，加大扶持力度。要认真梳理整合现代服务业各类扶持政策，对现有的扶持政策要检查落实情况，总结经验，对不合理或有问题的地方要及时修订完善;对现代物流、文化创意、信息软件、楼宇经济等领域，在学习借鉴 的基础上，要根据、市政府关于加快现代服务业发展的要求，结合我区实际，尽快制定出台相关扶持政策，逐步形成科学合理、重点突出、有机统一的现代服务业扶持政策体系，重点支持服务业关键领域、薄弱环节和提高自主创新能力，加快培育发展我区现代服务业。

健全规范统计，强化督促检查。要完善现代服务业统计调查方法和指标体系，提高现代服务业统计工作的全面性、准确性，同时建立健全服务业发展的监测预警、形势分析和信息分布工作，摸清家底、掌握发展状况、总结经验、作出综合评价，发挥导向作用。对工业企业中的现代服务业按照统计有关规定进行剥离，做到“应统尽统”，为科学决策提供真实、全面的依据。发展现代服务业任务已明确，各级、各部门要切实增强紧迫感和责任感，扎实行动，奋发有为，确保完成并力争超额或提前完成区委、区政府下达的目标。区现代服务业领导小组办公室每季度要进行定期检查，加强跟踪服务，及时协调解决各种问题。区委、区政府将进一步加大对发展现代服务业工作的考核力度，奖优罚劣。

优化资源配置，提供要素支撑。要扩大社会保障、医疗保健、市政公用、环境保护、社会治安等公共服务和教育服务的供给。要适当安排一定数量的投资，作为加快发展现代服务业的引导资金，主要用于现代服务业建设项目的贴息或补助，以更多地吸引银行信贷资金和社会投入。银行要在独立审贷基础上积极向符合贷款条件的服务业企业及其建设项目发放贷款，鼓励符合条件的服务业企业进入资金市场融资。改变部分服务行业垄断经营、准入限制、透明度低的状况，放开部分资质条件，鼓励民营经济在加快服务业中实现新的成长。加快适宜产业化经营的社会事业改革进程，在加大政府对非营利性社会事业投入力度的同时，科教文卫服务总体以市场为导向，通过完善功能、改进效能，推动发展。要改革传统财政资助项目的方式，将财政扶持资金向重点发展领域和重点产业集中。同时，在项目用地指标、用电用水价格、税收规费收缴等方面，给予现代服务业企业更多的支持和倾斜。

营造良好环境，加快发展步伐。要注重优化创业环境，努力营造生态优美、社会和-谐的环境，吸引众多创业者来我区投资、发展现代服务业。要注重优化服务环境，进一步转变政府作风，特别是要深化行政审批制度改革，进一步规范行政行为，提高办事效率。此外，要完善相应的功能设施，为投资创业者提供便捷、安全、舒适的饮食起居、休闲娱乐、子女就学等各种配套服务。要注重优化舆-论环境，通过多种方式，引导社会各界关注、支持、参与现代服务业发展。

六、加快发展现代服务业，需要我们奋斗目标再明确

为切实加快我区现代服务业发展步伐，向服务业大区跨越，根据《 区国民经济和社会发展第 年规划纲要》和、市政府对 现代服务业发展的新要求，区委、区政府制订了《 区加快现代服务业发展三年行动计划( — )实施意见》，在现代服务业发展目标思路、重点领域目标任务、功能集聚区建设、保障措施落实等四个方面作出了明确要求。我区加快现代服务业发展三年行动的总体目标为：到 年，全区服务业增加值争取达到350亿元，服务业增加值占gdp比重争取达到40%;服务业从业人员占全社会从业人员比重提高到38%左右;实施投资5000万元以上的重大服务业项目80个，服务业累计投资达到480亿元以上;努力实现“三高一领先”，即三年内服务业年度增加值增幅、投资增幅和税收增幅高于全市平均增幅，服务业发展水平总体领先于周边县市区。希望各单位会后认真组织学习、深刻领会《 区加快现代服务业发展三年行动计划( — )实施意见》，紧紧围绕建设现代服务业大区的目标要求，认真抓好各项工作的落实。

同志们，大力发展现代服务业，我区优势明显;超常规发展现代服务业，我们没有退路。只要我们有励精图治的决心、敢攀高峰的恒心、脚踏实地的行动，团结一心、开拓奋进，我区建设现代服务业大区的目标一定会实现!

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