

# 最新保健品公司年终发言稿(汇总8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 保健品公司年终发言稿篇一

在座的各位主管，各位员工：大家好！

20xx年即将到来到我们眼前，万象更新，最是盘点规划时，播种新的希望之时！今天我们大家聚集在这里召开20xx年度年终总结大会，主要目的就是深刻的总结20xx年，展望和规划20xx年，而我们今年的主题是：站在新起点，迈向新征程！

发展要有新的思路，工作要有新的目标[]20xx年已经来临，站在这一新的起点，我们必须以新的目标为航向，以新的目标为动力，把企业的各项工作推上一个新的征程。抓实管理基础，理顺管理流程，逐步构建高效运作的生产运营管理机制，打造适应现代化生产企业发展的管理团队；开源节流，努力提升工艺技术，完善配套设备及设施，提高生产效率，缩短制造周期、降低制造成本，不断提高产品质量，努力为客户提供优质的产品和服务，抓住二级、三级城市厨具市场兴起的机遇，拓展销售模式和渠道，打破销售瓶颈，努力开创公司新的局面。

20xx年是我公司非比寻常的一年，为什么这样说呢？通过生产部的总结，我们知道今年我们的生产量增加了40%，销售量增加了30%，可是大家都知道今年是我们公司人员流失最严重的一年，在这样的`情况下，取得如此非凡的成绩，是多么的难能可贵！这一切都离不开在座各位主管的正确领导和各位员工的辛勤努力，在此，我向大家说一声辛苦了，谢谢了！我们大家的辛苦也换来了20xx年美丽的春天，今年1月我公司

参加广州的国际酒店用品展非常成功。回顾展会情景可谓感慨万千，展位在去年18个展位的基础上增加到24个展位；展馆装修气势磅礴，是展会中最显眼的一座宫殿，更是同行企业中的楷模。相信大家都看到从展会前一个月就有客户陆陆续续来到我公司参观，洽谈新一年的合作。在展会上亮相的新产品更是获得全国各地经销商和同行朋友们的赞赏，这说明了我们的辛苦是值得的。我们应该对我们的公司，我们自己充满信心，应该为我们成为康庭的一员而自豪！

## 保健品公司年终发言稿篇二

大家下午好！

十分高兴这天能够在那里与大家分享xx的20xx年。在付出辛勤和洒满汗水的道路上，我们脚踏实地的送走了20xx[]在充满期望和满怀激情的道路上，我们又信心百倍的迎来了20xx[]

回顾过去的一年，是努力拼搏不断进取的一年，是全体同仁勇迎挑战、克服困难、加大步伐迈向市场进军的一年。在这一年里，我们审时度势，抢抓机遇，趁势而上。本着不断促进企业发展的精神，健全公司架构，提升员工素质，提高服务质量，优化品牌形象，同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工。他们在自己的岗位上兢兢业业，一丝不苟，为企业的发展奉献着自己的点点滴滴。值此新年到来之际，我谨代表公司，向在一年来辛苦工作在各个岗位上的全体员工致以诚挚的问候和衷心的感谢！

20xx年，在整体经济低迷、零售业多数出现滞增长的大环境下，我们也在应对着多个困难：朝阳店主街道修路封闭、学府店大范围改造、同时竞争店的开业也给一站之遥的兴华店带来了巨大的压力，但我们每一位同仁，群策群力，个性是我们一线的员工们，正是他们的兢兢业业，无私无畏的付出，才有了今年的各项经营指标可喜的同比增长。

为更好地提高单店盈利潜力，我们根据商圈的变化重点对学府店进行了改造，扩大了外租面积，其中二层外租区在引进三友电器进驻的同时，还成功的将品牌餐饮风味大王纳入其中、并丰富了动漫游戏厅及儿童乐园等娱乐项目，与此同时，我们还在争取德克士、周六福等知名品牌入驻一层外租区，使学府店构成以超市为主，电器、餐饮、娱乐，互动为一体的商业模式，使学府店成为该地区新兴商圈的主体。

为了实现20xx年团购业绩增长60%的目标以及未来团购方面的长远发展，今年在下半年公司设立了总部团购部，先后制定并完善了团购相关制度，为未来公司团购方面的发展奠定了基础，同时也为公司的整体发展创造动力；在对人才梯队建设项目的完善过程中，突出了人才梯队建设的现代化，使每一个员工都能在梯队中有自己清晰的职场定位。同时我们从进货、库存、陈列、销售等方面出台了一系列的管理、营运、采购的标准。我们在大力度开发新供应商的同时，也开始专注于商品结构的优化调整，重视并加强品类管理工作，以单店为试点，细作陈列标准，不断研究、不断复制；营运方面，我们加强日常督导机制，狠抓现场监督管理，从商品质量到环境卫生，从库存管理到服务机制，从制度的完善到执行力的优化，每一步都要求做到精细化管理；同时，我们制定并完善了一系列考核机制，更包括我们在制定sop作业考核方面都在逐步健全我们企业内部组织架构，让我们在体系梳理过程中，使自身的管理潜力得到更大的提升，实现了内部管理上的大发展，也为今后的跨越带给了强有力的内部支持。

在绿色、有机的消费观念深入人心的时代□xx建立农业蔬果园基地，以农超对接的形式向顾客带给物美价廉的放心蔬果，以绿色为特色凸显于消费者的视线□20xx年7月我们在晋中市寿阳县建立山西xx超市有限公司寿阳农业蔬果园基地，两年多的时间，蔬果园基地的发展已经逐渐步入正轨，所种植的蔬菜、果品也得到顾客的广泛认可与亲睐，同时也带动了整个生鲜的销售在今年创造了百分之十增长的骄人成绩。

明年将是我们继续经受考验的一年，我们会秉承董事长所提出的向精细管理要利润的主导思想，研究向管理要增长的策略，具体从开源、节流两方面展开工作。开源方面，我们固守定位，坚持做实社区，同时继续加强品类管理及商品结构的优化调整，使商品贴合各区域的消费特点，从更大程度上满足顾客需求，此外，透过更有力的营销活动，主打亲情营销聚集人气，深入优化供应链管理，降低采购成本。透过各店个性化调整、改造，在确保在架商品动销率、有效益的状况下，强调一店一议、一店一样。节流方面，我们会重点思考透过大力度消化不良库存、节约能效、加大防损力度等方式全面降低运营成本。

我们深知，人才是企业的第一资本，是发展的力量之源。强化以德为先的用人标准，合理引进人才，注重员工的心态培养是我们一向秉承的原则。明年，我们将在培训方面制定一整套完整的培训体系，加强企业内部训练，从入职上岗到转岗升职，每个阶段均设定针对性较强的培训课程。员工培训机制的建成，要求人力资源储备能为我们门店源源不断的输入高素质、强有力的管理人才。

优化制度不如先优化我们的执行力，只有关注执行力的企业才能从平凡走向成功，我们要在明年的不断学习过程中，细致研究，建立一种注重执行的企业文化，使战略、人员与运营的的每一个环节都能透过执行的精神来指导、落实。

即将走远的20xx年是成功的一年、奋斗的一年，也是收获和考验并存的一年。在这一年里，市场有压力、有阻碍，但我们透过全员的共同努力，依然取得了较好的成绩。雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越。在充满机遇与挑战的20xx年我们将面临更加繁重而艰巨的任务，我们必须善于抓住机遇，一如既往的发扬敢于拼搏，锐劲进去的精神，为xx的腾飞做出不懈的努力，以高度的使命感和职责感开创xx发展的新局面！

## 保健品公司年终发言稿篇三

光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考公司新员工个人工作总结经验和磨练。

十分感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮忙，才能令公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要建材公司新员工培训总结求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项制度的实行，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。即将过去的这一年，在公司领导及各部门经理的正确领导与协助下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，要充分发挥自己的主观能动性及工作用心性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样

才能保证在人员偏紧的状况下，大家都能够主动承担工作。

窍门，加上平时多练习测量，这些问题也就慢慢的随之解决，此刻觉的它也没有什么难的，只是，没有掌握窍门而已。

平时在装配过程中会遇到很多问题，遇到问题后大家共同分析讨论以得到解决方案，在这过程中我也学到了很多书本上学不到的东西，在这一年的装配工作中也总结了不少经验，为我以后的齿轮箱设计工作打下了良好的基础，使我受益匪浅。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

## 保健品公司年终发言稿篇四

各位同仁：

新年好！

在这辞旧迎新之时，我们又欢聚一堂，我首先代表公司的经营团队向在座的每一位付出辛勤劳动的同事，表示衷心的感谢！非常感谢大家这一年来的努力。

xx年是我们公司发展史上非常重要的一年，也是开创新局面的一年。对于每一位来说，更是难忘的一年。金融危机席卷的全球，各行业都面临巨大的挑战，但在我们经营团队正确决策下，以及在座各位同事和其他同事的共同努力下，不但顺利的度过了危机期，更为可喜的是我们在xx年年产值突破

亿，相比xx年增长x%创公司历史之最。

公司作为行业的新军模范力量，凭借独特的销售模式、准确的定位在行业立足了脚跟，使我们变成了一个创新、团结、勤奋的富有活力的、具有战斗力的团队。

成绩只代表过去，我们必须以更新的面貌、更加勤奋的努力、更好的业绩去迎接xx年，我们相信，我们一定能够同心协力，再立新功。最后我再次向在座的各位表示衷心的祝愿：祝愿你们以及你们的家人在新的一年里身体安康!工作顺利!阖家欢乐!

让我们举起酒杯，共饮一杯欢庆的美酒吧!谢谢大家!

## 保健品公司年终发言稿篇五

陈××总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役!大家都知道，今年4月份，我们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

2营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化;也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，

从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目的是为了称王，成就一番霸业；我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品牌化”或者说“图霸业”。

在这里，我借陈××董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”；在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%；我们的oem客户在去年的基础上又增加20%；而我们的出口更是朝气蓬勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接；我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀；我们自己的品牌也实现了零的突破，目前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争！

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步！在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢！

品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等向厨卫电器



进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢？给我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做？我们怎么去做？我在这里想说明几点：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；其二、我们并不一定非要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功，形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里？幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心的实力。不知道大家留意没有？现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么？未来带电的产品将是中国的销售主销产品，也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展！明年我们首先是巩固我们目前的优势产品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化；其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整；另一方面，在烟机和灶具上面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保

持。希望我们共同努力越来越好。

## 保健品公司年终发言稿篇六

各位领导、同事：

你们好，时间一晃而过，辞别了精彩的20xx年，迎来了崭新而充满机会的20xx[]在新的一年里，每一个成员都怀着饱满的激情，在工作中认识自我，完善自我，突破自我。大家的这份热情与激情更激励鼓舞着我，时刻提醒着我在新的一年里要加强对自我的管理，提高自己在工作中的不足，为平面设计公司献出自己的一份绵薄之力而努力。在这个月无论是工作还是学习方面，都有了不同的认识与加强。不但要加快工作效率，而且也要确保工作质量，这也是我在工作中一直不断提醒自己的。以下是我在2月所接手的平面设计工作。

5[]xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

以上是我20xx年2月份在公司所接手的工作项目。

一个月的时间过的'很快，在今后的工作中，我会不断提高自己的工作水平，在工作中寻找问题并有效的解决问题，努力学习与工作相关的各种知识，充实自己，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。做到踏实肯干，努力完成好领导交给的各项工作。在公司，要虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内有效的提高自己。

综上所述，是我在公司2月里对于工作感悟及总结，望各位领导批评指正...

## 保健品公司年终发言稿篇七

尊敬的各位领导及各位同事：

大家好！

首先，我代表全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺！对全体员工在——一年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工，表示热烈的祝贺！对所有员工家属表示春节的慰问。在过去的一年，是公司不断成长、成熟的一年，我们在邹总的正确领导下，在全体员工的共同努力下，坚持“以人为本”的经营理念，认真贯彻公司的发展战略，正确面对金融危机、人力资源紧缺等困难，充分发挥内部优势，使得公司保持了平稳发展，在各个方面取得了一定的成绩，确保了产、供、销平衡发展的局面。

——一年已经过去了，在这辞旧迎新之际，回首——公司这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和——公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，让——公司在陶瓷布料机械上取得今天优秀的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！在此，我仅代表总经办对——一年度工作作出几点总结：

1、组织结构进一步完善，明确了公司发展和方向，清晰了部门职责。

在上半年，——公司从旧厂搬移到新厂成立了现在的——科技股份有限公司，作出了很大的改善。从采购原材料到成品出仓整过生产过程都有部门专人监督管理，形成了一条企业生产链的作用，明确了各个部门的职责，分工与协调、合理配置人力资源，是公司持续发展、规范化管理的基础工作。

2、车间环境卫生得到了很大的改善。

各个部门都能自我清扫、保洁方面都有明显的提高，我希望在——一年有更好的改善，制定一个有效合理的方案出来。开展“6s”管理，“整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全”。我们要认认真真的对待工作中的每一件“小事”、每一个细节。把生活中的每一件小事都做好了，再平凡的事只要我们坚持下去并且把它做好，平凡的事也变得不平凡了。

3、产品的质量得到了进一步调整，但还有待提高。

由于企业不断地发展壮大，以及社会的发展需要，在剧烈的市场竞争中求生存，为了不断地满足新老客户的需要，提高产品的质量，降低企业的成本，提高我们售后服务的能力和产品的研发的项目，还有营销、财务、供应等等要面对的各种问题。我们必须要建立一支高素质的员工队伍，完善的管理制度，加强员工之间的沟通与管理，协调各部门的关系，目标一致、相信没有什么事可以难倒我们的。今年，也就是说——一年，我希望人力资源部以及各个部门能够再接再厉，招收、培养和储备更多更好的人才。加大组织与考核力度，全体员工尤其是各级管理人员更加要严格要求自己，努力提高知识和技能水平，带好头，总结经验，追求“精益求精，不断创新”的精神，力争把工作做得更细、更好，更准。在新的一年里，“百尺竿头，更进一步！”

## 保健品公司年终发言稿篇八

公司全体同仁、工友们：你们好！你们辛苦了！

律回春晖渐，万象始更新。我们即将告别成绩斐然的2014年，迎来充满希望的2015年，值此我谨代表xx工艺家具有限公司总经办向全体员工的努力进取和勤奋工作致以深深的谢意！祝福大家在新的一年里和气致祥，身体健康，家庭康泰，万事如意！

回首不平凡的2016年，全体员工以高度的责任心和饱满的工作热情与公司共同面对困难，战胜困难，不辞辛劳加班加点如期交货，涌现出一批优秀员工代表，使公司以诚信赢得客户的更加青睐，保持订单的稳定。在大家的努力下，2016年我们出柜量突破1000个，我们又一次荣获“杭州资信评估3a等级”“xx市重点工业企业”、“杭州市外贸出口优秀企业”、“浙江省林业龙头企业”等等殊荣。这是我们全体文通人奉献智慧和付出辛劳的成果。值此我再一次向大家表示最衷心的感谢和最真诚问候。

机遇与挑战同在，困难与希望共存。我们站在2017年新的起跑线看到了希望，看到了明天的更加辉煌，然而新的跑道也充满这坎坷，需要我们克服过去的不足。我们要加强品质观念，严格控制不良返工率；加强成本意识，真正做到物尽其用；提高作业技能，充分发挥员工的潜力，极大的推进生产；加强思想素质、管理理念的培训。我相信我们文通人能做到，一定能做到。

十载风雨身后事，策马扬鞭向前看。我们xx人以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行，创造更加辉煌的明天！“山高人为峰”，让我们在新的一年里勇攀高峰！

最后，衷心祝愿各位朋友、同仁和家属们一切顺利、身体健康、合家幸福、！祝愿文通的明天更加美好！！谢谢！