# 关于年会优秀发言[大全]

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-09

*第一篇：关于年会优秀发言[大全]“春帘卷雪呈春意，美酒盈杯祝丰年”!新的一年，让我们一起乘风破浪，谱写企业新的篇章!以下是小编为大家整理的年会优秀发言，供大家参考学习。年会优秀发言1尊敬的各位来宾、各位同仁：大家ⅹⅹ好!今天很高兴大家能够...*

**第一篇：关于年会优秀发言[大全]**

“春帘卷雪呈春意，美酒盈杯祝丰年”!新的一年，让我们一起乘风破浪，谱写企业新的篇章!以下是小编为大家整理的年会优秀发言，供大家参考学习。

年会优秀发言1

尊敬的各位来宾、各位同仁：大家ⅹⅹ好!

今天很高兴大家能够欢聚一堂，共同探讨咱们酒店业未来的发展之路，受x的委托，现在我代表x片区总经理协会发言，在发言之前，首先感谢集团公司总经理协会给我们提供这样一个相互交流，共同学习的平台，同时也感谢一年以来致力于咱们协会发展并在各自工作岗位中默默奉献的各位同仁，在此，请允许我致以最诚挚的问候和衷心的祝福，祝愿大家身体健康、家庭幸福、事业蒸蒸日上!今天是协会一年一度的年度盛会，本着相互交流、共同学习的宗旨，在此我就以我们酒店之前所面临的问题以及如何应对，提出几点个人的看法与大家分享，好的地方咱们共勉，不好的地方请多多指正，特别是给出宝贵意见。

x年是大力发展现代服务业的关键年，加上成都新机场落户简阳，对资阳酒店业来说，有很多机遇，同时也面临很多挑战，也正是看到这一商机，资阳酒店业如雨后春笋般不停地崛起，短短一年时间增长了数百家酒店，分割了我们不少市场份额，而我们酒店与市内其他酒店相比，装修陈旧，硬件设备设施老化，缺乏核心竞争力;另外为响应中办、国办发出的通知，要求各级党政机关厉行节约反对铺张浪费的精神，各级党政机关的商务宴请从一季度开始就大幅缩减，即使是我们公司内部来宾，除董事长、总经理批准的宴请外，普通的接待一律执行x的工作餐，加上原材料、人工成本的上涨造成酒店经营业绩一度直线下滑，仅一季度就亏损x万元。更让人头疼的是酒店营业执照换证，因硬件设备设施的不足，没有室内消火栓、自动喷淋系统，满足不了新消防法的要求，无法办理消防许可证，营业执照也因此办不下来，尽管我们积极与有关部门协商处理，公司也在对是否投资改造进行评估，但远水救不了近火，当时的窘况是：

1.经营业绩下滑造成连续几个月的亏损，缺乏流动资金;

2.酒店即将破产的谣言四起，对酒店造成的负面影响难以估量，好几家原材料供应商联名要求货款现付，否则一概不予供货，曾今还有好几个人打电话问我酒店是否出售，作为酒店的总经理，当时是何种心情，相信在座的各位都难以想象;

3.酒店几经周折，员工遭受心理打击严重，有点人心涣散，缺乏对酒店的归属感;

如此局面，无论是对酒店还是我个人，都是一次极大的挑战，要解决目前的困境，除了依靠公司的支持，就需要我们生产自救，针对以上问题，我主要做了以下几方面工作：

1.坚持“以人为本”的员工管理战略，推行各项员工关爱计划，如提高工资待遇、发放节日慰问品、外派优秀员工到省旅游学校学习、到兄弟工厂考察等，以稳定员工队伍，增强他们对酒店的归属感;

2.强化内部管理，实施酒店精细化管理与“5s”管理相结合的管理模式，建立高标准的服务体系，坚持硬件不足软件弥补，努力贯彻“我用心服务，你放心消费。”的服务理念，加大服务质量的提升;

3.狠抓员工培训，规范各岗位的工作流程，注重各部门的交叉培训，培养酒店多面手，避免人员流失影响酒店正常运转，抓好现场培训和督导。

4.积极全面地开展市场营销，强化客源开发，细分目标市场，提供多元化的产品，主要体现在以下几方面：

⑴.由总经理亲自偕同营销部，加强客户之间的走访，在稳定老客户的基础上，发展更多的新客户;

⑵.及时调整经营思路，细分目标市场，在商务宴请大幅缩减的情况下，重新确定新的客源市场，采用以大型婚寿宴包席为主，小型商务宴请为辅的经营模式，对婚寿宴接待经过精心策划，分高、中、低三个档次的菜单，各档次的菜单又细分三套菜系，同时还推出一系列的促销活动，如一次性包席达多少桌后赠送相应的啤酒、饮料或礼品等;

⑶.在确保各项收入稳定提高的同时，发掘新的销售产品，通过详细的市场调查后，针对咱们公司内部员工，开设员工餐厅，出售工作餐，另外对分公司路途遥远的，20人以上的人用餐，接受盒饭外送业务，所有工作餐业务只接收现金，谢绝签单，这样以来就加大了现金的回流，缓解了流动资金不足的压力;另外我们还借鉴社会特色餐饮的成功经验，推出一鸡三吃、河鲜宴、特色汤锅等等，如今，基本上已经做出我们晨风的特色，在地方上占有一席之地。

5.加大对酒店的风险控制，配备新型的酒店管理系统和车场收费系统，防止人为漏洞的发生;

6.成立专门的物资供应部，制定周期计划性的采购制度，加强物料管理与成本控制，杜绝物品管理中的浪费和积压现象，要求各部门采购物品必须按计划申购，若非必要，尽量做到零库存，遇大型接待，原材料的使用要求物资供应部直接到批发市场采购;通过这大半年的努力，所幸的是我们酒店终于止滑回稳，销售收入扭亏为盈，实现利润万元，运营成本也逐步降低，公司经过各项评估也决定对酒店进行投资改造，对于我们全体员工来说这是一个鼓舞人心的好消息，毕竟我们看到了酒店的希望，无论以后将面临什么样的困难，我们都能够齐心协力并迎难而上。

回首酒店这一年的几度变迁，心情有些复杂，有几分疲惫的同时，更多的是欣慰和感动，此时此刻唯有两句朴实的诗句可以表达我的心声，那就是：“雄关漫道真如铁，而今逐步从头越。”对咱们酒店人来说，没有最好，只有更好，要在这个行业中走得更快、更远，那就需要永远保持着一份学习的心态，并不断的自我提升。新的征程，新的起点，一句话就是“革命尚未成功，同志仍需努力”。

最后，给会长提个小的建议，就是希望以后多组织一些这样的活动，咱们同系统之间就是要经常走动并相互交流才能更好的在实践中探索出一条具有咱们南车特色的酒店之路。以上呢，是我的发言，说得不好的地方，再次请各位多多包涵，并提出宝贵意见，谢谢大家!

年会优秀发言2

亲爱的员工同志们：大家下午好!

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开x年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

x年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩：

一、公司组织架构和流程方面

x年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了窦毓玲为公司副总，苏世成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的周文波为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

二、员工福利方面

长期以来，我们公司对员工福利工作都十分积极主动，x年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

三、硬件基础建设方面

首先，x年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了“e商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

四、市场业务方面

在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

五、对外合作与发展方面

x年10月份我们与北京晋商联合集团公司共同发起了“山西晋商联合商品交易所”项目，目前该项目已经在山西省工商局核准了名称。这个项目通过发挥山西的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

六、规范发展方面

x年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡;他们忠诚于公司的事业，是可信的人;他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人;他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人;在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如：我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，由于十一月份，国务院出台了38号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方政府对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。

对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

对于即将到来的x年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把x年设定为公司的“目标管理年”。

这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!

谢谢大家!

年会优秀发言3

各位来宾、各位同仁们：

律回春晖渐，万象始更新。在x年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以忠心的感谢及新年的祝贺!回顾即将过去的x年，x公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势，x公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是近一个月，海外销售量出现一周就是400万美金的佳绩，这是全体x公司员工共同努力的成果。同时，公司在总经理提出的“x”的管理方针下，整体管理水平显著提高并将日渐成熟。x子公司，x的新厂房建设工程进展的一切顺利，这是x发展历程中的一个重要里程碑，每位x人都应以此为傲。在此，我再次深深感谢各位同仁长期以来为纳尔所付出的辛勤与努力。

新的一年里，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看，x年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且x也即将在x年正式全面投产，这不仅将为公司的发展带来更多生机，同时也更加稳固x在国内行业中领先的地位。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大研发力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在企业融资上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我对我们纳尔人充满了信心!

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实“x”的管理方针，即一定要实现岗前技能培训的目标、实现细节化管理的目标、实现责任制度建立的目标和致力提高工作效率、致力提高员工收入待遇。努力以市场需求为导向，全力以赴抓好项目的研发、生产、销售及售后服务工作，并力争将x年公司研发出的新产品在x年运作成公司新的主打产品，成为公司新的盈利创收点。

同时，我们还要尽力营造企业管理文化。x作为一个在x行业领先的企业，我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信x年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体员工的共同努力和齐心协力下，x一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出x的新篇章!

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快!谢谢!

年会优秀发言4

各位来宾、各位同仁： 大家好!

非常高兴又一次在这团圆、喜庆和开心的场合当中与大家欢聚一堂，共贺新春。时间过得飞快，我们已悄然告别了成绩斐然的x年，迎来了充满希望的x年。过去的一年，是公司发展历史最令人鼓舞、令人振奋的一年，也是我们在座各位创造历史、书写历史的一年。公司取得所有的成绩都凝聚着在座各位员工的心血和汗水，是全体员工同心协力、无私奉献、团结拼搏的成果。在这里我要感谢大家一年来的辛勤付出和努力，感谢大家的支持。

x年的成绩已经成为了历史，展望x年，我们的任务更加艰巨，一是规划明年的工作，打造幸福企业。二是关于成立环祥集团。随着企业发展的壮大，就要追求一种目标、一种文化。不光要提高经理的收入，职工的收入也要提高，并且职工的幸福指数也要提高。打造幸福的企业，作为一个愿景、一个目标，首先需要建立一个儒雅的团队，每一个员工要做儒雅的员工，从我做起，从高管做起，人人参与，培养个人的良好品德。个人具有了良好的品德，企业才有良好的品牌形象，才能自觉承担社会责任，才能完成打造幸福企业的使命。希望所有公司的同仁能够卸下历史的成绩和压力，携手共进，在新的一年不断跨越，再创新的辉煌。战略决定方向，细节决定成败，x年我们将继续完善优化产品结构，加强销售、合作等方面的管理，为客户提供多方面、多渠道的服务，通过各部门全力合作，稳步实现共赢。逐步成为真正的集团公司。

公司要持续发展，需要我们每个人每天每月每年兢兢业业，同心同德，创新进取。对于每位员工，我主要强调三方面的内容，希望大家能够凝聚力量，全力以赴，共铸我们辉煌的未来。

一、联袂发展，合作双赢。对于我们来说真正的赢是双赢，这里包括三层意思：1.公司与客户的双赢，即通过实现顾客的价值来实现公司的利益。2.公司与员工的双赢，通过建立行之有效的人才培养体系，推动公司的发展。通过每一位员工的努力，凝聚团队的力量，保证日常各项工作的顺利开展，从而更好的推动公司的发展历程。同时，公司将在x年着力企业文化的建设，把环祥集团的文化理念，与发展战略相结合，促使企业理念真正落实到企业的经营与管理之中。3.公司与社会的双赢，通过投身社会公益事业，提供就业机会，树立环祥集团良好的社会形象，为社会的发展做贡献。

二、和衷共济，携手共赢。“天时地利不如人和”，只有同事之间的关系融洽相处，我们工作起来才会更舒心，每天才会过得更有意义。“当工作是一种乐趣时，生活是一种享受;而当工作是一项义务时，生活就成为苦役”，同事之间若有良好的关系，将有利于大家的工作和生活。

三、做人之本，成事之基。我们常说“做事先做人”，它就是指要成就一番事业，首先要有好的品德。的确，学会做人是成事之道，“得人心者得天下”，人品人格是谋事之基，一个人若要成功，首要问题就是学会做人。“善待别人，就是善待我们自己”，懂得尊重别人，懂得互谅互让，懂得爱护集体，懂得勤奋努力。每一个人生活在现实社会中，都渴望着成功，而且很多有志之士为了心中的梦想，付出了很多，然而得到的却很少，这无疑对做人做事提出来更高的要求。每一个成功的人背后都有着责任的身影，责任可以使人坚强，责任可以激发潜能，在一定程度上，责任承载着能力。一个充满责任感的人，才有机会充分展现自己的能力，才能争取到更多的机会，才能更好地走向成功。在这个世界上，有才华的人很多，但是既有才华又有责任感的人却不多，只有拥有责任与才华，才能更好地立足于社会。x，我期待环祥集团因为有你而自豪!

“携手共赢，共创美好的未来”。我相信，有在座各位员工的信心和努力，有大家团结协助、不断创新的团队精神，必将开启环祥集团新的发展篇章，使公司取得更加辉煌的业绩，相信我们在座的各位，也能够收获更多的成功和幸福!最后，值此新春佳节来临之际，我也代表公司向全体员工拜个早年，祝大家在新的一年里工作顺利!身体健康!阖家幸福!谢谢各位。

年会优秀发言5

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

大家晚上好!

首先请允许我以最真诚的方式对大家说声：“辛苦了”!

岁月不居，天道酬勤。刚刚过去的20x年，是极不平凡的一年。一年来，在公司各部门密切配合和全体员工的共同努力下，公司销售部全年销售整车712台，售后部维修结算台次2997台的好成绩。在这些成绩的背后我们各部门都充满了酸甜苦辣，我们的销售部在销售很淡的夏季顶着40度的高温去巡展，先后进行了··、··等地巡展和各媒体单位组织的大型车展，回来带回的不仅是喜人的订单更是我们··的品牌精神。20x年我们陆续成功上市了··、··，尤其在··上市发布会当天仅用2个小时成功签单三十余台。之所以取得这些成绩，绝不是一种巧合，这背后与我们销售团队的努力分不开。公司售后部围绕“始于客户追求、终于客户满意”这一宗旨，前台接待做到了客户管理的细化、专业培训的强化、维修接待的细节化。车间师傅不管炎热还是寒冬为了客户早点拿到维修车辆，经常加班到深夜。

通过围绕··“顾客满意年”战略，持续为客户提供悉心服务，提供上门服务十余次。市场部一年来大力度的进行了品牌宣传和市场推广，对各大车展进行了执行规划和实施、展厅布置和重大活动进行了策划和执行。行政部一年来加强基础管理，创造了良好工作环境;加强了服务，树立良好风气;员工礼仪行为规范和人力资源管理工作等方面有了很大改善。财务部围绕销售和售后不但能够做好日常的整车收款、售后维修结算收款、成本费用核算以及日常经营的财务收支和管理工作，也很好的维系了公司内部和外部的财税关系。精品部的同仁们战高温斗严寒，放弃吃饭休息时间对车辆进行精品安装，让车辆有了最高性价比、品牌定位综合提升。

一系列的成绩，既是鼓励，也是鞭策，激励着我们不断超越、迎接挑战，永创新的高峰。这些令人欣喜和振奋的成绩证明：公司董事会的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的;通过这些成绩，我们看到了一个充满生机和活力的公司新形象。在这里，更感谢一年来全体员工的不懈努力!

面对20x年良好的运营状况，我们应该有清醒的认识和更为远大的目标——创一流品牌，争行业先锋。展望20x年，是充满希望和期待的一年，新的机遇，带来新的希望;新的目标，成就新的辉煌;新的历程，承载着··伟大的梦想。让我们在新的一年里，紧紧围绕“1000台”的销售目标、”500万”的售后产值，解放思想，转变观念，以超常规的方式实现公司的跨越式发展;让我们以一流的经营业绩、一流的管理和一流的服务，只有卓越的企业才能产生优秀的企业文化，优秀的企业文化将成就伟大的企业，让我们携起手来，以主人翁的姿态，用我们的辛勤汗水和聪明才智，把··做大做强，为实现公司销售目标和售后目标及企业的宏伟愿望作出积极的贡献!

机遇与挑战同在，光荣与梦想共存!传承我们优秀的企业文化，通过全体同仁的努力，我们坚信：··定会迎来更加辉煌的明天!

最后，祝愿大家新春愉快，身体健康，合家欢乐，万事如意!

关于年会优秀发言

**第二篇：2024年会发言**

尊敬的张总、各位同仁、各位来宾、上午好：

2024年“布同”加盟商年会，今天在##酒店隆重召开，我代表“布同”服饰及全体家人对一直以来关心和支持“布同”品牌事业的全体加盟商及各界朋友们，表示衷心的感谢和诚挚的问候。

我们即将告别成绩斐然的2024，迎来了充满希望的2024。一年来，公司面对严峻的行业形势和竞争压力，依然保持顽强拼搏的精神，坚忍不拔的耐力，以及恒久不变的信心，在全体家人的共同努力下，公司取得了辉煌的成绩。可以说，在市场环境不太好的背景下，我们仍然取得了不错的成绩——公司业务品种越来越多，合作客户越来越广，市场份额越来越大，社会声誉越来越好。可以说，我们的发展后劲十足，前景一片光明。

饮水思源，我们深知，“布同”所取得的每一点点的进步和成功，都离不开张总及在座家人的关注、信任、支持和参与。因为张总的关心和支持使得公司卓越成长，因为家人的努力和顽强促使公司不断强大。如今“布同”品牌在各个城市遍地开花。在此，再次衷心的感谢张总及在座的家人对公司这一年来的大力支持和帮助！

面对2024年良好的运营状况，我们应该有清醒的认识和更为远大的目标——创“布同”品牌，争行业先锋。对此，公司从以下五方面提出了2024年的战略计划：

一是不拘一格、大胆创新。公司拿出500万．．．．．．公司将为“布同”品牌打造为一流服饰行业而不懈努力。

二是夯实基础、成就未来。公司将全力做好一切准备，到201３

年，公司将在河南拥有＃＃家门店，平均单店销售额突破＃＃万元，年总销售额突破＃＃万元、利润突破＃＃万元！

为了实现这一目标，公司将推出样板市场战略：样板市场战略是为各位家人树立榜样和标杆的一个很好的举措。首先要制定好样板市场的标准，其次要在河南各地开发市场，全力支持打造公司的样板市场，树立典型的标杆市场，让家人能学有榜样、赶有标杆。

三是…….四是…….五是…….机遇与挑战同在，成功与梦想共存！希望通过我们的合作与努力，共同将我们的“布同”服饰继续做强做大，最终成就我们每位家人的成功梦想！

开场白

许多学生认为数学是枯燥的、乏味的。一些非数学老师在听完一堂数学课后，往往这样评价：思路清晰、语言精练、解题严谨，就是太乏味、缺少趣味性，让人昏昏欲睡。那么，如何调动学生的上课积极性，引发他们的好奇心？设计好“开场白”，非常关键。下面是数学课的几个片断：

动手实验式“开场白”：桌上摆满了切成各种形状的萝卜，大伙好像还在热列地讨论着什么。老师微笑问：“同学们，用一个平面去截一个正方体，截出的面可能是什么形状？”

悬念式“开场白”：老师一上讲台，故意神神秘秘地说“你们每人随便想一个自然数，将这个数乘5减7，再把结果乘2加14”。……“你们算得的结果个位数字一定是0”。顿时教室里象炸了锅似的，……“等你学了字母表示数，你也会算了”。……

故事式“开场白”：为了让学生体会图形的边长、周长、面积在变化过程中的

关系，领会列方程解应用题时，关键是捕捉到不变的量。老师先给学生讲了一个故事：父亲的羊越来越多，想拆旧羊圈扩大面积，可是没有多余的篱笆，怎么办呢？他叫来了儿子,儿子不慌不忙地说：“爸，我有办法”。“你看，旧羊圈长70米，宽30米，面积2100平方米。如果改成50米见方的新羊圈，不用添篱笆，羊圈面积就有2500平方米”。

诸如此类的还有：“贴近生活式”开场白；“设疑式”开场白；“名言式”开场白；“趣味式”开场白；“实例式”开场白；“比喻式”开场白等等。向学生提出恰当的问题，激发起学生的兴趣，提高他们学习的积极性。

开场白

许多学生认为数学是枯燥的、乏味的。一些非数学老师在听完一堂数学课后，往往这样评价：思路清晰、语言精练、解题严谨，就是太乏味、缺少趣味性，让人昏昏欲睡。那么，如何调动学生的上课积极性，引发他们的好奇心？设计好“开场白”，非常关键。下面是数学课的几个片断：

动手实验式“开场白”：桌上摆满了切成各种形状的萝卜，大伙好像还在热列地讨论着什么。老师微笑问：“同学们，用一个平面去截一个正方体，截出的面可能是什么形状？”

悬念式“开场白”：老师一上讲台，故意神神秘秘地说“你们每人随便想一个自然数，将这个数乘5减7，再把结果乘2加14”。……“你们算得的结果个位数字一定是0”。顿时教室里象炸了锅似的，……“等你学了字母表示数，你也会算了”。……

故事式“开场白”：为了让学生体会图形的边长、周长、面积在变化过程中的关系，领会列方程解应用题时，关键是捕捉到不变的量。老师先给学生讲了一个故事：父亲的羊越来越多，想拆旧羊圈扩大面积，可是没有多余的篱笆，怎么办

呢？他叫来了儿子,儿子不慌不忙地说：“爸，我有办法”。“你看，旧羊圈长70米，宽30米，面积2100平方米。如果改成50米见方的新羊圈，不用添篱笆，羊圈面积就有2500平方米”。

诸如此类的还有：“贴近生活式”开场白；“设疑式”开场白；“名言式”开场白；“趣味式”开场白；“实例式”开场白；“比喻式”开场白等等。向学生提出恰当的问题，激发起学生的兴趣，提高他们学习的积极性。

**第三篇：关于团队年会发言**

一元复始，万象更新。2024年，新的一年开启新的期望，新的历程承载新的梦想。我们坚信，在领导及全体员工的共同努力下，任何困难和挑战都将成为我们前进道路上的璀璨风景，未来发展的辉煌终将属于我们!以下是小编为大家整理的团队年会发言，供大家参考学习。

团队年会发言1

尊敬的各位领导、各位同事，你们好。

我叫x，来自x×。我很荣幸能够参加此次年会。首先，我代表新员工向大家致以诚挚的祝福，祝大家在新的一年里，工作顺利、心想事成。同时，在这辞虎迎兔之际，我也为公司送上一幅对联：携旧划新谋发展，驾虎迎兔铸新章。期望公司的业绩在新的一年里蒸蒸日上。

我是一名刚走出校园的大学生，我自认为我的大学生活是充实，因为我在那里学到了很多知识，但我也清楚地明白，社会的教科书要比校园里的残酷的多，对刚迈向社会的我来说还有好多好多要学习的东西。

时至今日，我已经来公司实习一个多月了，在这段时间里我学习了很多技术方面的知识，我感到很充实，同时也让我想起了这样一个例子：如果将一个人知识量看成一个圆，园里面的是他了解的知识，园外面的是他从未涉及的方面，那么随着他知识的增长，这个圆的周长就会越来越大，所以他就会越发的觉得自己无知，我觉得我此刻正是这种感觉。我明白，这些知识对我的工作来讲都很重要，但细细地盘点一下这一个多月的收获，我突然发现我学到的不只是这些知识，还学到了更重要的，那便是为人处事的态度。

一是坚持，对像我这样刚毕业的大学生来说，每个人怀揣着梦想，期望能够大展宏图，但是往往都被两个字难道，那就是“坚持”。坚持，说起来总是那么容易，但大多只有三分钟热度，真正能坚持到底的寥寥无几。在校园的时候，我参加了记者团，参与校报工作，我们团的团训是“青春、笃学、敏锐、职责”，那里面涉及到我这天要说的态度中的两条，一是职责，二是笃学。所谓“在其位，谋其政”，在校园的时候我是学生，我就应履行学生的义务;在公司我是员工，我就因该履行员工的职责，首先要认认真真地把自己的本职工作做好，才能去思考其他的事。再说笃学，人生就是在不断地学习，个性是对我们来说，有很多东西值得我们去学习，我记得有位学姐给我说过，到公司后要懂得付出，而且要不求回报的付出，只有这样才能学到更多的知识，才能积累更多的经验。

最后，我要代表新员工感谢大家这一个多月以来对我们的照顾与迁就。来公司这么久，最吸引我的是公司的文化氛围，这一点是出乎我意料的，因为在记者团的时候，我们最讲究团队凝聚力，最注重培养团队的文化氛围，我们都把那当成我们的家，而且是一个十分温馨的家。我以为当我走出校园后再也不会找到一个公司能给我这么温馨的感觉，但是我却在咱们公司遇到了，公司的每一个人都是那么和睦，整个公司个人的感觉就是团结、上进。我十分荣幸能加入这么温馨、和睦的大家庭，我务必会尽快融入到公司的大环境中，与大家和睦相处、互帮互助，共同进步。

我的发言到此结束，谢谢。

团队年会发言2

各位亲爱的同事：大家晚上好!

借此机会向大家拜年了，祝愿各位身体健康、家庭幸福、万事如意、龙年吉祥!我期望大家都带着喜悦的情绪，和公司共同揭开20x年崭新的一页。

下面，我将利用一点时间，跟大家一齐来回顾和总结20x年积累的经验，并就公司20x年工作重点和思路，对大家提出要求：

在过去的一年里，从设备的安装调试，到实现顺利生产，我们各部门都紧密配合，团结协作，加班加点，客服了种种困难。20x年，我们公司会加大力度改善软硬件设施，增强企业的发展后劲。我们的目标是实现公司持续健康快速发展。

20x年公司会从总公司导入及推行绩效考核及激励机制，同时也会以人为本，跟人资部门对员工福利进一步改善。并会加强对不同部门不同层级的人进行培训，让每个人实现自我价值，找到对x的归属感。

在新的一年里，我期望各级员工务必明确自己肩负的使命，务必为自己制定明确的目标，不达目标不罢休，应对任何困难，都决不动摇。期望大家表现出强烈的职责感，充分发挥出团队的战斗力，让我们的员工队伍持续旺盛的斗志与活力。

各位员工，我相信20x年是x事业发展一个重要的转折点，我坚信，只要我们上下一心，群策群力，务必能够圆满完成20x年公司各项经营指标。我相信在新的一年里在座的各位务必会继续发扬不怕困难、不怕艰辛、团结协作、勤奋执着的精神，统一思想、坚定信心，为实现自我价值而努力，为把我们的x建设的更加完美而努力。

最后，再一次祝愿大家新春愉快，身体健康，阖家欢乐。

谢谢大家!

团队年会发言3

尊敬的各位来宾、各位员工：

大家好!

“华侨团聚迎新春，辰龙起舞传福音”。当我们还来不及顾及时间流逝的时候，20x年春节的钟声已悄然而至。值此新春佳节来临之际，我谨以公司董事长的名誉，向你们及你们的家人——致以新年最完美的祝福和最诚挚的问候!

这天，我们以无比喜悦的情绪，在那里齐聚一堂，是为带有艰辛与成就的x年而庆贺;是为充满生机与期望的20x年而祝福。

回首往事，点滴精彩。x年，是公司稳步发展的一年，也是各部门、各员工逐步成长的一年。大家工作的勤奋、成功与挫折给公司留下了发展的足迹，大家辛勤的付出给公司留下了许多值得赞赏的故事。所以，x年，效率来自全体员工的激—情，成绩属于全体员工的努力。

新的20x年，是公司发展最关键的一年。我们需要继续坚持以市场为导向，加强产品研发力度，提升产品质量管理、合理控制产品成本，让公司的产品在市场上具有更强的竞争力;我们还需要“强身健体”、内外兼修，不断拓展市场和提升客户服务的管理;不断完善和规范内部运作管理，进一步坚实基矗

所以，大家需要把新的一年看成是新的起点、新的任务和新的挑战。

辞旧岁，我们依然豪情满怀，迎新年，大家总是信心百倍。在20x年这个既充满挑战又蕴藏机遇的环境下，我期望，我也坚信，全体员工会以脚踏实地的作风、百折不挠的精神、坚韧不拔的毅力，团结奋进、革旧创新、扎实工作，不断开创节日灯产品和led新光源的新境界，创造更加辉煌、更加灿烂的明天!

最后，祝大家春节快乐，龙年吉祥，万事如意!

请大家把酒倒满，为迎接崭新的、完美的明天而干杯!

团队年会发言4

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：大家好!

20x年，是我们公司极具挑战的一年，在这一年里，我们经历了太多太多，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20x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，这天的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，跨越困难证明我们是一支同心同德、能征善战优秀的队伍，因此在那里我代表公司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!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，信心尤为重要。中国有巨大的市场潜力、丰富的人力资源和自主创新的潜力，有理由相信，在政府的坚强、正确领导下，我们务必能够战胜危机，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。”失意的时候不于悲观，得意的时候也不于张扬，冬天会不会来临，并不重要，重要的是我们是否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。我们务必直面这场挑战，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”，这决不仅仅仅是一句口号，更预示着一次壮烈的凤凰涅槃。

20x年来临了，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!

谢谢大家!

团队年会发言5

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：下午好!

律回春晖渐，万象始更新。值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意!

20x年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年：公司成立十周年，公司工会正式成立，第一届工会代表大会胜利召开，广州分公司顺利搬迁和人员扩编，公司各种丰富多彩的员工活动等，让我们的每一位员工看到公司发展的期望。

虽然全球金融海啸再一次考验我们全体员工的斗志和信心，但是，我们的企业和全体员工应对危机与困难，在公司董事会、管理层的正确指导下，用心采取自救行动，开源节流、削减开支，并抓住这个时机在企业内部进行苦练内功、强化培训、提高技能，把握机遇，创新发展。透过公司管理层和全体员工的努力，公司获得了健康、稳步持续的发展，做到了稳健运营，实现赢利的目标。所有这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，也凝聚着员工家属对公司工作的大力支持和无私奉献。

因此，我谨代表各方股东、董事、监事向全体员工表示衷心的感谢，并透过你们向你们的家人表示新春的祝福，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

展望20x年，我们将面临新的机遇和更大挑战，期望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章!

我相信20x年，在董事会的正确决策下，有公司管理层的正确领导，有我们全体员工的共同努力和齐心协力，透过强化管理，提升效率，我们的员工和企业务必能够携起手来，共度难关，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司务必会有更完美的未来!最后祝我们的年会圆满成功!

谢谢大家!

关于团队年会发言

**第四篇：年会发言**

岁 末 感 怀

先祝大家2024狗年吉祥，狗年旺旺旺。年年有感慨，年纪大了，感慨尤其的多。却顾来时景，苍苍横翠微。

时间都去哪了？我们总是认为时间会等我们，容许我们从头再来，弥补人生的缺憾，然而一年又一年，日子在不经意间悄悄远行，人生就在岁月更迭之中完成了成熟的蜕变。

人到中年，唯心独醉，扬手是春，落手是秋，在这一扬一落之间，心中有种淡淡的酸楚，是被青春抛弃的无奈，是被岁月洗尽铅华的不舍，不经意间，年轮已悄悄地为我们涂上了岁月的痕迹，增添了流年的风霜，于是在不知不觉中学会笑看世事繁华，淡定人生心态，明白了高处不胜寒，无力挽狂澜的世事沧桑与无奈。不求不可取，不求不可得，随遇而安，诸事顺其自然，学会感恩，无憾我心的做人，做事。不再奢望浮华之梦，不再纠缠爱，还是不爱……

似乎这是无奈的妥协，当用心触摸真实生活的平淡之时，就会真实的感觉到，只有脚踏实地平平淡淡才是真啊！学会轻轻细细地触摸生之意义，闲暇时写下几段文字，留给自己，也或留给他人。

生活的阅历与历练已打磨出成熟的姿态，在下午茶的氤氲里，三五好友，或调侃，或默然，享受人生略显成熟的美感。人到中年才真正品味到淡淡的生活很纯，淡淡的花很鲜，淡淡的天空很高，淡淡的友情很真，淡淡的恋情很醉，淡淡的孤独也很美！

于是，用淡淡的画笔，随着那淡淡的颜色，绘出人生的佳境，绘出人生的无憾无悔！

休对古人思故国，且将新火试新茶。诗酒趁年华！人到中年，唯心独醉，人生沉浮，如一盏茶水，苦如茶，香亦如茶，淡名，泊利，无争，毋夺，一切自然，一切脱俗，一切入幽美邈远的意境，都是人生的淡雅之美，水甘味真，茶清梦好！

及时当勉励，岁月不待人！新年伊始，万象更新，2024年，无论机遇还是挑战，都要积极面对，生在盛世，不能辜负好时光，撸起袖子加油干，不妨也制定一个小目标，规划一个小梦想。清谈可以饱，梦想接无由，让这个小小的梦想为平凡的生命增添一缕色彩，让这一缕色彩渲染大地，装点更美好的来年！

再次祝大家新年愉快，开开心心，梦想成真！

2024年元月

**第五篇：年会发言**

尊敬的各位来宾、各位同事晚上好，今天是立奇峰公司一年一度的新年晚会，也是我们公司第五个年会，也是农历的小年，从五年前的今天开始，立奇峰公司定下了每年的农历腊月二十三小年定为公司的年会期，以此来表达对各位来宾和各位同事的祝福。在此我代表立奇峰公司提前向各位来宾、各位同事先拜个早年，祝各位来宾、各位同事在新的一年里虎虎生威，万事顺心，健康和睦，平平安安发大财。

在过去的五年里，立奇峰公司经历了很多波折起伏，中间经历过三次深圳公司的搬迁，四次工厂的搬迁，加上去年西安，北京工厂的搬迁，经历多达十次以上，每次搬迁都是公司的一次灾难，可喜的是每次的搬迁背后都有一次公司的高成长，在开始的几年里高速成长曾经是我们引以为傲的一个企业口碑，在这个高速成长的过程当中也确确实实的给企业发展奠定了今天的基础，使公司能够迅速的成长起来，这是我们立奇峰人的艰苦奋斗的结果，在此我向曾经为立奇峰的成长作出贡献的人们致谢，感谢我们的员工辛勤劳动铸就立奇峰公司今日的成就，感谢我们的客户，使我们得以发展，感谢我们的供应商, 使我们的发展有了坚强的后盾，感谢我们员工的家属为我们企业的发展在背后默默的支持。

在我们感到欣慰的同时，高速发展也掩盖了我们的很多的不足，粗旷的管理，使我们的产品质量总是有很多不尽人意的瑕疵，人情化的管理是我们的员工失去很多公平晋升的机会，以至于流失人才的事时有发生，没有一个系统化的管理，造成我们的成本逐年逐月在不合常理的增高，没有数据化的管理是我们的浪费超乎寻常的增加，这些弊端都在我们的高速成长的过程当中给掩盖了下去，直到09年在经济危机和市场竞争加剧，客户要求提高时全面的爆发出来，在09年的上半年企业出现了从未有过的巨额亏损，在09年的上半年员工流失率居高不下，材料损坏和产品返工消耗掉我们的所有利润，以至于我们的销售额未降低的情况下出现近三百万的亏损，加上公司没有系统的治理方案，一时间束手无策。感谢我们魏总在企业最为艰难时期挺身而出，力挽狂澜，使企业在下半年出现明显好转，在下半年短短的几个月时间里使企业扭亏为盈.痛定思痛，在下半年公司着手全面的结构治理，出台结构治理和薪酬设定，目标以公司努力提高员工的福利待遇为基准，制定新的薪酬方案，并逐步的给予实施，在人员管理和调整上,更换一部分管理人员，使整个公司的管理团队增加部分新鲜血液，使企业得以重生，管理结构上由阶梯式的管理向扁平化的管理靠拢，治理结构上以制度化管理逐步的替代人情化管理，逐步的体现出相对公平的内部竞争机制，做到能者上庸者下，上进的企业发展氛围，使整个企业面貌逐步改善，焕然一新，在此我代表公司对魏总的辛劳表示衷心的感谢。企业的发展离不开所有员工的辛勤劳动，在辛勤劳动的同时也应该给到员工合理的报酬，给员工一个公平的内部竞争平台是企业必须要做的大事，展望未来魏总制定的职业化管理，专业化管理，数据化管理，精细化管理，效益化管理将是公司在未来发展的必不可少的管理要义。

过去的五年我们的发展是以所谓的人性化管理来约束企业，很大程度上制度往往会被人情替代，由人性化管理逐步转变为家族化的人情化管理，在企业高速发展的过程当中，我们有完善的制度，但却屡屡不能执行，或者只能执行到没有关系没有后台的员工身上，往往使员工在企业失去了心理的平衡，把心思用在了拉帮结派找靠山上面去，反而失去了实现自我价值的提升空间，违背了立奇峰公司创立之初的一种相对公平的上进氛围，使很多能给企业创造价值，体现自我价值的员工没有得到企业的认可而离去，在此我深表歉意，因我的决策失误和管理失策造成企业的危机重重，因缺乏监察和执行力度是制度被边缘化，不能及时的对职能部门不合适人员，作出及时的调整造成企业重大损失，造成企业损失的人员没有及时的处理，给企业较大贡献默默奉献的员工没有得到及时的奖励，使很多员工对公司失去信心，这种情况一直延续到七月魏总到工厂开始治理才逐步的有所好转。

一零年我们会在新的财年开始前，逐步的导入数据化，差异化的管理机制，一切以数据说话，真正的表现出企业在制度的约束下正常的发展，使员工能有一个公平、公正、公开的内部竞争平台，真正的做到能者上庸者下，展开一场公平的有效的角逐。使我们的产品质量，生产效率，工作效率能有一个大的提高，使我们的客户，员工，供应商和企业能达到一个共赢，在成本上我们要降低，返工上要降低，管理运营上要降低，安全事故上要降低，制作成本上要降低，总之一句话，用数据来显示增高的效益和降低的成本来衡量出部门管理者的能力，来衡量部门的整体能力，把精细化管理落实到实处，把制度化管理落实到实处，真正的体现出员工自我价值来。

展望未来，我们公司的发展会在短暂的停滞后，在魏总的带领下经过治理再次高速的成长起来，努力实现我们的新的五年规划。新年伊始万象更新，在春节后立奇峰人将以满腔的热情，激情投入到新的环境当中来，将以全新的管理理念来治理公司，以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创立奇峰辉煌的明天。再次感谢各位来宾各位同事，预祝大家新年快乐、幸福美满、合家安康。

年会发言稿

各位员工：大家好！

正值2024年新春佳节到来之际，我代表公司所有股东向为酒店前期筹备作出积极贡献的全体员工表示新年的祝福和衷心的感谢，并致以崇高的敬意！

首先，作为悦嘉酒店管理有限公司的主要负责人，我将尽力给大家创造一个轻松和谐的环境，很好的彼此了解和沟通的机会并给予你们理解和支持，使大家快速融入团队。同时希望大家能够更深的在工作中领会只有完美的团队，没有完美的个人（比如：关于工服着装的必要性），每个人都只有在集体的荣耀里才能充分展现自己的个性和特长，从而在以后的日子里珍惜我们共同的集体、共同的形象！

今天,我一一看了大家写的年终工作总结，大部分写的很认真、很真诚、也很理性。

年终工作点评如下：略。

以下是新的一年里大家需要着重注意的地方：

1、对公司企业文化的认同和贯彻执行。

作为一名悦嘉人，我希望你们每个人对工作都要有充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。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。前者是主动的，后者是被动的。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个悦嘉人都要有团队合作的精神。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。即使发生了不愉快或小摩擦，也要有一颗宽容心。

2、更加优秀的分析、整合能力和执行能力。

对市场做出客观判断的能力。

高效的执行机制和反馈制度。

提高认识问题和解决问题的能力。

业务要点：专业知识+服务意识+沟通技巧。

3、事物发展的预见性。

国家金融、土地、税收、法律等政策在不断地调整中，市场在不断推陈出新，客户自身也在不断完善和变化，所以，要同时必须有很强的风险意识，能预知相关政策走向，尽可能地做到风险控制。

4、自我完善的主观能动性。

在选人用人上，我们注重员工的工作态度和忠诚度； 在形式表现上，我们注重的是员工的工作效率和工作饱和度。

某些领导岗位要“在其位能谋其政、必谋其政”；

同时希望员工要将个人目标与公司目标统一起来，将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中。

5、全员营销。

以此借助于较大的员工基数和其他工作时间，成为专业营销渠道的一种有效补充等等。

对悦嘉各部门领导的要求：

要以身作则，建立影响力。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

要培养一个有思考力的团队。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。各位部门领导在今后的工作中，应多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感。

部门领导要务实，要深入到每一个操作细节，要学会从细节中去发现问题；随时研究并掌握市场的变化，进行动态性、可持续发展的战略性行动，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

加强沟通和配合的能力。

A、要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它。

B、在发现问题时分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点。C、要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长。

下一步公司工作重点：

各部门尽快完善工作制度，并通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每周例会制度和每月工作汇报制度。

加强员工培训：在对员工的培训上，一是培养大家一个良好的学习习惯；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对业务人员进行知识和技能的探讨和完善（比如：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等等）；三是通过业务过程中的传帮带，利用辅助性和协同性工作，完善团队；四是邀请专业人士（装修等）进行业务新领域的学习和探讨。

酒店将从产品、价格、渠道、公关宣传、增值服务等营销的各个方面着手，以增强自己的核心竞争力。

根据大家的工作态度和对公司的贡献，现特选出2024年悦嘉公司杰出人物：金＊＊、刘＊＊、刘＊＊ ；另，公司给大家准备一份新年礼物是一份＊＊礼盒，杰出人物是一套＊＊礼盒，会后请到＊＊处签字后领取。

年后，公司将会对整个公司的组织架构做一个相对较大的调整。最终的目的，是让悦嘉公司发展得更快更好。希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心。

2024年即将成为历史，2024年又是充满希望和美好的一年，我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们就一定能创造辉煌！

最后我代表所有股东提前祝大家新年快乐、阖家幸福！谢谢大家!

华为公司2024年新年献词-春风送暖入屠苏(任正非)值此09年的一页将翻过去，新的一年即将开始之际，我代表公司向奋斗在各条战线、各个区域的全体员工致敬，你们辛苦了！特别是对那些还奋斗在艰苦地区、艰苦岗位的员工，我诚挚地表达深深的谢意。你们承载了我们更多的希望，更美好的明天。我也代表公司深深地感谢数十万家属给我们的支持、理解和克制，没有您们的牺牲与奉献，就不会有我们今天的成功，您们辛苦了！我们09年销售额将超过300亿美元，销售收入将达到215亿美元，客户关系得到进一步提升。与相应业绩相关的是，做出优秀贡献的员工，今年的收入会有较大的增长，希望您们全家过一个好年，只有您们消费了，前线将士才会感觉到您们对他们的肯定，只有您们花多了，才会激励他们明年更加努力，他们才会倍感劳动光荣，倍感亲人给他们的温暖。记住：“不要忘了给爸爸、妈妈洗次脚”，“不要忘了身边卖火柴的小女孩”。9%\_$UkC7M

在过去的一年里，我们成功地经受住了考验，我们的员工不愧为这个时代的弄潮儿，在这么极端困难的条件下，创造了这么优异的成绩。“风华绝代总是乱世生”，今年全球绝大多数区域投资都趋下降，一开年各地区部都呈负增长，能实现这样的成绩，怎么不是风华绝代，怎么不是英雄倍出。在这一年里，中国作为本土市场历史性地突破了100亿美元，光传输、接入网，我们走向了世界第一，有力地支撑了公司的发展；3G、LTE构筑了全球第一的竞争力；路由器走出了困境，实现了与业界竞争力同步；专业服务发展迅速，不仅支撑了公司的高速发展，更实现了自身产业的健康成长，连续三年实现50%以上的增长；软件产业走出了停滞不前的状态，连续两年超30%的增长；终端持续保持了优良竞争态势；配套件异军突起，掀起了一片光辉的未来；我们成功地在突尼斯铺设了第一条海底光缆。供应链在及时、准确、优质、低成本交付上，打了一系列漂亮仗，以这些关键事件的舒展，将更加全面地促进职业化与流程的优化和进步。财经管理已开始全面进步的冲刺，IFS继续从第一波向第二波纵深展开，完成了LTC的流程、组织设计工作，二者将构筑明年的进步。我们对后勤服务进行了改良，我们的行政服务及客户服务有了相当的进步，海外员工的生活发生了很大的变化，在异国他乡，有了家的感觉，吃饱了就不想家，成为当地的服务标志。明年的巴塞罗那展，会看到我们客户服务系统的大进步，到时，请全体海外员工检阅。

Z#$d\"S9W

我们在这困难的一年，同步展开了组织结构及人力资源机制的改革；改革的宗旨是，从过去的集权管理，过渡到分权制衡管理，让一线拥有更多的决策权，以适应情况千变万化中的及时决策。这种让听得见炮声的人，来呼唤炮火，已让绝大多数华为人理解并付之行动。我们确定了以代表处系统部铁三角为基础的，轻装及能力综合化的海军陆战队式的作战队形，培育机会、发现机会并咬住机会，在小范围完成对合同获取、合同交付的作战组织以及对重大项目支持的规划与请求；地区部重装旅在一线的呼唤炮火的命令下，以高度专业化的能力，支持一线的项目成功。地区部是要集中一批专业精英，给前线的指挥官提供及时、有效、低成本的支持。我们同时借用了美军参谋长联席会议的组织模式，提出了片区的改革方案。片区联席会议要用全球化的视野，完成战略的规划，并对战略实施进行组织与协调，灵活地调配全球资源对重大项目的支持。“蜂群”的迅速集结与撤离的一窝蜂战术，将会成为新一年工作的亮点，并以此推动各地区部、代表处、产品线、后方平台的进步。今、明两年市场服务的组织变革，一定会促进我们成为全球最主流的电信解决方案供应商。也一定会提升竞争能力，形成利润能力，实现各级组织向利润中心为目标的组织及机制的转移和建设，并实现2024年销售额360亿美元的进步。明年我们将对研发等后方机构进行改革，以适应让听得见炮声的人来呼唤炮火的管理模式的转变。

$ @8E^$9P49H6}

为了保证这种授权机制改革的运行，我们要加强流程化和职业化建设，同时加强监控体系的科学合理的使用。IFS给我们的最大收益是，支持我们这种以前线指挥后方的作战模式成为可能，随着大量的有使命感、责任感的CFO派往前方、前线，作战部队的作战会更加科学合理。为了实现我们的远大理想，我们要抛弃狭隘，敞开胸怀，广纳天下英才，以成功吸引更多有能力的人，加入我们的奋斗队伍。我们要加强本地化建设，提升优秀员工的本地化的任职能力。我们自身要英勇奋斗，不怕艰苦勇于牺牲，天将降大任于你们，机会对任何人都是机会均等的。对内我们要允许不同意见、不同见解的人存在，基层干部要学会善待员工，不要一凶二恶，我们选择更多的有成功实践经验的人，加入各级管理队伍。只有我们的队伍雄壮，才会有成绩的伟大。opQZ.~\*R\*L

我们要坚持从成功的实践中选拔干部，坚持“猛将必发于卒伍，宰相必取于州郡”的理念，引导优秀儿女不畏艰险、不谋私利，走上最需要的地方。并长期保持艰苦奋斗的牺牲精神，永远坚持艰苦朴素的工作作风，在不同的岗位，不同的地点加速成长，接受公司的选择。我们的干部要严格要求自己，要聚焦于本职工作，我们要坚持三权分立的干部监察制度，否定、弹劾不是目的，而是威慑，使干部既可以自由地工作，而又不越轨。我们也要从各级党组织中选拔一些敢于坚持原则、善于坚持原则的员工，在行使弹劾，否决中，有成功经验的员工，通过后备队的培养、筛选，走上各级管理岗位。我们要充分发挥干部后备队选拔、培养干部的作用，使一些优秀的员工，找到更适合他们的岗位。我们的干部要坚持实事求是的工作作风，敢于讲真话，不捂盖子，报喜更报忧，公平对待下属与周边合作，敢于批评公司及上级的不是。我们反对唯唯诺诺、明哲保身，这样的人不适合作为管理干部，我们在新一年要调整他们的工作。不敢承担责任、观察上级态度，是不成熟的表现。那种工作方法粗暴，是缺少能力的表现。我们在新一年中要逐步减少这类干部。

7N^5QP\*8b1X9A

我们已经听得到新年的炮声，炮火振动着我们的心，胜利鼓舞着我们，我们只要坚持自我批判不动摇，我们就会从胜利走向胜利。我们走在大路上，意气风发，斗志昂扬，没有什么能阻挡我们前进，唯有我们内部的腐败。

&}9dv15\*z2VE29

“日出江花红胜火，春来江水绿如蓝”，待来年我们再共饮庆功的酒。`7 u-g(各位阿里人，过去的2024年对阿里集团来说是精彩，复杂，遗憾和兴奋交错的一年。我们幸运的在2024年提前对经济形势做了危机判断，并采取了一系列的措施，更由于大家一如既往地艰苦努力，迎接了一次又一次的挑战和拥抱变化，集团取得了很大的成绩。尽管存在着很多的问题而且面临越来越多的挑战，但我对我们的整体结果表示满意。今年我给集团打75分(已经是十年来很高的了).今天，我想和大家谈谈我对2024年工资调整方案和奖金分配原则以及KPI的一些看法。

去年此时尽管正处于金融风暴的寒冬，但我们逆势加薪以肯定所有阿里人艰苦付出和取得的卓越成绩。今年的绩效考核，经过集团管理层的讨论，我们作出以下决定：

1。关于2024年终奖

今年关键词；奖罚分明。打破大锅饭。打破平均主义

奖金是对昨天工作的肯定和对未来工作的期望。

今年的奖金方案已出台，我相信大家会觉得今年的奖金发放和往年有很大的区别。今年，我们将严格执行271制度，旗帜鲜明地奖优罚劣。与以往相比，将特别突出“奖罚分明”，”愿赌服输” 打破大锅饭和平均主义。包括公司所有层级在内都将对top20进行奖励提升，同时对bottom10加强问责。这是对勤奋付出的同事的最大公平，同时也是激励所有阿里人去挑战更高的目标。

奖金不是福利。奖金是通过努力挣来的。它不可能人人都有，也不可能每个人都一样。它不是工资的一部分，而是因为你的业绩超越了公司对你的期望值(请特别注意这一点)

今年的奖金分配原则将会进一步公开透明。我们将在内网上公布各个公司的发放原则。我们希望每一个员工都能从自己的上级那里得到明确的信息，清楚自己的奖金为啥会多，为啥会少！

另外，以往年终奖都和基本工资挂钩，但从今年开始，年终奖不再与工资挂钩，而是根据员工对公司的贡献分配，它由所属子公司、部门还有每个人自己的绩效所决定。

2。关于2024年的加薪和调薪。

我们认为没有所谓最好的薪酬。阿里巴巴永远不会因为竞争对手和行业的做法而加薪，这只会引发恶性竞争和不健康的行业格局。阿里巴巴的薪资水平总体是合理的，有竞争力的。，除了合理的基础收入，我们希望所有阿里人能够公平分享公司成长带来的财富，我们仍然实行奖励期权政策，同时各子公司也已在开始制定各自的股权激励计划。

在今天的经济形势下，我们判断明年的通货膨胀将不可避免，我们担心阿里普通员工的生活将会受到影响。2024年也是我们全集团开展协同发展的第一年，我们对大家会提出更高的要求和期望。基于”员工第二”的原则。今年我们决定继续加薪！本的加薪幅度会不小，但我们还是必须严格执行271制度。

加调薪的原则

我们的加薪政策会继续向普通员工倾斜，公司高管把加薪机会留给普通员工。公司副总裁及P11以上级人员全部不参与加调薪，M4,M5,P9,P10只是对于特殊情况调薪，如晋升，历史遗留问题等等

3。有关2024年的KPI。

阿里巴巴必须坚持高绩效的文化，要充分体现公平，公正的原则，我们的绝大部分工作必须要能量化。

KPI就象检查身体时的各项指标。它不应该是我们追求的目标而应该是我们公司健康的象征和结果。完成了KPI绝对不等于万事大吉了，就象身体某些指标正常不等于健康一样。当然，我们必须有一些指标来检测我们的工作。关键是哪些指标是必须的，是由谁定的等等

这两年我们的KPI考核，变的有些机械和僵化，甚至有非常严重的大锅饭现象，对公司的发展非常不利，必须坚决改掉！KPI不是领导和员工讨价还价的结果，而是由下而上的根据对公司战略的理解和对业务的把握，提出最合理的指标，以及相匹配的资源，这些指标必须是和上级沟通后达成的共识。这些KPI指标还很可能是根据内外部情况而动态的。年底客户满意不满意，我们有没有超过行业的增长，有没有为未来的发展培养基础，这才是我们真正要的。

dream target是我们共同奋斗的目标，是调配资源的指导。dream target必须通过创新的方法才能实现，而不是简单地沿用现有的手段，拼命去挤牙膏。电子商务正在迎来井喷的发展，我们必须超高速的成长，才能继续保持行业领先。我们要为我们的mission, vision和dream去奋斗，而不是为完成KPI任务。更不应该是为了奖金而努力。

各位阿里人，我相信绝大部分的同事会支持以上原则，但执行是难点，更是关键。我相信在执行过程中我们会有兴奋，会有沮丧，也会有痛苦，纠结甚至愤怒，但也许这就是我们每个人成长中一定会有的感受。要想创造新商业文明，必须有相适应的文化和组织能力。我们必须不断地改变和提升自己！

新的一年已经开始，阿里巴巴要在十年内实现” 帮助一千万小企业发展，提供一亿就业机会，为十亿消费者提供服务”的目标，几乎每一年都会很艰难，都是关键。很多同事加入阿里巴巴的第一天，我就告诉过大家，阿里巴巴不承诺你会升官发财，但一定承诺你会有冤枉，有委屈，今天我要对2024年新加入的6480名新同事说同样的话，欢迎你来阿里巴巴，这不是一份简单的工作，这是一个梦想，我们都必须要为此付出巨大的努力和代价！

过年了，带着你的家人，去好好玩，好好花钱吧…。

认真生活，快乐工作！

替我向阿里家属亲人们问好！

马云

2024。1。19

位同事，大家晚上好！

我非常高兴在这个温馨祥和的美好时刻，我们快乐地欢聚一堂，带着你们的祝福和关爱，来参加我们诺瑞公司2024年会，并共同见证我们对全体员工过去一年贡献的肯定和感谢，也共同展望新一年的成就，并预告成功。在此，我很高兴地向全体员工同事，致以热烈的欢迎和最衷心的新年祝福！。。

回顾即将过去的友情，智慧，事业，人生多丰收的一年里，“诺瑞”这个由中国最有潜力和最有才干的人，所组成的强有力的团队，在不断地发展壮大。诺瑞也先后迎来了更多精英人才的加入，是你们的加入，发展和丰富了诺瑞；是你们的加入，我们共同提升了人生。茫茫人海中，长长时空里，从此我们有了专业和智慧的伙伴，我们的生命正在上演最为精彩的激情！。。

07年诺瑞的综合实力进一步增强，员工能力和生活进一步提升改善。我们上下同欲，继续全面提升工作质量。我们加强客户服务和客户导向，积极致力于热点问题的妥善解决，努力建立和改善各项工作流程和标准。07年通过所有部门的积极配合，我们圆满地达成了公司的整体目标。在这里我感谢各位同事为工作目标的达成而奉献的无数辛劳和专注时刻！。。

最近两个月来，我们描绘了08年在新的条件下实现公司和各部门目标的宏伟蓝图。08年，对于诺瑞员工来说，是十分重要的一年。我们销量将达到新的高度，公司将更多地为具有一技之长的员工提供发挥个人天赋的机会和舞台。6年来的公司成长，实际上是全体员工个人提升的累积，公司的面貌有了历史性变化。

庄子说：“人生有涯，智慧无涯”。对于智慧的追求和探寻是永远没有尽头的，客户的需求提升也是没有穷尽的。各位虽然07年取得了巨大的进步，但你们作为对自己有要求负责任的社会精英，对更高目标的追求却并不能因此而停止。相反，这仅仅是更高目标达成的开始。

今晚，我还要带着更大的热情和期望，迎来08年具有划时代意义的“以信立人”的诺瑞企业文化的传播。我们将坚定不移地相信、信任、诚信对待自己和自己承诺的目标，深入贯彻落实正确的工作流程和工作标准，继续解放思想，坚持持续改进，发展个人业绩，发展正确的态度和方法，使全体员工发挥长处，学有所为，劳有所得。由个体的成长，促进团队的合作，家庭和社会也更和谐，达到多方共赢，共同发展。

08年我们将推动具有浩然正气的行为和弘扬符合正确道德的行为，鼓励每一个人承担自己应该承担的、对自己、对家庭、对工作、对社会的责任。我们要生产出更高更稳定质量的产品，我们要提供更高更稳定质量的服务，我们要将这些高质量的产品和服务，以及我们的正确思想推广到全国各地，让代理商、零售商、消费者安心、放心、开心地使用我们的产品和服务，并以此而自豪！我们要不要为此郑重地承诺？要！当前，社会形势总体上保持稳定。同时，全社会经济和心态失衡加剧，社会风气鱼龙混杂，诚信缺失，人心浮躁，经济水平上去了道德水平却在下降，社会面临诸多难题和挑战。共同分享经济发展机遇，共同应对各种道德挑战，促进人际和谐发展，为人所需所用而发挥天赋，是有志人才的共同愿望。借此机会，我愿重申，诺瑞将高举“以信立人”的企业文化旗帜，始终不渝地走稳步发展道路，始终不渝地实施互利多赢的战略，始终不渝地形成正确的思想氛围，不断促进员工发展，持续使客户满意。

此时此刻，我们深深挂念缺乏均衡营养的宠物，需要各方面知识的宠物主人，需要值得信任高品质产品和服务的消费者，需要摆脱亏损增加盈利的零售商代理商。我们诺瑞员工应该尽己所能帮助他们早日摆脱困境，去除客户的烦恼。我们衷心希望全球宠物和爱宠人士享受安全健康的快乐生活。最后，我祝各位同事和你们的家人在新的一年里幸福快乐！谢谢大家。

与时俱进 共创未来

为打造中国火锅连锁十强品牌而努力奋斗

尊敬的各位领导、各加盟店经理、记者朋友们：大家好！

在举国上下共同关注北京奥运之际，我们齐聚美丽的兴凯湖畔，召开刘一锅第二届兴凯湖年会暨品牌发展高峰论坛。在此，我代表刘一锅餐饮集团的全体员工，对你们的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！2024年，是刘一锅的拼搏之年、关键之年、发展之年。一年来，刘一锅餐饮集团总部积极拓展市场，不断创新经营思路，优化经营理念、强化内部管理、注重品牌形象，带领旗下各加盟店齐心协力、共创大业，刘一锅的经济效益和社会效益不断攀升，为集团实现跨越式发展和打造中国火锅连锁十强品牌的目标奠定了基础。下面我代表公司董事会向大会做工作报告。

一、2024年工作回顾

（一）积极拓展市场，开辟了刘一锅发展新领域。

2024年是我们刘一锅争创火锅连锁十强品牌的开局年，壮大提高的起步年，更是开拓市场的丰收年。年初，总部根据对全国餐饮市场的调研分析，科学进行市场规划布局，制定了周密的市场拓展计划，严格组织实施，使刘一锅实现了稳步、健康的发展。一是进行了全面的市场调研分析。我们先后派出10个小分队，走访了全国 8个省份，对各地区饮食习惯、消费水平等情况进行了调研分析，为总部制定市场拓展计划提供了有利的依据。二是进行了科学布局。刘一锅自2024年启动加盟以来，在龙江大地掀起了刘一锅加盟开店的热潮，以每两天一家的速度，迅速发展，遍及了黑龙江的各市县区。为使刘一锅有序、快速地发展，我们因地制宜、合理定位，确定了黑龙江、辽宁、河北、山东、吉林等5个重点省份发展规划布局，出台了区域设店保护政策。三是严格执行发展计划。为保证加盟商经营成功，对未计划开拓的市场，不盲目授予其经营权，真正使刘一锅开一家火一家。目前，刘一锅旗下各加盟店形成了一张以东北三省为中心，向山东、河北、内蒙等省份辐射的加盟网络。刘一锅两年内由1家扩张到了 301 家，总营业面由110平方米发展到20万多平方米，年销售额由90万元增到3亿多元，最高单店日营业额突破了3万元，大多数店都出现了排队等餐的场面。可以说刘一锅创造了餐饮连锁发展的奇迹。

（二）强化内部管理，完善了刘一锅运营新体系。

一是完善了运营指导体系。刘一锅总部于2024年 2月，投资180 万元，在哈尔滨经济的前沿阵地——哈尔滨经济开发区，建设了总部办公室，设立了市场部、业务部、财务部、企划部、研发部、配货部，规范了总部的日常运营秩序、方便了加盟考察者洽谈业务，同时也改善办公环境，提升了企业形象。二是完善了管理人才体系。随着刘一锅总部业务的不断扩展，总部技术人才、管理人才需求量不断加大，为解决好这一问题，总部高薪招募了一大批年轻化、专业化的图表 1高级管理人才40多人，总部工作人员80%以上具有本科以上学历，同时为提高总部管理人员的文化素质和管理能力，还派送了一批员工到北京清华大学餐饮管理高级班学习，及时更新餐饮管理的新理念，使刘一锅总部的管理更加科学、有效。三是完善了内部培训体系。加盟商在申请加盟成功，获准经营权后，总部便派技术员深入到各店，采取一传一的培训方法，传授刘一锅的制作工艺及程序，在经营过程中总部还不定期的举办各种技术培训班，对各店厨师进行短期培训。总部注重对各加盟店服务业务培训，聘请了资深的餐饮服务专家，根据刘一锅的企业文化、锅品特色、经营理念，制定了一整套服务标准，编写了《刘一锅服务员培训手册》，并对各加盟店服务人员进行了系统培训。四是完善了物流配送体系。为适应刘一锅的迅速发展，保证加盟商原料供应，总部先后在哈尔滨、吉林、长春等地新建了5处原料储备库和配送中心，方便了加盟店就近发货。物流配送体系的完善，大大保证了刘一锅加盟店的利益，提升了总部服务效率，为今后在全国的市场拓展奠定了基础。五是完善了后续监管体系。为提高监管能力，总部对各加盟店加强了全面管理，编写了《运营管理手册》、《标准化厨房操作手册》等一系列规章制度，要求各加盟店严格按统一标准执行。组织监察小组，深入到各加盟店，对其经营状况、服务质量、技术标准等进行检查。对个别加盟店偷工减料、量不足、卫生不达标的，提出整改意见，限期整改或收回其经营权。

（三）注重文化建设，提升了刘一锅品牌新形象。

我们刘一锅餐饮集团一直以来非常注重企业文化建设，积极开展宣传和各种主题活动。一是大力加强文化阵地建设，刘一锅总部建立了刘一锅企业网站，作为现代的宣传手段，不仅宣传了企业，让更多的人了解刘一锅，同时也为加盟店、加盟商提供了一个展示的平台。二是加大了宣传力度，先后在《商界》、黑龙江广播电台、黑龙江电视台、鸡西日报等媒体上为刘一锅做了专题报导，召开了两次新闻发布会，由黑龙江电视台、鸡西电视台《食全食美》栏目组共同拍摄的刘一锅之行系列专访，在电视台一经播出在社会上引起了强烈的反响。三是成功召开了第一届兴凯湖年会，2024年7月，召开了第一届年会，会议期间进行了座谈交流，并由聘请的企业文化顾问、技术讲师对与会者进行了培训，大大提高了企业的凝聚力。四是开展了一系列主题活动，刘一锅餐饮集团，以取之社会、回报社会的感恩之心，积极支持公益事业，开展了向边远地区孩子捐资助学的主题活动，公司累计捐款 13 万元。在5.12特大地震灾害发生后，总部第一时间行动起来，发起倡议书，各加盟店积极响应，累计向灾区捐款2万余元。五是编写了刘一锅企业歌曲，为全面提升刘一锅企业文化档次，我们聘请了知名音乐家作词、作曲，创作了一首《红红火火刘一锅》作为企业歌曲，为全面推进企业文化建设锦上添花。

过去一年，在大家的共同努力下，我们取得了辉煌的成绩，但我们也应清醒看到刘一锅在发展的过程中还存在一些不足：一是一些加盟商没有品牌意识，经营过程中，没有按照总部的要求，统一装修、统一服装、统一服务、统一操作标准，使刘一锅统一的品牌形象受到影响。二是总部对一些分店在扶持上还存在着薄弱环节。由于受到人员、地域等特殊条件的影响，总部在对分店在配货等后期服务上还亟待加强和改善。三是在品牌的形象和对外的宣传上还要进一步的加强。还应继续加大宣传力度，扩大宣传范围，拓宽宣传渠道。

二、下步工作思路

明年乃至今后一个时期，我们要以打造中国火锅十强品牌为目标，以“三口”打基础，即以巩固独特的口味，保证鲜嫩的口感，树立良好的口碑。以“四力”促进步，即以大众特色求得生命力，以专利技术求得竞争力，以互利双赢求得吸引力，以企业文化求得凝聚力。以“五化”求发展，就是要实现刘一锅品牌化经营，集团化发展，规范化管理，标准化生产，市场化运作。我们将从以下几方面入手，推动刘一锅实现更快、更好的发展。

（一）科学规划，合理布局，在市场开发上实现新突破。

为适应刘一锅迅猛的发展态势，在市场开发上我们要做好规划，搞好布局。一是制定规划，推动刘一锅有序发展。我们将制定三年发展规划，确立发展目标，并力争做到科学、合理，在市场开发上我们要一如既往地坚持因地制宜、以点带面、由北向南、抓大扶小、区域发展、全面推进。二是注重调研，推动刘一锅科学发展。总部将继续派出调研小组，深入到辽宁、山东、河南、河北、内蒙、山西、陕西等省份和重点地区，对当地市场进行全面、细致的调研，撰写科学详实的调研报告和可行性报告，为制定刘一锅具体的发展计划，提供科学依据。三是示范带动，推动刘一锅快速发展。总部将加大直营店建设力度，充分发挥直营店的示范带动作用，2024年开设直营店10家，加盟店80家，使刘一锅在发展上体现出高起点、新形象、好口碑，并以此为基础，推动刘一锅快速发展。四是多种合作，推动刘一锅多元发展。在市场开发上，将引进新机制，创新经营模式，改变过去单一的特许加盟模式，采用更多的合作方式，如股份合作、整体租赁、委托经营、区域代理等新的经营模式，整合刘一锅现有资源，为有能力、有实力的加盟商提供更大的发展空间。

（二）强化管理，注重扶持，在运营指导上实现新突破。

为实现刘一锅的品牌化发展，我们要进一步加大扶持力度，保证开一家成功一家。一是进一步修订完善运营指导手册。由总部编写的刘一锅运营指导手册，是根据刘一锅运营需要编写的一套有针对性、操作性和实用性的指导手册，我们要每个店发放一册，要根据各店在实际运营中提出的意见，进一步的修改完善，使其成为刘一锅发展运营的纲领性文件。二是加大指导扶持力度。总部将继续加强运营部的建设，实行项目跟踪负责制，每个店从授权开始，便派一支专业化队伍全程指导服务。三是实行分级管理。总部将对各加盟店实行分级管理，老店老办法，新店新办法。对刘一锅的服务质量、环境卫生、厨政管理等各方面出台具体考核细则，建立奖罚、淘汰机制。将组织考评小组，以季评、年评和不定期暗访的形式，深入到各加盟店进行考评、排名。对考评中成绩好的加盟店给予奖奖励，对考评成绩差，对刘一锅品牌形象造成影响的加盟店，处以停业整改或撤销经营权等处罚。四是打造一支过硬的经理人队伍。刘一锅各店的成功关键在于有一个好的经理，我们要抓住这一重点，对他们进行全方位、系统的培训。总部将以发放教材、光碟，召开区域会议、交流会议、高峰论坛等形式开展培训，提升他们的管理能力，努力打造一支高素质、高水平的经理人队伍。同时总部向加盟店派驻店经理，指导协助各店加强管理，规范运营。

（三）加强培训，保证品质，在标准化生产上实现新突破。

品质是生存的保证。刘一锅一直以来秉承优良的品质，赢得了八方顾客的良好口碑。而有些加盟商没有严格按照刘一锅总部制定的操作规程，使“刘一锅”变成了“王一锅”“张一锅”。今后，总部将不断加强培训，真正实现标准化生产。一是拓宽培训渠道。总部将组织专业的培训团队，采取以集中培训、入店培训为主，发放培训手册、巡店指导、网络视频为辅的多种培训方式，对各加盟店的厨师进行培训、考试，并且要持证上岗。二是统一技术管理。对新加盟店要逐步实行统一技术管理，即由总部统一培训厨师并分为三个等级，选派至各加盟店，实行总部、分店双重管理，在实际操作中严格执行统一的技术规程和标准，保证刘一锅的品质和味道，让每一锅筋头巴脑不论在何地品尝都如出一店。三是推进厨房标准化建设。总部将对各加盟店的厨房进行统一的设计、规划，有效利用空间，科学的分配各作业区、配备统一的厨具和设备，使后厨基础设施建设标准化、规范化、实用化。四是加大厨政监管力度。总部将对各加盟店厨政管理实行巡查制，以明查暗访的方式，对各加盟店出品的各种菜肴的质量、卫生等进行监管，包括肉量、色泽、蔬菜新鲜度等，制定相应的奖罚制度，全面提高刘一锅厨政管理水平。

（四）提升档次，树立形象，在品牌发展上实现新突破。

刘一锅餐饮品牌在总部及各加盟商的共同努力下，品牌的知明度正逐步提高,我们仍将继续努力，使刘一锅这一品牌更具有生命力、竞争力。我们把2024年确定为品牌形象建设年。一是注重企业品牌形象系统的建设。总部将聘请企业形象设计专家、装修设计专家、企业宣传策划专家组成的专业团队，对刘一锅品牌形象系统进行全面设计，推出全新的企业VI形象。二是加大宣传力度，打造刘一锅品牌形象。刘一锅餐饮集团网站及企业文化报，在对外宣传上发挥了重要的作用，为充分利用好这一阵地，总部要对网站、企业文化报进行全新改版。我们将利用广播、电视、报刊、网络等媒体，刊登各类广告、播发各种视频、新闻短片等，使刘一锅成为有喻户晓的大品牌。三是开展主题形象活动，提升社会影响力。我们将适时举办各种主题活动，计划举办有奖征文、书法作品展、服务员知识竞赛、刘一锅文化节等，提高企业员工凝聚力、荣誉感，让更多的顾客不仅品尝到美味，而是真正感受到刘一锅的企业文化内涵。

（五）广纳贤才，完善机制，在自身建设上实现新突破。

刘一锅总部作为刘一锅发展的龙头，必须不断强化自身建设才能实现确定的各项目标。一是招聘人才，扩大队伍。为适应企业的发展，总部继续招聘各类专业技术人才，提高工作效率、提升队伍素质，努力构建一支高学历、高素质、高水平的管理团队。二是加大培训力度。我们将根据各自工作岗位需求，对企业员工进行统一和分项培训，提高员工业务能力、协作能力，努力打造一支学习型、务实型、服务型、创新型队伍。三是建立完善的管理机制。总部将制定一整套完善的内部管理机制，让每一名员工都有强烈的服务意识、责任意识，用制度约束人、管理人、教育人，使刘一锅职工队伍永葆生机与活力。

今后，我们将积极巩固目前发展成果，立足东北，面向全国，开拓大市场，创建大品牌。长风破浪会有时，直挂云帆济商海。我们将以更大的气魄，更大的胆识，共同谱写刘一锅事业发展的新篇章。让我们携起手来，与时俱进，共创未来，为打造中国火锅连锁十强品牌而努力奋斗！各位领导、各位业界同仁：

金牛焕彩摘硕果，瑞虎呈祥迎新年，在这岁末年初之际，首先，恭祝大家新年快乐，事业红火!无锡白金汉爵大酒店作为无锡餐饮业的后起之秀，在过去的一年中，取得了不错的成绩，今天，我代表无锡白金汉爵大酒店，代表汉爵集团，和大家分享一下自己的心得和汉爵集团的理念。

汉爵集团是一家国内知名的专业酒店管理集团，自二○○四年以来，汉爵已在浙江省内外扩张高中端精品酒店四家，在建白金五星标准酒店四家。“汉爵”靠输出先进的管理理念，快速进行酒店模式的复制。2024年更是发展态势良好，芜湖汉爵阳明二期工程开工、苏州白金汉爵大酒店奠基、平湖白金汉爵大酒店即将封顶、慈溪白金汉爵大酒店方案顺利通过。。。这一个个项目都彰显出“汉爵”品牌的独特魅力和发展的强劲动力。目前，常州，苏州，杭州，扬州，通州和南京都向汉爵抛来了橄榄枝，汉爵集团的发展已经进入了加速度阶段。

汉爵集团的飞速发展靠的是其先进的企业文化和经营管理理念。以餐饮为例：传统星级酒店都以客房为主要产品，餐饮往往成为附属产品，而无锡白金汉爵打破星级饭店与社会饭店分割的界限，将巨无霸的高档餐饮装进五星级酒店，使餐饮由被动配套转为主动布局，激活了市场，并为高星级酒店的配套餐饮开创了一个崭新的模式。“汉爵”餐饮管理特色有以下几个方面：

一、原料新鲜，物美价廉

酒店有超大面积的餐饮明档点菜区，特别是鲜活鱼缸区，生猛海鲜艳丽斑斓，而且，所有的海鲜都有长期合作的供应渠道，空运而来，价位相对降低，品质确很好，酒店用自己长期积累的鱼缸养活技术保鲜效果好，客人能够直接看到食品原料，比看菜单更直观、放心。

二、厨房分工精细，确保烹饪质量

汉爵对厨房进行了彻底的流程变革，分工细密，灶台编号，一个厨师（灶台）就专烧几道菜，严禁错位制作菜肴，尽量降低烹饪质量受厨师个人情绪等偶然因素影响，酒店还取消了传统厨房长期沿袭的“师傅是老大”的旧规，采用导师制，使厨房管理规范化。

三、菜肴时装化、包房奢华化

在汉爵酒店餐厅用餐是赏心悦目的享受，菜肴装盘讲究造型、色彩搭配，大理石餐桌、镀金餐具、水晶吊灯等富贵奢华的装饰，加上周密、不被打扰的服务，令宴请的宾客倍感舒适、尊贵而且物有所值。如果办婚宴的人不请婚庆公司，酒店从布置到主持都有一套基本的流程，可代为客人完成，这是酒店为客人提供的增值服务。

四、道法自然、润物无声的服务。

汉爵倡导春风化雨式的个性化细微服务，以不打扰客人，让客人感觉不到有服务员存在作为服务的最优境界，是一种润物无声的完美境界。

如有位资深律师曾经问汉爵的管理人员，他去过全国各地参加培训、开会，那些服务员不是太懒惰，就是过于勤快。茶水倒得很勤时，使客人一直喝温吞水；要么就是茶水喝干了也没人加。而汉爵的服务却恰到好处。原来汉爵在培训服务员时，要求他们能注意每个客人喝茶时他的杯子倾斜的角度，一般倾斜角度在60度左右的时候，差不多杯里的水剩下三分之一，正好浸没茶叶，即是加水的最佳时刻。汉爵的这种独特服务带给客人深刻体验，使很多客人成为回头客。

汉爵，hundred,，百分百，我们希望能用百分百的诚意，百分百的服务给客人百分百的享受以此来获得客人百分百的信任和满意。没有最好，只有更好，我们一直在努力！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