

# 最新适合母女共同演讲的演讲稿(精选8篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇一

我们任何人在这个世界上都不是孤立存在的，都要和周围的人发生各种各样的关系。不论你从事什么职业，也不论你在何时何地，都离不开与别人的合作。尤其是在现代社会里，如果你想获得成功，就必须学会合作。

而现在我们是sic里的一员，这里是一个团队，就更须要合作了。那么我们大家就要懂得合作，理解合作，从而学会合作。

怎样才能卓有成效地合作呢？我们一定在音乐厅或电视里看到过交响乐团的演奏吧，这可算得上是人与人合作的典范了。是什么力量使上百位乐师，数十种不同的乐器合作得这样完美和谐？我想，这主要依靠高度统一的团体目标和为了实现这个目标每个人必须具有的协作精神。

在sic的各项活动中，我们大家也一起合作过，为了我们的活动，我们大家团结一致，彼此在合作中成长。在我们活动结束后，相信大家也曾想过，下一次的活动我们怎么样更好的合作，来弥补活动中的不足。

那么应该我们怎么样的合作呢，怎么样让我们的活动办得更好呢？

在回答这个问题之前，先跟大家讲个故事。

可见，成功的合作要有统一的目标，大家始终要把那个目标放在心里，为了一个共同的目标而奋斗。

当然光有目标是不行的，还要尽力做好份内的事情，而且还要心中想着别人，心中想着集体。

合作中，肯定有很多之前没有预料到事，那么我们就要有自我牺牲的精神，认真把这些事情做好。

即然是在一个团队里打交道，肯定大家有不同的观点，在面对同事的不解，质疑，或者是反对时。我们首先要学会的是宽容，进而用缓和的语气和大家商量。

有合作才能优势互补、取长补短、收拢五指、攥紧拳头、形成合力。发挥出集体的力量，体现集体的价值。

这些道理，大家可能都知道了，但真有付于行动的可能不多，望在以后的我们的团体活动中，今天讲的对我们各位都有所帮助。

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇二

大家好！

俗话说：失败是成功之母。这次武术展演让我懂得了：合作更是成功之父。

我们身边处处有合作。喏，前些日子学校武术队的同学要参加江苏省青少年运动会开幕式展演，我们每天都要利用大课间的时间进行训练，这里就需要各位同学的积极配合，每次大课间集中的铃声一响，我们都会以最快的速度冲向训练场地——综合楼四楼大教室。

这是一间大教室，在我们学校再也找不到第二个这样大的教

室，全校师生在此集会，一点儿也不觉得拥挤，每次集中训练，教练何老师和韩校长讲授动作要领时，大家必须凝神倾听，才能掌握动作要领，把每个动作做到位。

正式展演的那一天，观众的目光一下子集中到我们身上，我们排着整齐的队形，个个昂首挺胸，目光炯炯，一动不动，大家深知，现在我们的每一个小动作都会影响整个队形，就连我左前方的小吴，平时嬉皮笑脸，此时也一脸严肃，岿然不动。

“咚——咚——咚”音乐的节奏响起，每一节的拍子都好像敲在我的心上，我默默地数着节拍，做好每个动作。“哈！”那气势磅礴的吼声，震撼了全场每一位观众。我们挥舞着刚劲有力的臂膀，每一拳，每一掌，在空中划出一道道整齐优美的弧线。我们就像一群暴怒的狮子，咆哮者、挥舞着，声音里充满了斗志，充满了杀气……观众席上传来的一阵阵掌声，如雷声一般贯过耳边，赋予我们更大的力量，更强的呐喊，更坚定的意志。

这次展演很成功，我们用了不到一个月的时间训练，靠什么获得成功？那就是合作。在日常生活中，我们不仅要不怕失败，更要学会合作，这样才能获得成功。

### 适合母女共同演讲的演讲稿篇三

我是一名当代大学生，今天我想就我作为一名大学生如何在信合这块肥沃的土壤里成长发展谈点自己的感受，抒发个人情怀。此刻，我是惶恐不安，我哪有什么先进事迹呢？我只不过是做了我应该做的工作，更何况，像这样的工作还应该做得更好，今天只能说是和各位同仁共同交流工作中的心得体会。

\_\_年\_\_月，我大学刚毕业，就踏上了信用社工作的岗位。和那些刚步出校门，走向社会的许多大学生一样，心中充满美

丽的梦想，血液中涌动着对未来的激情。憧憬火热的事业，渴望实现人生价值，渴望人生的成功。刚开始工作我分配在内部储蓄岗，工作的清闲渐渐让我恐慌起来，整天没几笔业务。那段时间是我们沙岗信用社历史上最受煎熬的一段日子，企业改制，并入合作基金会，与政府关系紧张，在群众中也形成不良的影响。信用社威望不高，农行、邮储乘机抢夺市场，抢夺我们的客源。而且好的开户单位几乎全跑到农行去了。这时，我看到一个人，他在为沙岗信用社所处的经营困境而忧心忡忡，寝食不安，他在为力挽沙岗信用社的颓势而奋力工作，几乎是心力交瘁。他就是我们的主任王玉文同志，那时，我和他一起值班，我从没有看到他睡一个安稳觉，常常是辗转反侧，半夜爬起来抽烟。有时，他和我几乎是彻夜畅谈，谈目前所面临的挑战，谈如何打开工作新局面，谈如何营造经营环境，谈如何实现经营目标，谈如何增加职工收入。让我最受感触的是他让我明确了正确的人生观、价值观，人生的奋斗从何开始，人生的价值从何体现。让我最受教育的是他向我灌输了信用社服务的理念：服务是竞争的核心。在我的印象中，他从不用空洞的说教，而是旁征博引，渊源深厚。从他的广博知识中，我看到了自己的不足；从他高度的责任心、使命感中，我树立了自己的责任心和使命感；从他的敬业精神中，我明确了自己的奋斗方向；从他的经营理念中，我实证了服务至上的宗旨。我暗下决心，把三尺柜台作为展示当代大学生风采的平台，作为展现沙岗信用社形象的窗口，作为展现\_\_信合精神风貌的窗口。

今天，我成功地实现了当初的誓言。我们沙岗信用社的服务面貌已大为改观，我的个人形象也通过服务得到了客户的赞扬，同事的赞许，领导的表扬。三年多来，我一直都在仔细认真揣摩如何做好柜面服务。在不断的总结和提高中，我摸索到一套行之有效的服务方法。

首先，做好服务，必须具备高素质。个人的良好素质是通过你的知识、你的工作、你的待人接物、你丰富的个人内涵等方面综合体现的。以过硬的业务技能为客户提供服务。我的

计算机操作技能在全系统不算什么高手，但在进行业务操作的时候，我注意动作的连贯性和协调性。在确保正确的情况下，给顾客以美的享受，这是向客户展示个人能力的机会，更是树立信用社形象的好机会。高素质体现的第二个方面就是接待客户礼仪大方。我们提供的文明优质服务，我认为首先是一种内心的深刻感受，而不是生硬的词语和格式化的程序，我的客户到我这里来都有一种到家的感觉。高素质体现的第三个方面，做行家，说行话。做到这一点就要加强学习，知识面要宽，理解问题要深刻，对信用社经营的金融产品要全部熟练掌握。有一位企业老板，到我社开设基本存款账户，需要验资50万，可是钱存在南通，携带不便，加上我们的活期储蓄存折只在\_\_范围内通存通兑，我就替她想了很多种方法，最后利用金桥卡为其解决了难题，通过办理业务和谈话交流，他改变了我们信用社服务手段落后的观念，可见，高素质员工的服务既能塑造自身形象，更能展现整个信用社的良好形象。

感动你的客户。感动是一种心灵的颤动和情感的升华。感动客户，首先要为我们广大客户的勤奋、善良、创造、节俭的精神所感动，带着这样的心态去为我们的客户服务，才能感动客户。每一位到我们信用社来存款的客户，他们的钱都是付出了辛勤的劳动而积攒下来的，每次接过他们的钱，我的内心就油然而升起一种对他们的崇敬。（……举例）。我深刻体会到：只有给客户以关爱，视客户为亲人，才能获得客户的回报。

走进客户的心。优质的服务其实是心与心的交流。走进客户的心，从客户的需求出发，来推荐我们的金融产品，才能真正抓住客户。这就要求我们在平时服务中多听客户的建议，多积累资料，到了具体服务时，主动迎合客户的心理，尤其是一些老客户、大户、优良客户，为他们设置合理的储种、存期，为他们做恰当的家庭理财。仅就教育储蓄而言，刚接触时客户不了解，我向他们作细心、客观的介绍，为他们设置合理的存期、月存金额、零整周期，吸引了不少客户，现

在，教育储蓄已经成为老客户的首选储种。走进客户的心还在于服务方式的改进，比如特定客户上门服务。有位老客户叫王宝来，开了一个小超市，每两三个月就有钱存，有一段时间忽然不来了，我利用中午时间主动上门，情况一了解，两千元全是破币，他说怕浪费我们的时间，我打消了他的顾虑，花了两个多小时整好了两千元残破币，存了起来。加油站的邵文成老板一元硬币需求量较大，常到我这里来兑换，时间长了过意不去，舍近求远到别的行社兑换，我知道这一情况后，到了一定的时间，就主动把零币送到他家，长此以往，他成了我们的忠实客户。服务源自于真诚，只有通过心贴心的服务才能走进客户的心，才能建立起信用社长期稳定的客户群。

为客户提供超值服务。超值服务是服务范围的延伸。在平时工作中，时刻不忘为客户排忧解难。由于结算手段的不断更新进步，乡镇企业会计不了解新的结算手段，在办理结算业务时，凭证不知如何规范填写，章戳不敢盖，背书不敢填，不知道怎么使用支付密码器，每遇到这样的情况，我都是主动为他们提供帮助，不厌其烦，讲解清楚，做好示范。

工作\_\_年多来，我在工作上小有成绩，这都是领导和同事们不断鼓励的结果。我们的王玉文主任每次开会必谈服务，每有客户反馈服务质量提高的信息，他都不忘回来鼓励我：“\_\_啊，\_\_今天在我面前夸你呢！”这都给我以极大的鼓舞，让我有一种不全身心投入就无以报答领导无以报答客户的感受。三年多来，我一门心思扑在工作上，每晚最后一个轧帐下班，晚上加班我第一个到，吃饭我最后一个捧饭碗，苦活累活我第一个走在前面，档案建设我都拣重担挑。去年沙岗到南莫之间修路造桥，运钞车过不来，调送款接送包，都要赶到南莫信用社，不管刮风下雨，每天我都抢着跑。独木不成林，在与同事合作中，我不仅做好自己份内事，还帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体

的服务质量。节假日休息，我经常抽出一定的时间回访我们社的客户，请他们谈我们的不足，谈他们的需求，改进我们的工作。

勤奋的工作换来了丰厚的回报，在我社各项业务蒸蒸日上的同时，（……取得的成绩）。我的内心激动不安，作为一个普通职工，仅取得了一点细微的成绩，却受到领导的如此关心爱护，这都将成为我今后更加出色工作的巨大推动力量。

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇四

上午好！

八月末，同学们走进了同一所学校，同一个教室，组成了一个新的班团体。眨眼间，已经过了一个多月了。相信无论教师还是同学，都对自我的班级产生了必须的感情。而这份感情，就来自于大家对班级的职责。

雷锋说过：“一滴水仅有放进大海里才永远不会干涸，一个人仅有当他自我把自我和团体事业融合在一齐的时候才能最有力量。”我们身处一个班团体，每一位同学都是班里的一份子，每一个人都应当为班级的成长出一份力，每个人都有职责和义务来尽这份力量。

但这并不必须要你为班级做出多大的贡献。只要你能为班级着想，为班级做一些力所能及的事，就是为班级尽了自我的职责。比如：每一天搞好宿舍卫生，认真叠被子，摆放好盆和鞋，不让班级被扣分；做课间操的时候，快速排好队，整齐到操场上，喊口号时整齐响亮；熄灯后不在寝室吵闹；当发现电灯没关时，动一动手指；当看见教室里的桌椅摆放不整齐的时候，动手挪一挪。上课不迟到、不早退，课堂上进取思考、踊跃发言，课后认真完成作业，同学间互相帮忙等。

仅有大家拧成一股绳，才能拉动那搁浅的船去扬帆远航。同

学们，行动起来吧，只要人人都为班级贡献一点力量，我们必须能建设完美的班团体。

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇五

希腊的船业大亨欧纳西斯说过，要想成功，你需要朋友；要想非常成功，你需要的是比你更强大的对手！从这句话我们可以看出两个潜在的重要因素：竞争与合作。只要既竞争有合作，我们才能成功得做好每一件事情，并且把它做得更好！同学们，我们应当要培养竞争意识。合作意识，提高竞争能力，从而不断地完善自己，才能开阔自己的美好人生！

说了这么多，无非是想让同学们知道竞争与合作这一概念在社会中存在的重要性，以及让同学们培养竞争意识和合作意思，从而让同学们的人生更充满刺激，充满韵味！

谢谢大家！

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇六

我们任何人在这个世界上都不是孤立存在的，都要和周围的人发生各种各样的关系。不论你从事什么职业，也不论你在何时何地，都离不开与别人的合作。尤其是在现代社会里，如果你想获得成功，就必须学会合作。

而现在是x里的一员，这里是一个团队，就更须要合作了。那么我们大家就要懂得合作，理解合作，从而学会合作。

什么是合作呢？顾名思义，合作就是互相配合，共同把事情做好。世界上有许多事情，只有通过人与人之间的相互合作才能完成。一个人学会了与别人合作，也就获得了打开成功之门的钥匙。所以，人们常说：小合作有小成就，大合作有大成就，不合作就很难有什么成就。这是非常宝贵的人生道理，我们应该牢牢记住。



怎样才能卓有成效地合作呢？我们一定在音乐厅或电视里看到过交响乐团的演奏吧，这可算得上是人与人合作的典范了。是什么力量使上百位乐师，数十种不同的乐器合作得这样完美和一谐？我想，这主要依靠高度统一的团体目标和为了实现这个目标每个人必须具有的协作精神。

在回答这个问题之前，先跟大家讲个故事。

可见，成功的合作要有统一的目标，大家始终要把那个目标放在心里，为了一个共同的目标而奋斗。

当然光有目标是不行的，还要尽力做好份内的事情，而且还要心中想着别人，心中想着集体。

合作中，肯定有很多之前没有预料到事，那么我们就要有自我牺牲的精神，认真把这些事情做好。

即然是在一个团队里打交道，肯定大家有不同的观点，在面对同事的不解，质疑，或者是反对时。我们首先要学会的是宽容，进而用缓和的语气和大家商量。

有合作才能优势互补、取长补短、收拢五指、攥紧拳头、形成合力。发挥出集体的力量，体现集体的价值。

这些道理，大家可能都知道了，但真有付于行动的可能不多，望在以后的我们的团体活动中，今天讲的对我们各位都有所帮助。

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇七

以前就听说过小组合作学习，但是自从参加工作以来，在我的课堂上学生一直都是按照传统的座位方式就坐的，面向讲台，身背黑板。本学期伊始，在校领导的要求下，初一、初二年级正式施行小组合作学习，学生的座位排列由以前的单

一、同桌改变为四人一组的t型排列。座位形式的转变促使教学方式的转变。

我想就我校开展小组合作以来，谈谈我在语文课堂上所采取的一些措施。刚开始的两周里，我没有特别对小组成员有什么具体的要求，课堂教学还是按照传统的方式进行。两周后在借鉴其他老师教学方法，在和主课老师研讨的基础上，我采用了以下方法。

一、按照前两次的语文考试分数，给每组同学分好1、2、3、4号，也就是优、良、中、差四个等级。而每组的小组长则是同其他老师商量后定下的，小组长的任命不受学习成绩的影响，这主要是考虑到学生个体及其性格的差异。

二、我给每组制作了一个号牌，学生回答问题的时候采用举牌的方式。号牌由组长保管，上课时谁想回答谁举牌，举手无效，目的是保证每组都有一次均等的机会。

三、上课采用加分制。在课前我设计好了上课要问的问题，以及每题的分值。有些问题明确必须是由几号来回答的。比如：生词的写法、课文的朗读等由每组4号回答，回答全对的加分，回答错误的不加分，也不扣分。回答不全面的，根据实际情况加分。当该同学回答不全时，其他小组的同学可以举牌补充，补充有道理的加分，无道理的不加分，也不减分，目的主要是激发上课时学生回答问题的积极性。对于上课时需要小组讨论的问题，由小组长指派几号来回答，我把小组长指定回答问题的学生叫做小组形象发言人，要求每次指派的发言人是小组内不同的成员，目的是让本组成员在语文课堂上都有发言的机会。

四、作业纪律减分制。就前置性作业而言，学生能够翻开书本，查阅典找到的，必须要求学生全对，有错误的地方就酌情扣分。如果前置性作业中涉及到理解性的题目，是允许学生犯错误的，这部分的批改不减分；就订正后的作业而言，在

我讲解的基础之上，在小组长检查后还是有错误，或者没有订正的，是严格扣分的，这部分的内容不仅扣除个人的分数，还要扣除小组的分数。目的是让小组成员之间相互监督，及时完成作业的订正情况；就纪律而言，主要是在回答问题时，不允许其他学生乱插嘴，不允许其他同学给予提示性的话语，老师有要求的除外。

五、积分升级制。我们每个老师都有qq□也基本都有过网购的经历。我在参考学生平时爱玩的游戏基础上，我还采用了积分升级制。以月为单位，四周统计一次学生的平时的分值情况。少于或等于3个问题的，升级图标不给点亮，然后根据学生的具体得分情况，标注出学生的积分等级，依次是1到5个心级，1到5个钻级，1到5个皇冠级。每个月底将每位学生的积分等级公布在我自己的教学博客中，由学生月底的周末自己回家查阅。下月起开始重新积分。这样做的目的是鼓励学生力争上游，不甘落后。

六、奖惩措施。对于个人的考察，主要是按照学生的平时的表现和积分情况，给予学生适当的奖励和批评。对于表现好的同学，可以凭借上课回答问题的积分换取平时考试时候的分值，分值换算由我决定。（这里要说明的是，我自己耍了点小手段，在班级念分和给家长发信息的时候是加上学生平时表现的分数，报给教务处的还是学生的原始分。）对于小组的考察，主要是拿本小组跟本小组进行纵向比较。进步的给予学生适当是物质奖励，偶尔自己也制作点小卡片奖励给学生。对于落后的个人和小组，我主要是采取课后谈话的方式，鼓励他们进步。

这些措施，都使小组合作在我的语文课堂上变得活跃起来。但是在具体的操作中我还是遇到了不少的问题。比如：一个问题，有三位学生同时举牌，我该找哪位同学回答；有的同学，因为自身原因，或懒惰或者不爱说话或成绩太差，引起本组其他成员的不满，同学之间因得分而产生矛盾，我该如何调节；有的同学没有认真思考，而是直接借用本组成员思考的答

案作答，合作参与不足，我该如引导他们等等，这些都是目前需要解决的问题，希望其他同仁能够提出宝贵的意见和建议。

最后，我想说的是无论我们是学习后六模式还是学习杜郎口模式，无论是学习洋思模式还是学习东庐模式。我相信我们的浮中人一定会在校领导的带领下创造出我们浮桥中学自己的模式。谢谢大家。

## 适合母女共同演讲的演讲稿篇八

大家下午好！

麦随风里熟，梅逐雨中黄。五月，是个孕育希望的季节，处处开放着灿烂的鲜花、处处弥漫着成熟的芬芳。在这个美好的季节里，我们相约天府成都，从渠道开始，共话丰谷品牌的美好未来。在此，我谨代表丰谷酒业的全体员工对各位领导、各位朋友的到来，表示热烈的欢迎并致以亲切的问候。

战略合作签约仪式领导讲话稿今天，我们在这里隆重举行丰谷品牌——“让渠道赢”，核心经销商战略合作协议签约仪式，携手丰谷品牌，共赢美好未来。在此，我和大家一起分享一下我们对中国白酒行业发展现状的认识，以及丰谷品牌在白酒行业里的优势，和丰谷品牌未来发展的思路。

### 第一、目前中国白酒行业发展现状

众所周知，中国白酒不仅历史悠久，而且，文化源远流长。尤其是在中国市场经济快速发展近10年，中国白酒产销也得到了飞速的发展。从相关据数比较来看，近五年，是中国白酒发展的鼎盛时期□20xx年，全国规模以上白酒企业产量完成1025.6万千升，同比增长30.7%；销售收入3746亿元，同比增长40.25%；实现利润572亿元，同比增长50.19%。在这一发展过程中，有一个非常突出的现象就是，领跑白酒

行业发展的品牌，几乎都是在较强的品牌附加值的前提下，依靠提价来实现销售收入和利润的增长。我认为，这种简单原始的通过涨价手段，实现销售和利润增长的方式，从20xx年起将发生根本性的改变。今年3月26日国务院召开的第五次廉政工作会议，温总理指出，今年要严格控制“三公”经费，继续实行零增长，禁止用公款购买香烟、高档酒和礼品。这个消息一出，3月27日，上市酒企股价开始集体跳水，致使白酒板块指数大跌4.85%。从近两个月的市场表现来看，高端白酒由于“限高政令”，涨价的风声已经停息。以前为了“面子”，唯高端白酒不喝的公务消费，也在开始寻求低调奢华的替代消费品牌。从一季度公布的数据看，二线品牌表现出相当好的业绩。这说明，一些二线白酒品牌正在成为“限高政令”高端白酒消费的替代品，这对二线品牌来说是一个大好的市场机会，也是丰谷品牌的机会所在。

中国白酒行业正因为出现了连续涨价的行为，才有了“暴利”行业的说法。进入20xx年以来，外资企业控股国内酒企，以联想为代表的国内资本频频出手收购一些白酒区域品牌，因此，中国白酒行业正在酝酿着，更大规模的兼并、收购洗牌战。在一线品牌错位涨价发展的驱动下，使一线品牌的末端到二线品牌前端的差距正逐渐拉大。二线品牌要跻身一线品牌的门槛越来越高，但这并不是说，二线品牌就不可能跃升为第一集团军。我认为，恰恰相反，只有当行业发生大的变化的时候，才为第二集团军中的优秀企业，跻身一线品牌创造了客观条件。只要丰谷专注于白酒，并致力于长远目标的实现，坚持创新的理念，用务实的态度，着力于我们的每项工作，有我们大家的共同努力，丰谷品牌一样可以高位求进，实现腾空插队，跻身中国白酒行业第一集团军。

## 第二、丰谷品牌自身的优势

在粗略分析行业态势以后，下面，再来看看大家与之合作多年的，目前正处在第二集团军前端的丰谷品牌，我们自身在这一轮竞争中具有的优势。

第一，丰谷有一个创新的、具有竞争力的营销渠道网络。经过近五年的快速发展，尤其是在全国化市场战略推行中，丰谷建立了以绵阳为中心，辐射全国，向终端延伸的渠道网络系统，做到每瓶酒的市场流向，都能及时反映在公司的监察系统中，这个物流管控方法，在一些名酒企业中也是难以做到的。

但是，丰谷的渠道建设也还有尚待完善的地方，比如一年一签销售合同的合作模式，使很多市场的经销商多了些顾虑。有的经销商会担心，开发一个新市场，或者是启动一个新产品，前期需要较大投入，当市场有了起色的时候，是否会一直由我来经营，利益是否会有保障；或者，因为丰谷管理人员的调整，是否会取消经营权等等。今天，我们就是要从根本上解决这一问题，消除经销商的顾虑，让经销商放开手脚，大胆拓展市场，让每位经销商的投入与付出都能得到充分的保障。使丰谷品牌在每个区域市场都能得到长足的发展。

第二，丰谷有一个高忠诚度的经销商团队。从区域市场到全国化市场，丰谷能够在激烈的市场竞争中获得成功，最核心的一点就是我们有一个忠诚于丰谷品牌的经销商团队，十年、二十年，无论什么时候，什么形势，都能始终不渝的、专一的、持续地经销丰谷产品，这种执着令丰谷酒业非常感动。今天请大家来到天府成都，就是要让大家在这个坚持中获得比其他品牌更多、更好市场政策，在这个坚持中继续稳定地扩大收益、持续发展，在这个坚持中有保障地做大做强你们的事业。

第三，丰谷产品的优良品质得到市场的广泛认可。丰谷拥有一批行业的技术创新成果。在白酒酿造技术创新上，丰谷毫无疑问地是走在了行业的前列。尤其是以低醉酒度为主的一批创新成果，已在20xx年荣获四川省科技创新二等奖，省市重点项目资金支持。通过近两年的市场推广，低醉酒度产品已被市场广泛认同，并且白酒行业正在朝着低醉酒度这一健康饮酒方向快速发展。我们正在把低醉酒度产品的生产、质

量控制、饮后感受三个标准向国家有关部门申报，从企业标准上升为行业标准，这是丰谷在今后快速发展、实现弯道超车的特有的优势。

第四，丰谷有一个100亿产值的生产系统。随着今年2月16日，松垭万吨生态曲酒基地一期工程的建成投产，丰谷百亿产业基础已正式奠定。同时，丰谷产品的供应链正在以绵阳为心，向川西、川南、东北延伸，形成环形目标市场的产品供应圈。

以上这些都为打造百年丰谷奠定了坚实的基础。

为了丰谷品牌的长远发展，从现在起我们将投入更多的人力物力财力，扎实作好各项相关工作。

20xx年一开始，丰谷内部将营销系统一分为二，分别成立了以高端产品销售为主的酒王营销公司，以中低端产品销售为主的酒鑫鑫商贸公司，并分别在全国成立了对应的市场服务大区 and 办事处。目前酒王公司在全国共有10个市场服务大区和46个办事处；酒鑫鑫公司在全国共有12个市场服务大区和95个办事处。

一个主题就是：打造百年丰谷，使之成为中国白酒行业的卓越企业。

为了实现这一目标，我们必须从六个方面开展工作：一是建立准确、高效的市场反应机制，第二、创建具有较强行业竞争力的企业，第三、做一个具有社会责任感的企业；第四、建立科学、严谨的食品安全管理体系，做令人尊敬的企业；第五、做一个分享发展成果，实现合作共赢的企业；第六、做一个可持续发展的企业。

我们将长期围绕这六个方面开展工作，实现丰谷的长足发展。

三驾马车就是：生产系统、渠道系统、文化品牌传播系统

这“三驾马车”，内外兼修，齐驾并驱，确保丰谷成功跻身白酒一线品牌。

第一“生产系统”：生产是销售一线的保障，上面谈到我们的中期和远期规划，及100亿产能配套情况，但有了这些并不代表丰谷已是100亿企业，在基酒生产上我们仍需下足功夫。低醉酒度、活性优质窖泥等科研创新成果是丰谷发展的有力推手，包括松垭新区基地在内的所有生产系统，均在严格贯彻、应用这些科研成果，在生产应用中把科研成果真正转化成我们的生产力。同时，在所有的基酒生产过程中，都在坚定不移地按照低醉酒度的生产标准、质量管控标准，进行严格生产，使每批次生产出来的基酒，都具有典型的低醉酒度的特性，使每批次成品酒都是适销对路的优质产品。

第二“渠道系统”：过去丰谷实施“强通路，弱品牌”市场战略，渠道可能是丰谷的市场优势，但仍有很多地方需要完善和提升。如何实现既定目标，这就需要深化渠道改革，以战略联盟的方式确立核心经销商的核心作用，消除经销商“自己栽树，他人摘果”的市场顾虑，让有基础、有实力、长期致力于丰谷品牌的核心经销商解放思想，主动作为市场，快速成长，保证核心经销商在五年、十年乃至终身，不必担心其代理权受到影响，鼓励一些有能力的经销商，将丰谷产品在区域市场快步挺进，从而实现丰谷产品市场的高覆盖率、高增长率。在全国化市场战略布局下，有效实现成都、德阳、绵阳、广元、遂宁等核心市场强势增长的同时，一步步向全国市场扩张，从而开创丰谷品牌持续健康发展与经销商稳步发展，全新的共赢局面。

第三“文化品牌传播系统”□20xx年起“强通路，强品牌”立体营销是丰谷今后文化品牌建设的主线，渠道建设与品牌宣传两手抓、两手都要硬，形成品牌、渠道立体攻势。今年，我们在中央、省市媒体上投入大量资金，高频率地加大了丰谷品牌的空中传播，进一步强化丰谷品牌的文化内涵。品牌文化是企业的名片和灵魂，对市场销售起着更多的拉力作用，



对产品消费特性起着诠释的重要作用。今年起我们将丰谷文化品牌建设提到一个历史的战略高度，都是基于此。在新的饮酒时代，做好文化品牌的传播，市场销售才有可能成几何数量级的增长，若不做文化品牌的宣传，企业发展之路就会越走越窄，只能等待被洗牌。20xx年，在品牌落地上公司将继续以酒王战略为主，借力全国媒体，地方媒体和线上线下推广，事件营销，国际国内热点事件相结合的方式，传播以低醉酒度为主的感观消费体验引导，加大高端产品的品牌诉求，形成文化品牌的强势影响力和渗透力，以实际行动实现“强通路，强品牌”的华丽转身。

现在，我们正在成都寻找办公场地，将把丰谷的营销中心、品牌文化传播中心迁到成都，目的就是占领中国西部的发展高地，提升丰谷品牌形象，丰富丰谷品牌的文化内涵，吸引更多优秀人才加入到丰谷的团队，共同致力于丰谷酒业的壮大发展。

### 第三，签署渠道核心经销商战略合作协议之意义所在

前面概略阐述了“签署渠道核心经销商战略合作协议”的客观原因，下面将阐述其主观原因，主观原因就是一句话：丰谷将以更加开放的姿态，“回报长期致力于丰谷品牌的核心经销商，以合约形式确保客户长期的利益”，目的只有一个，以实际行动增强客户信心，实现共赢，使丰谷品牌能够在较短时间得以快速发展。

在友好协商，诚信合作，共同发展的基础上，深度合作，实现战略联盟，共同维护区域内丰谷品牌的快速健康成长。

战略合作伙伴将比普通经销商享有更多的权利，丰谷酒业将给与更贴心周到的服务，制定更适合个性化发展的模式，助力战略合作伙伴的做大做强。

在战略合作协议中，我们将对区域经营权的进行界定，对丰

谷品牌区域打造进行分工，对区域市场的开发和成果进行分配。今天，我们与核心经销商签订的战略合作协议，就是丰谷与经销商分享发展成果的一个重要部分。

尊敬的各位领导、各位经销商、供应商朋友们，有耕耘才会有收获的希望，有希望才是我们行动的动力。丰谷在做好一切服务于经销商的同时，衷心希望我们的渠道核心经销商们，恪守承诺，主动维护我们共同的丰谷品牌，全力塑造丰谷区域强势品牌形象，全心成就我们共同的丰谷事业，我们的战略协作将保持五年不变，十年不变，世世代代不变，丰谷的事业是我们大家共同的事业，我们共同的成功就是丰谷品牌的成功。为了打造百年丰谷，使之成为中国白酒行业的卓越企业，进一步强化提升丰谷品牌在中国白酒市场的影响力，让我们继续努力，共赢在丰谷渠道的起跑线上。

谢谢大家