

2023年转型升级发言稿 企业转型升级发言稿(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

转型升级发言稿篇一

优秀作文推荐！尊敬的各位领导，同事们：

下午好！

首先，请允许我用你们热烈的掌声来预祝这次活动圆满成功。谢谢！大家都知道“天下兴亡，匹夫有责”。那么，作为的一员，我今天的演讲主题是“公司发展，你我有责”。

在进入正题前，我给大家讲个小故事，一个家喻户晓的故事：从前，有几兄弟，常吵架。一天，父亲把他们叫来，拿出几根筷子，分给每个儿子一根说：“你们都折下手中的筷子！”几兄弟都照做了，不费吹灰之力，都一折就断。父亲又拿出几根筷子组成一把。父亲说“你们再试试看。”几兄弟都试了，谁也折不断。父亲语重心长地说：看，一根筷子很容易就折断了，一把筷子多结实啊！故事讲完了，怎么样？大家都听过吧？啊？没听过，那没听过的都是没折过筷子的。呵呵……言归正题，其实这简单的故事反映了“团结就是力量”。不管你身处何职，所从何事，你我都是这企业的一员，我们都深感自己在xx的发展中有一份责任，有一份担当。

可能很多人会觉得这些很虚伪，心里犯嘀咕：你赚钱比我多，是该讲些冠冕堂皇的责任啊担当什么的。我只是个普通的打

工者，企业的发展跟我无关。可是，朋友，你想错了！即使身为高层，也是打工者，一名高级打工者，给老板打工。即便是老板，他也是打工者，给消费者打工，给社会打工。呵呵，所以我们都是打工者。既然都是打工者，就不存在什么高低之分，只是我们所任的职务，所干的工作不同罢了。但我们的最终目的还是一样的，那就是为公司带来更大的经济效益和社会效益。

那怎样才能令发展呢？很多人会说，不是有领导吗？他们会决策，会领导，我一个小小的职员起不了什么作用？大家同意这个观点吗？啊？同意？那你就错了！既然起不了作用为什么会有你存在的价值呢？既然你就职于这岗位，必定是工作需要你，需要你。即使是一个简单的包装工，如若没有你的工作，我们的产品就不能完善到最后工序，就不是一个完美的产品，不能发给客户。所以，在平凡普通的岗位上，虽然你我只是沧海一粟，但你我团结努力的实际工作行为必将成为金迪发展壮大坚实基础。

其实xx的发展不光是企业的发展，也是你我的发展xx为我们提供了一个展示自我的平台，而这平台也是你我实现自我价值观的地方。记得歌德说过：你若要喜爱你自己的价值，你就得给世界创造价值。所以，你在给xx创造价值的同时，你也在为自己创造价值啊。一位伟人说：给我个支点，我可以撬起整个地球。那么我就站在巨人的肩膀上说一句：以xx为支点，撬起你我的一片天地吧！

最后，我自编一句口号“各安其职，各守其责。团结一心，共创辉煌。”以感谢xx的栽培，感谢缘分让我们一起欢聚在xx打工。

我的演讲完毕，谢谢大家！

转型升级发言稿篇二

企业发展离不开资源支持，更离不开制度的保证，大量的成功案例表明，企业的稳定和繁荣，得益于制度的长期支持，是与领导人坚持企业利益优先、规则至上、不以个人意志取代规章制度分不开务虚会发言材料的，是与企业员工树立了制度自律意识和制度自觉意识分不开的，是与制度得到有效执行分不开的。每个企业、公司里都有着自己的一个公司制度，项目建设也必须有相关的规章制度来约束每个员工的行为。项目队规章制度必需严格按照公司制定的各项标准和结合项目队实际情况来进行完善、补充。也只明确了各项规章制度，各部门、室才能有章可序，工地上各项工作才有了明确的指导方向。因此，要完成集团公司、中心下达的目标，要切实发挥制度对发展的驱动力。

在解放思想，转变观念的同时，也清醒地发现一些自身的问题。

一是工作原则性较强，灵活性不足，工作的创新意识和能力需进一步加强。下一步要树立开拓创新精神，永葆工作中的蓬勃生机和活力，要在工作中勤于思考，多发现问题，多想办法，多出路子，不断开阔视野，创新工作思路。

二是理论学习较多，联系实际工作不足，推动工作深化的能力需进一步提高。下一步要在加强业务学习的同时，积极联系工作实际和岗位要求，将理论知识与实际紧密结合，通过理论来提高工作，再由实际工作来丰富理论。

三是日常工作中，在保持和发挥先进性方面还有进一步提高的空间。下一步要继续发挥一般管理人员的先进性，通过自身表率作用，带动和推动身边的人，服务于中心的快速健康发展。

最后，愿所有xxxxxx能像《公司就是你的船》书中写的那样：

“如果你希望自己出类拔萃，那么就请你把工作当成自己的事业，一起为公司的发展而努力”。让公司成为我们每个人的船，在这艘载着我们梦想、希望的船上，我们牢牢把握前进的舵抵达胜利的彼岸。

转型升级发言稿篇三

在我们的生产管理中，任何事情的发生都不是偶然性的，而是必然性的，每一项工作，都有它发生的重要性，我们的工作，都是由一件件小事组成丰收来的，缺少了其中的任何一项工作，都不能称作是圆满完成了工作。对待我们的工作，一定要本着将工作做细、做透的态度。只有把各种工作做细了，才能使自己生产管理中的每一步都能符合公司大环境的要求，在随着企业的发展而快速地前进。公司发展的各种政策、方针，都需要我们认认真真的去执行落实的，公司的发展需要实实在在的东西来支持，因此，在工作中要认真的去学习公司政策的精神，将这些精神体现到工作中去，只有这样才能够保证用良好的成绩来求取企业的发展。

转型升级发言稿篇四

面对客运市场出现的新变化，唯有求变寻出路，求进找客源，求新增效益，如此，或许能有效稳住我们主业的脚跟。

一、求变寻出路

一是车头向下，迅速占领城乡市场。

二是开行校园直通车。

三是开通机场专线、旅游景点专线、大型农贸市场专线。

四是发展厂包车、校车。

五是销售土特产、农产品、生活必需品、旅游文化产品等，每年，我们每个公司都有4000万到9000万人次的旅客、游客流量，我们完全可以做跨界经营，将车厢变成超市、商场，将旅客、游客变成消费者，用视频介绍商品，用批量拿到最低的价格，用销售提成鼓励车站的服务员、驾驶员、包括管理人员。六是将即将多余出来的车站站房设施向购物、娱乐、文化、电子游乐等项目发展成为综合体，形成城市居民来往的消费中心，特别是晚上和夜间能够营业。

七是尽快发展汽车后服务市场。私家车的迅猛发展，为我们提供了极好的商机，老百姓急需的是，能有一个良好的品牌、超值的服务和合适的价格，如果“龙捷快修”足够好的话，建议尽快在全省复制。

二、求进找客源

从旅客需求和体验着手，对我们提供的出行产品进行深度变革。

一是快速放大定制客运、城市拼车和机场接送。途径上，首选是增加自备车，形成大面积的覆盖，同时，要着手研究如何将社会车辆运力吸引进来，实现规模化经营；其次是平台的建设和推广，要让老百姓知晓并且做到首选，营销上要下功夫。

二是果断的向旅游方向发展。站运游项目，由于投入最少、产出较快、风险可控，而且能够充分发挥专业运输企业在信誉、站场、车辆、员工等方面的优势，特别是高铁开通和航班增加后，出行时间大为缩短，旅游更为可以实施。具体的重点工作是：通过加大奖励幅度，让营销的员工尝到甜头，得到实惠，形成主动销售。积极与优势企业合作，选择最优的线路、最惠的价格、最好的服务和最高的返利，包括与全省同行和地方旅行社的合作，形成既有成品线路，也有散客行程，真正做到所有出行的游客全部能接洽，在合作的基础

上，积极尝试联手发团。想方设法提升现有旅行社工作人员的基本素质，精选从业人员，内招外引，解决人才紧缺和人手不足问题。进一步做细和做精定制旅游，让参加定制旅游的‘旅行家们真正感受到来我们的旅行社是真正的物有所值、值得信赖。推广和扩大窗口出售景区门票，满足自由行游客的需求。探索自驾游、研学游、户外拓展和学生夏（冬）令营等，延伸旅游产业链。针对旅游景点，在共赢合作的基础上，尝试承包、租赁、包销等，进一步扩展业务总量。内部经营和管理的标准化工作，从咨询、接待到出团、带团再到售后、改进，在流程上规范，在制度上完善。在旅游品质提升方面，我们要着手研究目的地旅游，提高出游的体验度，向中、高端方向发展。

三、求新增效益

一是对于正在转型升级的新项目，在经营和管理的体制、机制上要有新突破、新尝试，通过设置经营者责任股，实行经营风险共担，企业效益和个人收入同步。

二是重新调整内部的组织结构，收缩原有的车队（公司）经营体制，减少层级，减员增效。

三是敢于否定自己，承认我们在新科技、新技术包括管理新理念方面的无能和无知，重新审视我们的经营战略、规划我们的系统设计，重新布局我们争取客源的用户渠道，我们所有营运的企业都要把架构重建提上议事日程。

最后，提几点建议：

一是当下客运企业遇到了前所未有的问题和困难，我们在谋求转型升级的过程中需要也离不开行业主管部门的正确指导和鼎力支持，我们恳请省、市运管部门在政策扶持、行政审批、行业监管上继续给予帮扶，全省转型升级的文件能尽早出台，并能落实到基层，给予企业的实实在在政策能尽快付

诸实施。

二是随着客源的下降，我们的公司化也将面临调整甚至停运，建议相互对营的公司在经营方式调整之前能作有效的沟通，不能各自行事，各自为政，因为，在同一条线路上两个不同的经营方式会有很多的矛盾，经营的效果也会受到影响。

三是全省13家公司在今天的市场大背景下要共同面对新的境遇，相互信任，彼此合作，谋求共赢，向转型要发展，向升级要效益，而不能故步自封，只看眼前，甚至各霸一方，自行其是，站得高才能看得远，做得实才能有效益，在永久的利益下做永远的合作伙伴。我们坚信，客运主业在转型升级的过程中有行业主管的理解支持，有全省同行的抱团取暖，有付诸实施的有效手段，我们一定能够取得一个良好的效果。

谢谢！

转型升级发言稿篇五

车站客源流失，班车实载下降，班次逐步萎缩，运营成本增加（人力资源成本连年增长、油气价格猛增），盈利空间趋窄，客运主业可以说是岌岌可危，如果再继续等待，不能有效改变现状，那么，在接下来的日子里，就是每况愈下，捉襟见肘，甚至是举步维艰，难以为继。