# 2024年开业董事长致辞(15篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-11

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。开业董事长致...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**开业董事长致辞篇一**

大家好!

二十年，公司成立了时间真的很长，而这二十年我们也是一起去努力，一路上遇到了很多的困难，也是有很多的挑战，但是我们都是去克服了，公司得到成长，一直在进步，我们也是有了很多的收获，而今二十年了，我也是特别的感谢，大家一起不离不弃，一起去为了公司，作出自己的一份贡献，去做好了我们该做的，尽职尽责，让我们公司在行业内有了一定的影响力。

一路上，有人走，有人来，也是有很多的伙伴是一路跟着我为了公司而付出的，大家都是很辛苦，我们这个行业，优秀的公司太多太多，而我们能坚持下来，也是一直以来都是有一颗竞争的心，不安于现状，不断的去突破，改变。外部的环境这二十年也是有了很大的改变，但是公司却依旧能持续的往前走，这也是大家一起付出才有了，二十年的时间真的很长很长，孩子长大了，我们老了，而新的时代，其实我们的公司是还很年轻的，还有很多的事情要去做，还有很长的路要走好，未来在前方，我们一路去，只有不断的前行，也是可以在行业做得更好的。

二十年我们遇到的难题，不但是有同行的竞争，外部市场的变化，也是有我们公司内部自己的问题，也是在不断的优化里，我们有了很多优秀人才的加入，大家的付出，我想一项项的业绩，一个个表彰都是可以看到大家是付出了很多，而这些也是让我们的成长，让我们能在诸多的竞争对手里面脱颖而出。而今走到这里，我们也是要继续的去努力，未来的路还有很长，我也是希望我们的公司能有三十年，五十年，甚至百年的庆典，可能那时候我们看不到了，但是我们也是要怀抱希望，去努力做到，让我们为社会做出更多的奉献，作为董事长我也是在这特别的感谢大家，是大家的支持，让公司一路走到现在，也是会在以后带着大家继续的走好，去在行业做得更为出色。

今天也是有很多来宾，有支持我们的领导，有我们的客户，有社会各界的同行，见证了我们的二十年，也是希望在三十年的时候，我们继续的更好，更为优秀。同事们，让我们更努力，为了自己的明天，也是为了公司的以后，去把工作做好，去让自己取得更好的成绩来把公司做强。谢谢!

**开业董事长致辞篇二**

各位同仁：

大家好!

春来秋往，斗转星移，20xx年在我们所有人的共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静。20xx对于我来说，对于来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年，可以说是直销元年。

直销牌照的取得，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的最大夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中最大的安慰。

五大升级战略的日臻完善与积极推进，打开了发展的新格局，为全面提速奠定了坚实的基础。为此，我坚定了许多，打造一流民族直销企业的梦想有了保障，可以说，这是过去一年来最值得圈点的大事。

西北分公司、华东分公司、北京分公司的建立，优化了市场服务布局，使我们的服务更贴心，更直接。为此，我温暖了许多，这是我最想看到的，这也是未来市场服务的方向。

铂丽斯国际大酒店盛大开业、七星海景家园的破土动工，标志着xx集团化发展进程又迈上了个新的台阶。为此，我踏实了许多，稳固的平台上又增加了新的色彩。

二期工业园部分厂房楼宇的胜利竣工和营销大楼的设计完成，为进入现代化的管理运营模式即将开启新的篇章。为此，我安心了许多，新的厂区、新的办公环境、新的文化氛围，一定会展现新的风采……

今天的表彰是对一年来xx市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢!

20xx年给我们留下了太多值得回忆的往事，让我们记住了更多的人和更多的事，更让我们开始不断地思考新的课题，20xx年意味着什么?20xx年展现给大家的是怎样一种姿态?相信在场所有的人都在期待。我是一个朴实、真实、务实的人，亦是如此，因此，20xx年我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“踏实”。

20xx年上半年，我们将正式启用二期工业园，它将以一个科技与文化，教育与服务，现代与时尚等为一体化的工业园区展现给伙伴们，它的启用将轰动中国的直销业，将为中国的直销业增添非常亮丽的一笔。

20xx，我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，第一时间把喜讯传递给大家。

20xx，我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场最大的支持。

20xx，我们会踏踏实实做好店铺运营。新的模式、新的形象、新的理念、新的战略举措，让您真正感受到不但是一个实现梦想与健康的事业平台，更是一个有品位、有神妙、有文化氛围的温馨家园。

20xx，我们会踏踏实实做好产品优化升级，产品伴随着一路成长着，从产品的功效到产品的品质，在不断地追求着进步，未来，产品将过渡到品质与品位的完美结合，产品一定会让大家放心、舒心、安心。

20xx，我们会踏踏实实打造有特色的电商平台，是质朴的，但是并不等于不接受新事物。发展，未来一定是科技与时尚的完美结合，电商平台就是一个最好的诠释，空中地面双平台服务是全新理念，让我们拭目以待。

20xx，我们会踏踏实实做好品牌建设，形象，

的未来，风貌是什么?今天我在这里告诉大家，未来为您打造的一定是一个美轮美奂的世界，生活在是一种美的享受，成就在将是美的升华，成长于，自然收获于未来!演讲稿

20xx，我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台!是一个诚实、守信、有责任感的民族直销企业……

千言万语汇成一句话：未来，一定会为选择朋友们、伙伴们创造新的奇迹!

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，因为有你们而增添了无限的多彩!因为有你们而增添了无限的信心与勇气!因为有你们而增添了民族直销的豪情与斗志!因为有你们而自豪、而伟大!因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想!

尊敬的领导们，我亲爱的伙伴们，家人们，朋友们：相信吧，明天一定会更加美好!预祝本次大会圆满成功，祝愿所有的家人们：一生、一生!

谢谢大家!

**开业董事长致辞篇三**

各位同事们：

大家晚上好！

20xx年已经过去一个月了，不过我在这里还是要对大家说一声，20xx年大家辛苦了！通过一年的努力，在20xx年，我们的公司又向前迈出了一大步，我们的产品更加丰富，服务质量进一步提高；带宽规模、存储和计算能力都实现了成倍增长；公司管理更加规范，社会影响力进一步扩大；公司收入和利润又上了一个新的台阶。在这里我要向网宿全体小伙伴们和你们的家人，向网宿所有的客户和合作伙伴，表示衷心的感谢！

强大的平台是网宿的核心价值所在

回顾20xx年，网宿最有价值的成绩是，我们的平台变大了，变强了。在网宿成立之初，我们为公司发展方向制定了明确的定位——做“卓越的互联网业务平台提供商”。我们要做一个平台化的公司，通过技术的累积，运营经验的累积，资源的累积，客户的累积，建成一个技术上和规模上具有强大优势的大平台。

平台的优势是一个放大器，它会放大每个员工，以及每一项投入其中的资源的价值。背后的平台越强大，销售在客户面前会更有信心，拿单效率更高；资源设备管理部的同事能拿到价格更优、质量更好的采购资源；人力资源部能招聘到更优秀的人才等等。这些正是我们在工作中切身感受到的平台所带来的价值。

今后，网宿将依然坚定地围绕做大、做强平台去布局，让公司的发展始终处于良性循环之中，带来最高的成长效率。同时，我们不仅把平台作为业务发展的理念与定位，还要将其融入企业管理和公司文化之中。在网宿，评估一个项目的价值，不仅要看它能够增加多少收入，降低多少成本，产生多少利润，更重要的是要看它对做大做强我们的平台有多大帮助。对平台有帮助的项目，效益是长期的，不断积累的，将会推动公司实现指数增长。

现在，平台已经成为网宿公司的核心价值。对投资者而言，稳健发展、不断壮大的平台，是网宿对其投资者最大的回报；而对于员工，一个能让其尽情施展才华，成就人生价值的平台，则是公司能给予其最重要的资源。

我常说，网宿是一个奋斗者的平台，对于优秀的员工，公司除了物质回报，更重要的是将分配给你更多、更重要的工作任务，让你有更大用武之地，能获得更大的成就，这是网宿的企业文化与价值观。每一个想干活，想做事，甘愿辛苦的员工，会在我们的平台上如鱼得水，实现更大的价值。公司也在不断努力，希望吸引更多奋斗者，让大家聚集在网宿，相互放大各自的价值，在这个平台上挥洒汗水，绽放精彩人生。

未来前景广阔 大家携手共创佳绩

在这里，要给公司每一位奋斗者说一句，20xx年，大家辛苦了！20xx年，大家会更加辛苦！因为通过20xx年的努力，我们争取到了更多的发展机遇。这几天，我们的定向增发股票的计划基本完成，这大大地增加了公司的资金实力，让我们能更快的把公司发展战略付诸实施，跟随行业发展、技术进步加速奔跑。

接下来，在公司的纵深发展上，我们将大力推进社区云项目，社区云主要针对4k视频、云游戏等大屏应用。vr、ar以及智能机器人等全新应用扑面而来，将让社区云的建设变得更加急迫；在公司的横向扩张上，“一带一路”，中国企业走向海外，又使得我们海外cdn项目势在必行。同时，随着平台规模和能力的不断加强，客户将越来越多重要的应用托付给网宿，除了cdn，也包括网宿的安全平台，所以，我们云安全项目的建设完善也迫在眉睫。

由此可见，20xx必将是更加辛苦的一年，有更多、更艰巨的任务等待我们去完成。

有人说，网宿是一个没有故事的公司，其实我们不需要故事，我们只要静悄悄地埋头苦干，当网宿的平台成长到一定的规模，它就会变得无比强大，而关于我们的故事也会随之而来。

最后，我希望每一位小伙伴，能在这个平台上，保持奋斗，发现价值，实现自我成功，同时也帮助平台上其他员工成功。

当然，奋斗者不是苦行僧，也需要放松，今晚就让我们暂时忘掉工作，尽情欢乐，洗却20xx年的疲劳，以欢快的精神状态，共同创造更加精彩的20xx。

最后给大家提前拜年，祝大家新年快乐！20xx，我们一起加油！

**开业董事长致辞篇四**

同志们：

在这银装素裹、寒梅飘香的时节，我们喜迎县餐饮协会成立大会的召开，在此，我代表县委、县政府向县餐饮协会的成立表示热烈的祝贺。县餐饮协会的成立是我县商务领域一件喜事，同时也是餐饮行业和广大餐饮经营者的一件大事，更是我们探索规范全县餐饮行业管理，做大做强餐饮行业的一个重要里程碑。下面，我就全县餐饮行业今后的发展讲几点意见：

一、要充分认识成立餐饮协会的重要性和必要性

餐饮是服务行业的重要组成部分，对于拉动内需、促进农民持续增收、扩大就业渠道、促进百姓安居乐业具有非常重要的意义。我县餐饮行业伴随县城搬迁发展十分迅猛，餐饮企业数量、营业额和安置从业人员数量连年递增，已成为商贸流通行业的一大支柱产业，更是我县消费需求市场发展速度最快、安置人员最多的阳光产业。特别是今年8月份，衡阳市成功挤入“国家服务业综合改革试点城市”，这意味着我县服务业将得到国家和省政府的强力支持，也将是我县服务业及餐饮业发展难得的历史机遇。在看到我县餐饮业快速发展的同时，我们也应该看到不足之处，当前主要有从业人员素质低、服务质量不稳定、经营秩序不规范、发展氛围不宽松等问题。既影响了消费者的利益，又制约着我县餐饮业的健康发展，甚至在一定程度上影响了的对外形象。餐饮协会的成立，对整合我县餐饮行业资源，规范行业经营行为，提高从业人员整体素质，维护行业合法权益，弘扬的优秀饮食文化，做大做强餐饮业，促进地方经济健康、持续、快速发展必将起到积极的推动作用。

二、要充分发挥行业协会“桥梁、纽带、协调、服务”作用

提供服务、反映诉求和规范行为是餐饮行业协会工作的三大任务。餐饮行业协会成立后，要在县商务局的行业管理和业务指导下，紧紧围绕政府中心工作，准确把握政策导向，迅速找准自身定位，要从了解行业状态和诉求入手，服务会员、服务企业、服务行业，及时给政府部门当好参谋，给行业搭好平台，积极引导会员自觉遵守国家法律法规和行业管理政策，切实强化行业自律、行为规范的意识，自觉接受执法部门的监督管理。要在公平竞争的基础上，相互学习交流，取长补短，彼此促进，切实加强行业自身建设。要当好蜜蜂，为企业传好花粉，帮助企业发展，更要当好马蜂，敢于蛰一蛰不守法规的、没有社会责任感的企业和经营行为，切实杜绝企业内部恶性竞争、相互抵制、抬高食物价格、损害消费者合法权益的行为发生。要积极维护权益，使“有问题，找协会”的观念深入会员心中。

三、要大力实施餐饮行业品牌振兴战略

人气、卖点、品牌是餐饮行业发展的三大要素。人气凝聚靠口碑，口碑形成靠品牌，品牌的竞争已经成为我县餐饮行业发展的核心所在。县餐饮协会要在实际工作中总结经验，不断改正工作方法，提高协调能力，大力挖掘地方土菜，打造餐饮名店，培育地方品牌。培育品牌应着重抓好五个方面的工作：一是要全面振兴老字号饭店和餐饮名店。要积极引导老字号饭店和餐饮名店开拓创新，兼收并蓄，博采众长，发掘传统美食文化，融入现代消费理念，提升和保护老字号品牌的整体形象。二是要挖掘整合地方土菜资源，积极向上争取湘菜产业化发展引导资金，及时推进冠市红香干、洪山湘黄鸡、茅市豆腐、花桥风吹肉等湘菜特色原材料基地建设，大胆推出土菜全席，扩大地方菜知名度。三是要大力发展绿色饭店、绿色餐饮，探索实施完整的产品质量保证体系认证工作，杜绝地沟油、潲水油流入餐桌。四是要积极组织餐饮企业积极参加各种形式的促销和餐饮文化交流活动，实施名师、名品、名企三大工程。通过参加国家和省、市组织的大型美食节、博览会与名店、名菜、名师认定等活动，扩大餐饮企业和品牌的知名度，提升餐饮企业的档次和市场影响力。五是要逐步加快连锁经营步伐。要不断引进市内、省内知名餐饮连锁企业如0734、林隐、曲圆、旺鸣轩等入驻，要在中心厨房和配送中心建设上下功夫，积极引导餐饮会员单位团购、直购，合理增设网点，降低经营成本，提升企业竞争力。

四、要积极推进餐饮业的技术创新

创新是企业不断发展的源泉和动力。餐饮业只有积极推进管理创新、营销创新、菜品创新和服务创新，才能在日益激烈的市场竞争中生存和发展壮大。像美国的肯德基，以全球化网点、快餐化方式、标准化生产，适应现代快节奏生活方式，赢得消费者和市场就是一个很好的例证。餐协要灵活借鉴、及时引导餐饮企业，瞄准消费群体，着力技术创新，不断引进新餐点、新技术、新理念，靠创新吸引顾客，靠创新留住顾客。

五、要努力营造餐饮行业健康快速发展的良好氛围

餐饮协会是商贸流通领域第一家行业协会，要真正发挥模范带头作用，为酒管、市场等相关协会的组建积累经验。作为餐饮企业的“娘家”，要加强管理，主动服务，扩大影响，壮大队伍。已经入会的企业要规范行为、模范带头、做大做强；没有入会的企业要创造条件，争取入会。更要加强沟通，主动衔接，寻求职能部门支持。各相关部门特别是商务、工商、消防、卫生、水、电等部门要把扶持餐饮业发展当作自身义不容辞的责任，主动服务，放水养鱼，并及时争取、落实国家相关优惠政策，该开绿灯开绿灯，共同为餐饮行业发展保驾护航，确保我县餐饮行业健康快速发展。

同志们，餐饮业是一个与广大人民群众生活密切相关的重要行业，成立餐饮协会意义重大，餐饮业发展任重道远，希望协会尽职尽责，充分发挥桥梁和纽带作用，真正为全体会员和餐饮企业提供更多更好的服务，引领的餐饮行业向多元化、高品味、内涵丰富、功能完善的方向发展，努力把的餐饮业做大做强，为全县经济又好又快发展做出新的更大的贡献。

谢谢大家！

**开业董事长致辞篇五**

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家好!

这天是郑州市华都酒店有限公司天泽街店隆重开业的喜庆日子，首先请允许我代表酒店的全体员工，对在酒店筹备期间给予我们关心、帮忙与支持的社会各界，个性是东区管委会等各级领导的帮忙与扶持表示衷心地感谢!同时，对在百忙之中参加我们酒店开业仪式的各级领导和嘉宾表示崇高的敬意和热烈的欢迎!

华都酒店自成立以来，坚持诚信守法、稳健发展的经营方针，逐步发展成为拥有4家直营店的知名餐饮企业，走出了一条具有华都特色的成功之路。位于天泽街的华都酒店，是我们公司兴建的又一家新型酒店，营业面积近1600平方米，大厅豪华大气、富丽堂皇，包房风格别致、典雅温馨，可同时容纳500人就餐，是社会团体及个人、家庭举办活动和宴宾的理想场所!

华都酒店在以后的经营中，将继续秉承“宾客至上、服务第一”的经营宗旨，服务好每一位宾客，以客户满意为中心，为郑东新区经济社会发展作出应有的贡献!

我们真诚的期望，在新的纪元里，社会各界的朋友们、东区的各位领导，能够一如既往的关心和支持华都酒店，同时，也诚挚的渴望，各位同仁能够和华都酒店互相交流、提携发展，联手共创郑东新区辉煌的未来!

最后，再一次感谢各位领导、各位嘉宾的光临，祝大家身体健康，生活幸福，事业兴旺!

谢谢大家!

**开业董事长致辞篇六**

尊敬的屈总、王总，海逸风最亲爱的兄弟姐妹们:首先献上的是我对大家的新年问候!

人家说海逸风的神仙比西游记的妖怪还多，领导是无法无天，干部有和何二仙。老子魏武吴法信，温工的肚子像怀孕。流大汗出大力，王胜通的苦肉计。

我们在泰安宿舍的生活写照：杨子走了，留下没冲的厕所。张姐来了，美食里迷失了自我。

感谢周伟和他的工程部的弟兄们，感谢他说的那句：吴总，你放心吧。就是曾经的这句话，被评为最让人不放心的一句话，现在，我看到了他的进步。我欣赏他的一天一夜不休息的敢打硬仗的战斗精神，在寒冷冬季的安装工地，这个多情男子哆嗦着说了一句话：有一种思念叫望穿秋水，有一种寒冷叫忘穿秋裤。晚上加班回来看电视，看着好好的广告，突然插播了《中国达人秀》，看了那位蒙古歌手的歌唱节目，我才知道我的呼噜和呼麦是有区别的。周伟说，这在我们呼噜界是正常的。

感谢杨子给我们带来的快乐，看着整天挎着大枪头在床边晃荡的他，我的内心忽然很迷茫，面对着这个说自己是宿舍警察的同事，我不知道我是否正在经历时下流行的穿越。

我只好无数次的告诫和勉励自己，这就是我们的“海”外漂泊生活。

身在外地，思虑过多，经常做梦，梦到自己是汉代的张良或是韩信，替主公运筹帷幄指挥百万雄兵，主公领导着我们把海逸风的旗帜插上了美国纽约的城头。有时候也梦到自己是霸王项羽，亲眼看着虞姬背弃自己远去，也就没有了霸王别姬的垓下悲歌。虞兮虞兮奈若何?

感谢我的助理张光明，感谢他创造出“狼”的团队文化。我们自诩为七匹狼拟或是一群狼，我们对于美色和财富都有着贪婪的欲望和追求，我们为了达到目的有一股子狠劲，这狠劲就是我们团队的战斗力和团结精神。我们喜欢挑战，我们崇尚战无不胜，面对困难，我们敬佩狼的勇气，我们鄙视羊的绵软。我们生性为狼，但我们也有取悦我们心爱的女人一样的取悦客户的心，因为我们追求完美。

所以，这一年来，我们欣喜的看到影视圈的女星越穿越少，但是她们的“回床率”越来越高;这一年来，我们自豪的看到我们的媒体数量越来越多，但是我们的“空置率”越来越低。

感谢张姐!我去北京开会，你怕我乱花钱而不给我费用，你说要提高公司净利润，悄悄地给我带上煮鸡蛋和煎饼大葱，当你含着热泪送我到车站的时候，我拉着你的手不肯离去，那时候我完全没有明白，你的眼泪其实是被大葱辣出来的。我得出一个结论：一个成功的公司背后，肯定有一个多事的女人。。。不是，有一个管事的女人。

感谢东东!外事不决问周伟，内事不决问东东。虽然和你有着同样信仰的中东人民是那样的仇恨美国，但是你却深明大义，仍然对我们这个在美国上市的公司充满了热爱，你把仇恨都化作了工作热情，在这个公司，你很出色。

感谢小红，小李静，虽然你们的保定话学得还不到位，只学会了一句：“起床了呗”，但是你们工作还是很到位的。感谢王波，把销售部交到你手里没几天，从你的工作劲头看，我庆幸自己没有选错人。狼行千里吃肉，看你能带着他们吃到什么?感谢李琦，去年你的一句“没问题”成了你业务上最大的问题，但是肯定的说，现在已经不是问题了。感谢一条大河何吉权，我欣赏你的狂傲和目空一切，销售精英就得有精英的做派。

感谢我的每一位没有提到名字的跟着我打天下的兄弟姐妹，你们是我的主心骨，没有你们，就没有泰安公司的今天。我感谢你们八辈祖宗，把你们这些精英带到我的身边，让我们成为这样的一家人。

特别感谢领导的赏识和信任，把第一个开发城市交给我，这个城市就是隆化中学，我也会第一个抢过炸药包冲到最前面，我愿意为后来者打开通往胜利的道路。

感谢我们的兄弟部队。保定部队和亳州部队，也感谢这两支部队的军事长官李长官和魏长官，他们给了我们最大的支援，他们不断地向我们输送最优秀的干部，帮助我的部队一次次提高作战能力。

我仿佛看到了一幅画面：海逸风的旗帜已经插在了无数个城市的城头，我们的战士都骑在高头大马上，手里挥舞着雪亮的马刀，目光注视着前方，大声呐喊着：“骑兵连，进攻!”

这个新年的心愿：就是让我们和海逸风一起走向胜利。谢谢大家!

**开业董事长致辞篇七**

同志们：

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，××店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售 n万元，毛利额达n 万元完成总指标的\*%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“顾客是上帝”这名话挂在嘴边而不付出行动， 要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在××街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低， 我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何“开源”和如何“节流”的问题，我认为，“开源”主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于“节流”的问题。怎样才能节流? 以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合××店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领××店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

**开业董事长致辞篇八**

春晖耀富仁共绘蓝图，聚力谱新篇再创辉煌！带着胜利的喜悦我们送走了硕果累累的20xx年，以奋进的豪情迎来了充满希望的20xx年。值此辞旧迎新之际，我谨代表富仁集团，向长期以来关心和支持公司发展的社会各界人士表示最由衷的感谢！向全体员工及家属致以最诚挚的问候和祝福！

站在继往开来的新起点，回望仆仆征尘，一路走来的笃实足迹，照亮脚下一步步的铿锵。过去一年里，我们肩并肩砥砺前行，辛勤的付出有了回报，顽强的拼搏有了结果，劳碌的奔波有了收获！

20xx年，是“十三五”发展战略的重要一年，是供给侧结构性改革的深化之年，我们全面完成了集团的各项任务目标。这一年，我们全力提升管理水平，管理架构不断完善，制度流程更加严谨，标准化建设逐步推进，大平台小核算管理模式作用更加突显，风险防控、降本增效效果显著，公司管理迈上了新的台阶，为富仁集团做精、做强奠定了坚实基础。这一年，我们全力加快转型升级，依托高端智能设备，信息化技术手段，智能化进程不断推进，在构筑“智慧富仁”的道路上迈出了坚定的步伐；这一年，我们全力发展主营业务，拓展新业务，抓好核心项目建设的同时，有序推进边际业务，公司核心竞争力、盈利能力和抗风险能力不断增强。这一年，我们全力加强党建和队伍建设，正式升格为党委，扎实开展党建活动，深入学习党的精神，锤炼良好作风，激发队伍活力。

20xx年，站在新的历史起点，展望发展蓝图，我们冲刺在“十三五”发展战略的关键一程，不可避免要“爬坡过坎”。面对诸多挑战，惟不忘初心者进，惟从容自信者胜，惟改革创新者强。我们要把握国家发展政策，不断深化改革、拓展市场、锐意进取。用改革和创新去主动适应新的市场要求，始终坚持“一体两翼”的发展战略，以制造业为主体，协同发展现代服务业和产业金融，倾力打造“智慧富仁”，不断实现富仁集团的战略转型。

新年之始，瞻望未来，光阴似水，雄关如铁，任务繁重紧迫。让我们满怀豪情，抓住机遇，应对挑战，以更加坚定的信念，更加务实的作风，更加昂扬的斗志，为我们共同的事业奋斗，为实现富仁集团的发展做出更大的贡献！

最后，恭祝大家身体健康、阖家幸福、万事如意、新年快乐！

**开业董事长致辞篇九**

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家好!

今天是我市农村合作金融事业喜庆的日子，我们满怀喜悦的心情，庆祝乐清农村合作银行开业。首先我谨代表乐清农村合作银行向各位领导与嘉宾致以最热烈的欢迎!向多年来关心支持乐清农村信用社改革与发展的各位领导及社会各界人士表示衷心的感谢!

乐清市农村信用社成立于1954年，50多年来几代信合人发扬“千方百计、千山万水、千言万语、千辛万苦”四千精神，经历了合作化，合作制规范，设立市级联合社等等变革，乐清市农村信用社始终坚持服务“三农”的经营宗旨，重点支持农业经济、中小企业、个私经济，实现社会经济较快的发展，至20xx年5月末，全市有14家信用社，37家分社，9家储蓄所，网点遍布城乡，员工580人，各项存款余额达38.3亿元，各项贷款余额达30.4亿元，居乐清市银行业第二位，农业贷款占全市金融系统95%以上，仅20xx年以来三年创利税达1.2亿元。这些成绩的取得，是各级领导、社会各界大力支持与厚爱的结果，是几代信合人默默耕耘、无私奉献的结晶，为乐清农村合作银行的创立奠定了坚实的基础。

20xx年以来，根据国务院《深化农村信用社改革试点方案》，在各级银行监督管理部门、人民银行和信用联社大力支持下，在乐清市委、市府统一领导下，开展了我市农村信用社改革工作，历经一年多时间，圆满完成了农村信用社的改革任务，组建农村合作银行。乐清农村合作银行的诞生，不仅圆了几代信合人的梦想，而且掀开了乐清农村合作事业发展新的篇章。

各位领导、各位嘉宾，新成立乐清农村合作银行是乐清辖区内由农民、农村工商户、企业法人和其他经济组织入股组成的股份合作制社区性地方金融机构，是乐清人自己的银行，我们要发扬农村信用社的优良传统，以“三个代表”重要思想为指导，认真落实科学发展观，以服务“三农”，服务县域经济为已任，发挥农村金融主力军的作用，不断开拓创新，全力打造机制灵活，管理规范，服务一流，信誉卓越的现代金融企业，以全新的形象，全面的服务，以良好的业绩回报社会，为地方经济的持续发展，为创建和谐社会、平安乐清做出更大的贡献。

我们坚信，有上级单位和乐清市委、市府的正确领导，有乐清市各部门和乡镇以及广大股东和新老客户的鼎力支持，有全体员工的努力拼博和开拓创新，乐清农村合作银行一定能够实现持续、稳定发展，不断迈上新的台阶，为乐清经济发展增光添彩!

最后，对在百忙中参加庆典的各位领导、各位嘉宾再次表示深深的感谢!祝各位领导和嘉宾工作顺利、身体健康!

谢谢大家。

**开业董事长致辞篇十**

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

你们好!

我是东台地区金瑞的经销商，东台市\*有限公司，我叫，首先我要感谢南京金瑞食品有限公司给我这个和大家见面的机会，这是对我们过去20xx年工作的肯定，感谢金瑞公司各位领导同仁对我的关心和厚爱。

时光荏冉，我从20xx年开始，就与兴瑞公司合作，至今已经经历了12年的风风雨雨。我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，金瑞的品牌得到了客户与业界的认同，年销量不段增长，市场占有率不断提高，近几年在我公司也创下了年销售?%增长率的优异成绩，为我公司创利毛利水平达20%以上。多年来，新达荣的成长也见证了金瑞的大发展：在销售上，金瑞公司每年一个大飞跃;在网络上，兴瑞网上商城已经开通;在品牌影响力上，由行业的一粒种子成长为一棵参天大树。

一个长久生命力的企业，要靠一种文化，金瑞食品由最初的手工式家庭作坊到如今具有现代化特征的企业，是金瑞人艰苦奋斗、奋力博取的结果。金瑞公司网站的首页，写着金瑞的企业文化：为客户创造价值，为员工创造价值，为社会创造价值。陈总的理念与我们新达荣公司的核心价值观：为客户创造财富，为员工创造机会，为社会创造价值，是同步和一致的。而金瑞的产品，含休闲和南北货众多系列，与代理的食品领域非常吻合，很适合我公司的销售。近年来，金瑞公司开展“乐捐献爱心”活动，我们也长期在为社会做些力所能及的小慈善，我们捐助的学生已经上了大学，下一期将于5月启动。基于同样的步伐，我们和金瑞公司相互间的配合和沟通非常好，所以双方合作非常愉快。我们也有很多体会想和大家分享。

厂家和商家在企业经营的舞台上要各自明确自己的角色定位，才能有大圆满的结局。一方面，珍惜并利用好金瑞给我们提供的很多资源和平台，另外一方面，更要培养自身的造血功能。金瑞的支持是一种输血，企业要做大做强必须培育自身的造血功能。双方及时沟通，经常沟通，良性互动，这种默契来自多年来的用心经营，新达荣一直珍惜金瑞给我们的无限信任和无私支持，我们也用自己的信用去回报金瑞的这种信任：在推广上，我们自费做了许多兴瑞的广告，最近新开的当地卖场也做了包柱，坚持扩大品牌宣传，绝不打折扣;在执行区域管理政策上，坚持充分沟通、坚决执行。

做食品代理有10年了，与金瑞的合作也有5年了，我最深的体会就是，经销商与厂方是利益的共同体，金瑞的成长离不开广大经销商的积极运作，而我们经销商的成长也要依托金瑞的稳步发展。我们经销商也要经常换位思考，从厂方的角度出发，达到双方利益的共赢。为此，我们\*公司今年来采取了一项重要举措——坚持不退货政策。横向比较中，在南北货市场中不退货的品牌很少，纵向比较中，我们的金瑞市场退货率，去年是%，前年是%，我在年初开会宣布这项政策时，很多业务人员不理解，我们为什么要坚持这么做?首先，过高的退货率对金瑞公司是不负责任的，对市场是不负责任的，同时也不利于\*公司自身业务团队的良性健康发展。我们要通过不退货的政策，培养鼓励业务人员的能力提高，不退货政策是对客户服务提出的更高要求，及时市场维护，及时沟通调剂，及时反馈信息，才能做好。不追求单一环节的高利润，采用整条价值链定价方式，价值链利益的最大化，同时，这也是公司品牌建设的一步棋，不退货，上游对厂方、下游对客户都是有利的。

前期，我公司的洽洽也是一直坚持不退货，公司在市场网络维护上有一定的经验，所以我们有信心可以运作好这个品牌，可以做到不退货。从目前的执行效果看，市场的退货率?(情况介绍一下)

另外，经销商要耐心培育专业的渠道

与其他的品牌业务相比，金瑞的品种很多，在我公司目前的单品数已经达307个，品类又分炒货、干果、食糖、南北货、蜜饯、肉干等多类，我公司原来长期做的是休闲类，销售渠道就要往餐饮、八鲜等新的业态里深挖，这对业务员的要求就要相应提高，为此，我公司一直保持耐心培育、高度重视、专业团队的方针进行操作，针对产品的特点，打造了3-4个人的兴瑞单品团队，并实行片区片长、区域经理销售服务挂勾的策略，加大了人员投入。我认为，人力资源也是种投资，这种投资是值得的。目前来看，这样的操作使得人员更为专业，服务更到位，通过精分市场、客户分类、人员分区来增强销售工作的计划性、做到重点客户重点维护，通过市场分区，提高了销售团队的营销积极性。

春天来了，古语有云：“一日之计在于晨，一年之计在于春”，这是个承载着春天的希望和播种的季节开始。我们\*公司将和金瑞公司一道成长，相互信任，相互支持，我坚信与金瑞公司的合作前景会更加美好，让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

**开业董事长致辞篇十一**

尊敬的各位领导，员工、朋友们：

大家\_\_好!

瑞丽祥和的虎年即将姗姗走过，龙游天宇，激情勃发的虎年即将到来。值此佳节到来之际，我代表公司领导班子，向全体员工和一直支持我们的朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，万事如意!

高度决定视野，角度改变观念，尺度把握定位。纵览公司的发展，衡量企业的长短有两把尺子。第一把是纵尺。用这把尺子量，\_\_走过的十一年里，特别是近几年取得了前所未有的成绩，值得自豪。第二把是横尺，即是横向比较。用这把尺子量，就会看到与我们同期发展的企业的巨大进步和成果。就会在比较中看到\_\_还有很多不足。

在过去的20\_\_年，作为公司的第二个十年的创业阶段，也是三五计划的开始，按照三五计划中将\_\_置于市场经济及国家经济发展的大局中来定位的要求，我们感到前所未有的使命感和紧迫感。\_\_所制定的五年战略发展纲要定位是科学务实的，而且要求高，特别是优化集团核心业务，提炼企业的核心价值观和文化，增强集团的核心竞争力，加强品牌建设，要把加快\_\_的资本化进程作为五年发展战略的核心内容必须完成，从而使我们的团队真正分享到\_\_发展的辉煌成果。

在过去的一年里，我们面临着重重困难，外部市场的激烈竞争，内部资源的不足，都造成我们的举步维坚，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是取得了一个丰收的20\_\_!我为全体员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意!

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起了它巨大的翅膀。志存高远的\_\_人将以为志者立心，为随者立命，为昌盛聚贤才，为登高开先河，的博大胸怀，用自己的智慧与勤奋支撑\_\_展翅腾飞，\_\_愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。

我相信，在不远的未来，所有与\_\_共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪地说：我们开创了\_\_从平凡走向卓越的新航程。

最后在这辞旧迎新的时刻，请再次接受我真诚的感谢和问候：祝你们和你们的家人新春快乐!

**开业董事长致辞篇十二**

亲爱的各位会员兄弟、会员家属们：

大家新年好!在这里我给大家拜个晚年了!牛去虎来辞旧岁，龙飞凤舞庆新春。值此新春佳节之际，我们大家欢聚一堂，共同展望 虎气冲天 鼠年的美好前景。

我谨代表\*\*省商会，对各位的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢，向支持商会建设的各位会员、各位家属、各位来宾朋友们，致以新年的祝福!祝愿大家在新的一年里平安吉祥、幸福安康!事业大发，心想事成!

回顾xx年，我们无比欣慰，无比自豪。一年来，在座的会员们同心协力建立了\*\*人在家园。xx年8月22日，\*\*省商会在大家的共同努力下在成立，商会\*\*办事处于9月24日装修完毕投入使用。

办事处成立以后，各位会员在忙于自己企业的同时还抽了更多的时间花在商会工作上。xx年底，等会长和几个工作小组的会员，分4次先后走访考察了我们的会员企业，会员之间做了很好的沟通和交流。去年11月27日，商会组织会员参加了第二届\*商大会，并在参加完\*商大会后于28日、29日两天组织20多位有定向投资意向的会员，在商会会长的带队下，前往\*\*省\*\*县、\*\*县进行投资环境考察，为会员创业和家乡建设起到了桥梁作用。年底，还举办了一次国际金融危机与中小企业应对策略论坛。

平时，商会几位主要领头人及会员利用自己上下班、节假日休息时间，积极投入到商会工作，无私奉献实为感动。我们目前工作取得了初步的成绩，离不开所有会员的努力与奉献，更离不开各位会员家属理解和支持，请允许我代表商会向你们说一声谢谢了!

最后，祝所有参加今天团拜会的各位家属、会员们新春如意，鼠年大发!

谢谢大家!

**开业董事长致辞篇十三**

尊敬的各位领导、各位来宾、各位同事：

大家晚上好!

岁月如歌，跋涉似舞。201x年，荣华兴业又走过了不平凡的一年。201x年，在世界经济发展速度明显放缓的一年，是我们荣华兴业人挑战自我、超越自我的一年。今天的年终总结表彰大会事实上就是荣华兴业的一次盛大阅兵。在这里，我要真诚地向各位合作伙伴，机关领导，向为公司勤勉服务的全体员工致以崇高的敬意，并再次感谢大家的支持和帮助!

下面我将总结201x年，展望20xx年：

齐心协力、同舟共济、持续创新、迎接挑战，扩大荣华兴业版图

201x年年初我们定下了“提高素质，提高质量，提高效率，提高覆盖面”的四提目标，面对日益变幻激烈的市场风云，荣华兴业人迎难而上，在激烈的市场竞争中，勇立潮头，在市场的波涛中歌唱，在竞争的刀锋上舞蹈。用行动，谱写了一首首赞歌。大家紧紧围绕着战略部署，以与时俱进的市场开拓、无微不至的服务，赢得了广大顾客的满意和信赖。经过一年的拼搏，我们终于不负众望：

⑴在原有公司文化基础上，重新定位公司，建立荣华兴业企业员工基金，用以表彰优秀员工以及帮助有困难员工，并且由设计部组织策划的荣华企业内刊也同步进行，让每一位荣华人因企业而感到自豪，将企业当作自己的另一个家!

⑵引进德国全新海德堡6+1印刷机器，将印刷质量提升到一个新的高度，在色彩上得到更大的完善，在纸张的选用上更是精细化，采取优胜劣汰，保留最优质的纸张供应商，保证为客户做的产品物超所值!

⑶重新制定员工劳动分配方案，重新规划老带新方案，尽最大努力发挥每一位员工的优势，经过一年的努力，产能较之20xx年提高了65%。

⑷201x年，公司以北京、上海两地为中心点，实现扩散式发展，在北方，成立以北京为圆点，天津、石家庄为两翼;在南方，成立以上海为圆点，苏州、无锡为两翼的拓展布控，成功实现了公司前进发展战略三步走的第一步。

目标的实现离不开广大顾客和合作伙伴的信赖与厚爱，离不开荣华兴业人的顽强拼搏和团结奋斗。作为公司的总经理，我深深的被全体员工以公司的发展为己任、忘我工作的精神所感动，如我们北京工厂的海德堡机器的机长李强，不过是20多岁的小伙子，可是与海德堡印刷机的联手却已有9年的时间。每一次的机器保养，必定能够看到这个小伙子的身影，从一个初中还没毕业就出来打工的孩子，到现在对机器的熟练度不差于一个专业的人士。总经理助理助理兼人事部经理王利明，为公司挖掘出数位人才;配送中心的全体员工，经常加班加点工作，几万件货物都是自己扛上楼等等，还有许许多多令我万分感动的员工，他们用自己的实际行动，在荣华兴业这个舞台谱写着自己精彩的人生。

山不厌高，海不厌深。事业的发展与管理的进步又相互依托、休戚与共。我们深知管理的重要性。201x年，我们建立竞争机制，加大员工责任心的培养力度，让敢于承担责任的员工主动跳出来，形成“能者上、平者让、庸者下”的竞争氛围，天津分公司负责人万阳就是在员工内部竞争中产生;加强“每月之星”的评选工作，充分调动员工的积极性，北京总厂员工宋丽华就先后获得4次每月之星奖，苏州分公司吴芸、田忠亮等人先后获得3次该称号，员工里有100多人次获得每月之星的称号;在积极应对市场竞争的前提下，我们苦练内功，创新并完善制度，制定适合公司发展的员工手册，规范了公司管理，做到有法可依;成立内控部，加强公司对各部的监管工作，提高运作效率和市场反应能力;坚持“以人为本”，加大培训力度，每月定期组织员工培训，邀请知名培训公司对全体员工进行培训。为了加大学习创新力度，我们多次派遣中层干部去深圳、广州和东莞学习，使人力资本不断增值，形成员工与企业共同成长的喜人局面;加强企业文化的建设，使企业文化成为大家的共同信仰和精神家园，成为企业可持续发展的动力之源。加强团队建设，建立起一支能够把握大局、驾驭市场、充满活力的管理队伍。

201x年，在各级经营团队和全体员工的共同努力下，荣华先后取得了与摩托罗拉、西安杨森、融科、北京医学论坛报、bmj英国医学杂志社、交通大学的再次续约,并且获得与英格索兰、北京现代、上海通用集团的首次合作等振奋人心的重大突破;在经济发展速度明显放缓的201x，公司各项经济指标比往年均有了较大增长……这些令人欣喜和振奋的成绩证明：我们的战略是清晰的，定位是准确的，决策也是正确的;通过这些成绩，我们看到了一个充满生机和活力的新荣华。

在这里，感谢一年来全体荣华兴业人的不懈努力!祝我们的广大客户在新的一年里身体健康!事业顺利!生意兴隆!20xx年，是荣华兴业与广大客户共同进步、合作愉快的一年，是荣华兴业与许许多多的新老朋友携手共进、增进友谊的一年。祝所有的新老朋友们在20xx年，大展鸿图!事业有成!身体健康!家庭幸福!

**开业董事长致辞篇十四**

尊敬的市委、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二月，花园住宅小区正式开工了。这是道县经济社会发展中的一大盛事。在此，我代表县委、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!向关

心支持小区建设的各级领导和同志们表示衷心的感谢!

花园是道县县委、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，距道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，我们也希望永州湘鹏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!

**开业董事长致辞篇十五**

各位来宾，各位朋友：

大家好！

今天，我们在这里隆重集会，共同庆祝x商贸大厦举行开业典礼。x商贸大厦的开业，标志着x林区民营经济的发展步入了一个新台阶。这是我们x全面推进商贸流通的又一喜事，这必将进一步加快我们林区“聚集人气、营造商机”的打造步伐。在此，我代表x党委对x商贸大厦的开业表示热烈的祝贺！向参加今天开业庆典的各位来宾、各位朋友表示诚挚的欢迎！

x商贸大厦是我局目前规模最大的综合商场。处于我局中心黄金地段，交通便捷、人气旺盛、商气浓厚。商场配套设施完善，装璜精美，格调高雅，布局合理，是百姓理想购物的最佳场所。

近年来，我们x一直致力于优化局域经济环境，致力于为民营企业营造一个健康向上和稳定成熟的人文环境，真正使民营企业家能够安心创业，能够全身心地融入x林区经济发展的潮流之中，x商贸大厦的体制的改变，就是我局改革改制和重新调整产业结构的又一大成果。

我们相信，x商贸大厦的开业，一定会为x林区的父老乡亲带来优质的商品、优良的服务，给x林区商贸流通业注入新的活力。“栽好梧桐树，引得凤凰来”，我们愿意为所有到x林区投资的企业家服好务，为民营经济的发展创造一个宽松和谐的经营环境。我们期待，x商贸大厦以一流的管理、一流的服务、一流的信誉在x林区树起良好的企业形象，成为x林区有品味、有档次、有影响、有效益的一流商业民营企业。我们也衷心希望x商贸大厦合法经营，诚实守信，为繁荣x林区经济作出贡献。

最后，衷心祝愿x商贸大厦开业大吉，生意兴隆，财源广进！

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