

2023年活动承办方演讲稿(优质9篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

活动承办方演讲稿篇一

在座的各位领导，各位电信人，大家晚上好！

我是xx工学院xx校区的电信3g促销活动团队长，我叫xx□

今天xx分局局长把我叫到这里，让我来分享一下，我们团队的一些促销方法，在此申明，此方法，谨代表我团队正在运作或者是将来投入运作，其他非我团队成员如实施，产生的一切结果，与本人以及本团队无关。

因为从宝局找到我发言到现在，只有四个小时，所以我就说说我们团队的一些运作方法以及我们电信的手机优势。

我要说的，主要分为四点：

一，我们中国电信的手机优势：

- 1，网速比移动快，信号比联通好。
- 2，流量包比移动联通便宜。
- 3，无线wifi优势。

4, 手机开通时, 就已经免费自动加入v网, 和同学打电话不要钱(需是电信用户)

5, 每个用户可设置3个全国亲情号码, 在本地拨打亲情号码也不要钱。

6, 凡购买电信手机用户, 就可将自己原来的2m电信宽带免费升级至4m

7, 天翼3g智能手机可免费升级uim卡, 升级完后, 可直接用手机刷公交, 每次0.9元, 且可直接在校园电信营业厅充值“公交费”。

二, 营销团队管理方法:

1, 在搞活动的前十天, 为鼓励大家的积极性, 每天都对团队成员按当天的业绩结算酬金, 绝不拖欠(这时候电信还没有给我结清钱)

2, 从第十一天开始, 采用定期支付酬金的方法, 因为现在大家已经有了一定的收入, 也知道做电信手机促销是可以在锻炼能力的同时有所收益, 且收益不小, 但是这时候不能再天天付钱了, 因为电信还没有给我付钱, 一来我垫不起这么多钱, 二来, 要为之后可能出现的风险做准备。

3, 根据不同的团队成员能力和性格安排不同的岗位, 且把手手机促销做成一条流水线, 让大家都能发挥自己的特长, 又都能有自己的一块收益, 又让这个活动成为“大家努力的成果”, 便于团队管理。

三, 和销售有关的方法:

1, 针对我们的服务, 制定口号“口号一: 请放心!我们电信会负责到底。

口号二：没事！我们会帮您解决”

2，要想团队传递一个信号：我们这个团队的任何一个人，都是电信服务的活代表，所以，无论是售前还是售后，都应该友好的对待我们的客户。

3，对已经办理的客户，尽量满足客户的要求，就算是一个很小的事情，都要满足，就算是一个很小的问题，都要解决，就算是一个很小的客户疑问，都要解决。

4，售后要比售前更加热情！

5，免费帮忙刷机，但是在刷机之前一定要问清楚，如果是移动或者联通的客户，刷机就收50元每次，这是要让客户知道，我们的刷机服务虽然是免费的但是绝不是没有价值的’。

还有刷机之前一定要和客户讲清楚，一，刷机之后，一般厂家就不保修了；二，刷机过程中，对手机出现任何伤害，结果由客户承担。

6，开通客户讨论群，尽量避免老用户在营业厅提出手机使用过程中遇到的问题。

能在群里解决的，绝不能让其去营业厅。

四，要对自己有信心：

去年我们20天卖了将近1200台华为c8650□

今年的任务是600台，我有信心会完成任务，我一直在和我的团队讲，我们的任务是一定会完成的，只是如果我们努力一点，完成的就会快一点，不努力的话，完成的就会慢一点。

截止到今天(到时候时间大概是2月19号)，我们的销售情况是：

华为c8650+ 143台

中兴n880s 82台

酷派5860 38台

三星i509 33台

最后，谢谢大家的掌声，祝福所有鼓掌的同仁，都能超额完成任务，谢谢！

尊敬的各位经销商：

大家好！首先十分感谢各位在百忙之中抽空来参加百德嘉卫浴“创新突围 赢动中国”暨2012年经销商终端营销力提升培训会。

本次培训活动包括经销商终端销售实战的各项内容，具体有产品卖点信息、终端销售问答技巧和情景模拟训练、终端导购技巧培训等方面。

我们希望通过促销特训活动，给予经销商一个全面而丰富的终端销售技能体系，让经销商更加规范内部管理，提高自身团队的实力，增强终端店铺的赢利能力。

同时，我们也希望借此传递一个信息：百德嘉卫浴非常重视这次十一促销活动，对经销商在产品、信息推广等各项政策的支持力度之大均是前所未有的。

这表明，百德嘉卫浴作为厂家，是跟经销商一起集智合力，共进共赢的。

而我们也希望经销商，有信心把这个活动做好，一起把百德嘉卫浴做大做强！在此，我谨代表百德嘉卫浴同仁对各位经销

商表示由衷感谢！

随着消费者生活水平的不断提高和意识的不断加强，人们对生活的品质也越来越高。

卫浴洁具作为现代化豪华生活的标志性用品，不仅要具有卫生与清洁功能，还应包括保健功能、欣赏功能以及娱乐功能，充分体现消费者对产品人本主义的功能追求。

为此，在这个有低迷也有发展的卫浴市场中，我们百德嘉卫浴稳中求进，在逆境中成就新的品牌形象，明确新的品牌定位——人性卫浴的开创者。

人性卫浴作为新的卫浴发展潮流趋势，具有不可估量的市场价值。

百德嘉人性化卫浴产品用材无毒无害安全环保，设计遵循人体工程学，融入高端智能技术和大胆创想的色彩，符合不同空间的自由搭配，完全贴合消费者对健康环保、个性简约、功能至上的生活习惯和需要。

同时，利用我们整体卫浴丰富适需的产品线组合最大化地满足顾客，使顾客在一站式选购中获得最人性化的服务。

要引领市场和消费者的消费趋势，抢占市场更大的蛋糕。

也基于经销商和店面导购人员的成长，对客户人性化服务的满足，最大化地实现、传递和提升百德嘉人性卫浴的品牌溢价。

我们的经销商应该要比其他行业甚至同行的经销商拥有更专业的产品卖点知识、更卓越的终端营销能力，更透彻的消费者心理解读和更优秀的售后服务团队。

所以，我们很有必要做这样的一次培训！智赢终端！

同时，我们大家也知道十一促销是销售的黄金点，是抓住市场的最佳时机。

本次十一促销，我们的目的有四个：一、在核心消费群心中建立百德嘉品牌印象；二、帮助百德嘉卫浴代理商开发和培育；三、将人性卫浴的概念全国推广；四、提升终端销售业绩。

为打响十一促销，我们对经销商在政策上的支持力度之大是前所未有的。

在经销商订货政策方面，百德嘉通过订货梯度分级、增加广告补贴、新产品折扣等给大家很大的支持。

同时，为了让大家更有效地开展促销活动，我们五楼展厅的整体宣传氛围已为大家提供一个很好的参考。

大家在培训期间可以到展厅里参观和进行情景式模拟演练。

20xx年是百德嘉实现品牌战略转型的关键年，是实现重大跨越和飞跃的重要时期！值此，再次感谢经销商一直以来为百德嘉品牌发展做出的努力！同时，我们希望大家齐心协力，一定要抓住十一促销这次难得的机会，用最强的信心和实力，打一场大胜仗！为日后的市场拓展打好最坚实的基础！

最后，谢谢大家！

1.促销活动演讲稿范文

2.中秋促销活动演讲稿

3.节日促销活动方案-促销活动方案

4.促销活动总结范文-促销活动总结范文

5.开学促销活动

6.促销活动总结

7.促销活动策划

8.暑假促销活动-活动方案

活动承办方演讲稿篇二

大家晚上好!

再过两天，就是20xx年元旦了。在这辞旧迎新、继往开来的美好时刻，我谨代表学校向一年来辛勤耕耘的全体教职工以及默默支持学校工作的你们的家属同志们，并通过各位班主任向可爱的同学们，致以新年的祝贺和节日的问候!祝你们年元旦快乐!给你们拜年了!

20xx年，我们一起走过□xx年，我们收获多多。我们以饱满的热情，昂扬的斗志，聚精会神抓质量，一心一意谋发展。学校体育工作结出累累硕果，摘金夺银，全市留名;学校建设迈出坚实步伐，高楼矗立校园，教学点校舍及设施设备焕然一新;教师精神面貌盎然向上，迸发着正能量;学生习惯养成卓有成效，素质教育蔚然成风;班子成员的服务意识显著提升，敢于担当;教师凝聚力、向心力进一步增强。学校各项工作趋向健康、顺利，良好。

20xx年是我校发展过程中非常关键的一年。新的一年，学校建设将迎来新的篇章，学校发展将进入快车道，学校工作任务将更加繁重。我们深知责任重大，我们更觉使命光荣，我们尤感前程似锦。我们将狠抓学校常规管理，狠抓教育教

学质量，狠抓学生养成教育，狠抓师德师风建设，狠抓师技师能提高，狠抓工作服务创新。努力打造名优教师团队，关注师生习惯养成，迎合师生发展诉求，丰富业余文化生活，筑牢校园安全防线，营造温馨和谐家园，注重精神文化积淀，厚植学校发展优势，协调各个层面关系，克服各种不利因素，倾心教育健康发展，引领学校特色内涵发展。

未来的路很长很长，但更精彩的故事就在前方。在新的一年里，让我们紧盯工作目标，创新工作方法，蓄积工作激情，释放工作活力，自信、阳光、快乐、主动、和谐、幸福的去工作，去学习、去生活；让我们一起手拉手，肩并肩，心贴心，一起走，一起走向x中心小学更加美好的明天！

祝老师们在今天这个不眠的夜晚玩的开心、洒脱、愉快、尽兴。

祝老师们身体健康，工作顺利，阖家欢乐！新年快乐！

谢谢大家！

活动承办方演讲稿篇三

大家好！

过二天就是农历七月七日——中国传统的“七夕”佳节。

七夕节，也叫“乞巧节”、“女儿节”，是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。在这一天晚上，人们坐看牵牛织女星，举办各种仪式活动，期盼美满姻缘。“纤云弄巧，飞星传恨，银汉迢迢暗渡。金风玉露一相逢，便胜却人间无数。”（宋秦观《鹊桥仙》）七夕，寄托了人们对幸福美好生活的向往。

今天，由区委组织部、区委宣传部、区妇联、武林街道共同

主办、万松书缘承办的“七夕节”下城区未婚青年风采展示及婚恋交流活动，在美好浪漫的佳节来临之际精彩开场了。

下城区作为杭州市的核心商务楼宇集聚区，区委、区政府十分重视楼宇社区文化建设和楼宇经济的发展。许多年轻的朋友，在我们下城区创业立业，为我区的社会经济文化发展作出了巨大贡献。但另一方面，由于工作忙碌和楼宇相对封闭的格局，造成了男女青年之间交友交流问题比较突出。据最新调查显示，目前下城区的楼宇内汇聚着x万名青年精英，其中x%的青年是单身。我们要为青年朋友们营造一个“家”的氛围，为男女青年的婚恋交友搭建幸福之桥。通过这样的活动，增强我区楼宇社区的凝聚力，进一步引领青年婚恋交友价值取向，展示青年的时代风采，提升青年社交活动能力，以更广的服务内涵、更高的服务质量，进一步增强楼宇企业和员工的归属感和认同感，使楼宇社区产生强大的凝聚力和向心力，着力培育“和谐、合作、竞争、包容”的楼宇社区文化，促进“和谐下城”、“幸福下城”、“美丽下城”建设发展。这是开展“党的群众路线教育实践活动”的一个具体行动，也是把群众路线教育与下城实际密切相联的接地气、促民生的活动。

年轻的朋友们，大家来相会。在“七夕”佳节，让我们一起“相约七夕，爱在下城”，共同编织美好幸福的梦想！

祝愿年轻的朋友们，牵手人生伴侣，走向幸福未来。

活动承办方演讲稿篇四

大家好！

我和张岚兴高采烈地去“蜀岗西峰”参加小记者户外亲子活动。一看见“蜀岗西峰”这四个大字，我们立刻飞奔过去，浓绿的草坪、美丽的菊花、还有一棵棵参天大树……风景真美啊！好多大哥哥大姐姐叔叔阿姨们忙得满头大汗，他们已经

做好了准备工作。

不一会，老师开始点名了，并讲了今天的活动内容，有游戏、跳绳、心有灵犀、两人三足，还有亲子跑，好多啊，我都迫不及待了。跳绳比赛开始了，第一个就是我，我好紧张啊！1、2、3……75，不好，跳停了，老师说该妈妈了，我好难过啊，怎么就只跳了那么点呢？这时，另外得老师说一分钟还没到呢，算了，一会重来吧。听见这句话，我好激动，还有一次机会呢！心想：一定要多跳点。这时妈妈开始跳了，唉，没跳几个就停了，我在一旁给妈妈加油，“3、2、1停”老师说：“时间到。”唉，妈妈只跳了79个，太让我失望了，平常叫她和我一起去锻炼，她不愿意，现在好了吧……又轮到我了，跳到七十几个的时候我已经跳不动了，于是，我在心里为自己加油，100、101、102……110，“停”老师说。我终于跳得比以前多了。

时间过的好快啊，虽然我们没有拿到名次，很失望，但我从这次的活动中学到了很多。比如像妈妈一样，如果平常不好好学习，肯定不会取得成功的。

活动承办方演讲稿篇五

我是一位小朋友的家长，值此六一之际，首先我代表我们家，感谢各位老师和党委政府对小朋友的精心培养和照顾！谢谢你们，辛苦了！家庭是社区的细胞，家庭和谐是社区和谐的基础；温馨的家园需要我们共同的呵护。我们应该联同社区居民一道，加大社区宣传教育手段，充分发挥社区典型人物和事例的示范作用，为全面建设和谐社区创建活动的深入开展，营造良好的舆论氛围。

家庭虽小，但它却涉及社会生活的方方面面，构建和谐社区、温馨家园，倡导人与自然的和谐相处，是我们扎实推进和谐社区建设，努力构建和谐社会的重要基础。我们要继续配合社区居委会开展好各项工作，同时要配合各部门提高社区文

化活动的质量和加深社区与居民之间的感情，全面推动社区精神文明建设的健康发展。

那就让我们携起手来，承担起我们作父母的应有责任，配合好学校为教育好我们的下一代而一起努力吧！

最后，祝各位小朋友健康成长、好好学习，为将来的美好人生打下坚实的基础！

活动承办方演讲稿篇六

为了深入贯彻落实党的十_大精神，大力弘扬和培育以爱国主义为核心的民族精神，传承中华民族优秀传统文化，我校将结合今年的端午节，通过“大手拉小手”的方式，在家庭、学校中开展“我们的节日——端午节”主题活动。

二、活动目的：

中国传统节日，凝结着中华民族的民族精神和民族情感，承载着中华民族的文化血脉和思想精华，是建设社会主义先进文化的宝贵资源。传统节日教育的内容与途径是广泛的，我校的学生以城市子女居多，对过传统节日的风俗了解不多，针对这一现状，我们将今年的传统节日——端午节的教育活动从学校和家庭两个面延伸。通过在学校开展综合性学习，了解端午节的由来、有关传说、各地的习俗、香囊的制作等；通过在家开展亲子间长辈带孩子悬白艾、挂菖蒲、包粽子等形式多样的活动，真正让队员接受传统文化的熏陶，引导广大师生进一步了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，进一步增强爱国爱乡情感，提高科学文明素养，弘扬和培育民族精神。

三、活动时间：

5月18日—30日

四、活动内容：

1、大队部以“倡议书”的形式，把活动的意义、主题、时间、内容、形式等告知全体队员和辅导员，让队员及其家长明确目标，从而有针对性地设计好端午节的活动。

2、开展端午节校园“六个一”：全班一起诵读端午民俗诗歌、屈原诗辞和历代爱国主义诗篇；一次综合性学习，了解端午节的由来、有关传说、各地的习俗、香囊的制作等；一次以家政课为主的香囊的制作并组织评比；一期主题黑板报；一次主题班会；撰写一篇心得体会。

3、开展端午节家庭“四个一”活动：即和孩子一起收集有关端午节风俗的图片、资料，向孩子讲述端午节的风俗；带孩子一起去买过端午节的材料，开展一次“与妈妈共同包粽子”活动，体验父母持家的辛劳；和孩子一起观看有关节日庆祝活动的报道；指导孩子做一份端午节手抄报或电子小报。

3、活动延伸。节日之后，上交心得体会、主题班会会方案、活动照片，也可邀请家长共同参与，交流活动所获，从而使节日活动产生良好的教育效应。

活动承办方演讲稿篇七

当我们早上匆匆忙忙地从床上爬起时，是谁已经为我们做好了可口的早餐？当我们背上书包急急地走出家门时，是谁的身影徘徊在窗前张望？当我们带着一身疲惫回到农时，是谁早已为我们烧好了洗澡水？当我们为了学习而挑灯苦读到深夜时，又是谁悄悄地在桌角放上一杯牛奶？是什么样的人才能做得这么多这么多却不求一点回报呢？是妈妈。

从小到大，妈妈一直是我们身边最亲最爱的人，嘘寒问暖，知冷知热。在我们还不能清楚地表达时，妈妈不厌其烦地教我们呀呀学语；当我们还没有能力保护自己的时候，妈妈义

无返顾地用那博大无私的爱为我们遮风挡雨。

当我们自认为已经长到要摆脱她的庇护时，妈妈不无担心地默默注视着我们；当我们开心的时候，妈妈用明亮的眸子微笑地看着我们；当我们难过的时候，妈妈明知道自己帮不了什么忙却还是陪着我们一起忧伤……妈妈为我们做的已经太多太多，可是她却从来没有要求任何的回报，这是一种多么广博多么无私的爱啊！

妈妈不要华丽昂贵的首饰，不要价值不菲的礼物，送给妈妈最好的礼物就是我们自己，也许就在昨天，一枝初叶蓓蕾的康乃馨，一块干净整洁的桌布，一张纯洁无邪的笑靥，便让妈妈倍感欣慰。因为——孩子长大了，懂得如何疼妈妈了。这就是在告诉妈妈：妈妈，我爱你！

活动承办方演讲稿篇八

写下这个题目的时候，我就会想起一个响亮的名字和他的简短的三句话。

一直向前走。

趁着年轻多做事。

有了一种追寻的勇气，生命便永远年轻。

我给这三句话概括一下，就是“做一个有追求的人”。

我相信□xx年前，20年前，上溯到30年前，我们中间的许多人，一定心有所属，心有所求。那初上讲台的意气风发，当我们偶尔回想的时候，我们的心中还会泛起一种温暖。

因为，曾经我们都有过追求。年轻的时候，我们也充满了激情。

只是，因为时光的匆匆，让我们不再年轻。

只是，因为岁月的无情，让我们饱尝了生活的尴尬和艰辛。

只是，因为生活的风雨，让我们的棱角打磨得圆滑和整齐。

我相信，教育是清贫的，研究是艰辛的，尴尬是难免的，事与愿违也是经常发生的。但我更相信，简单的生活也可以是幸福的，专注研究可以收获快乐，尴尬与事与愿违更可以使自己变得沉稳和成熟。

因此，只要心中有追求，只要不失对教育的信念，我们的精神永远是富足的。

那就从今天起，让我们做一名有追求的教师吧！

老师们，追求阳光吧。当我们无力改变生存和工作环境的时候，就尝试改变自己的心态吧。热爱生活，善待一切；童心不泯，献出爱心；心怀感恩、襟怀坦荡；与人为善，豁达宽容。只有老师的心里充满了阳光，我们的学生才会更加阳光。

老师们，追求宁静吧。小说《围城》的作者钱钟书一生宁静淡泊，读书一辈子，写书一辈子。正是在这种“寂静”中，他书写了后人无法想象也难以企及的波澜壮阔。一位热爱他的读者说：“这个世上唯一的钱钟书走了。”当我们在为这个越来越世俗的社会觉得不满和担忧的时候，当我们面对五花八门的诱惑而感到茫然无措和难以自制的时候，当我们的开始飞向围墙之外跟着社会变得浮躁起来的时候，就让自己的心安静一下吧。安贫乐道，宠辱不惊；不慕名利，耐得寂寞；知足常乐，宁静致远；静心修养，潜心治学。在这个物欲横流的社会里，只有我们自己守住心灵的安宁，我们的精神才会丰盈充实，我们的人生才会有滋有味。

老师们，追求事业吧。教师的事业就是教书育人。教有风格，

育有艺术;教出成果,育好习惯。谁说教育的园地荒凉贫瘠?谁说教育的岗位平淡无奇?看一看名师的成长:余映潮老师用8年时间写成名作《中学语文教例品评100篇》;1997年他50岁的时候走向省城武汉上示范课《狼》并一举成名,第一本书被现场一抢而空,那一种轰动的盛况我是有幸亲见并时常回忆。看一看身边同龄人的成长:小学语文教研员这样评价学校易翠娥老师的成功:每个人的成长都要经历从尝试到磨练到成熟的过程,重要的是看她是不是热爱而保持有一贯的激情,是不是有效地利用成长的平台。是啊,如果把教育当作事业,我们就能在看似平凡的岗位上创造“精彩”。一节课能通过精益求精的艰辛打磨而精致完美,一个岗位同样能追求事业的极致精美。

老师们,追求幸福吧。肖川教授说人生幸福有“四有”:心中有盼头,手中有事做,身边有亲友,家中有积蓄。如果我们这样想:子女健康成长、学业进步;教育改革发展、工资缓缓增长,教师心中“有盼头”。工作井然有序,家长学生认可,枕旁有爱人,膝下有儿女,卡中有存款,无病无忧,不疾不徐,我们的生活难道不也是“幸福”吗?如果我们觉得有距离,那就朝着“四有”目标一起追求奋斗吧。

做一个有追求的人,是一种心态,是一种精神,更是一种境界。

今天是青年节,却不只是青年的节日。因为,增添的是年轮,老去的是年龄,不老的是心灵。

祝福我的同龄人:人生总有几回搏,趁着年轻多做事,用工作和事业来滋养精神和丰富人生。

祝福还在观望和徘徊的青年人:要相信“你是谁,并不重要;你和谁在一起很重要”。珍藏好你心中的美梦和愿景吧,不要等待和观望中被人偷走你的梦。

活动承办方演讲稿篇九

晚上好！

今晚，我们发展公司全体员工和广大业主，在此隆重举办发展“青少年——成长培育奖励计划”启动仪式暨中秋迎月（追月）晚会，在此，我代表发展公司董事领导和全体员工，向广大业主致以节日的问候和美好的祝愿！祝愿大家身体健康、中秋快乐、人月两圆、万事如意！

借此良好机会，先给广大业主报告一个消息，为构筑良好服务平台，全面提升物业管理服务档次，将高质素的物管服务逐步渗透到各优质的生活空间，以标准、规范、统一的经营管理模式运用于各物业楼盘，使广大业主能享受到更优质和更超值的服务，促进xx社区“两个文明”建设的健康发展，发展公司董事领导将物管服务工作当一件大事来抓，今年金秋伊始，对公司发展战略规划上作出了新的决策□xx年8月9日，我司通过法定程序，进行了合法的企业名称变更，将“中山市居物业管理有限公司”改为“中山市物业管理服务有限公司”。（在变更名称后，原与“中山市居物业管理有限公司”签署的各种业务文件，包括各种合同、协议及相关法律文书等，同样生效，在有效期内，无需变更。）这新的举措，标志着发展公司的稳步发展和提升。在今后发展中，物业管理服务有限公司的全面运作，将以华庭为示范的服务项目，对各项目人力需求，培训、再造和输出作为一个重要的训练基地。在纵横向协调上，抓好各项目工作，在不断优化服务质量的同时，提高管理队伍综合素质。在日常上，认真听取广大为业主各种合理的宝贵意见，诚恳接受广大业主的服务监督，以创建国家级示范小区为目标，以iso国际化质量管理体系管理为先导，以和谐、温馨和贴心的服务为基调，开展全方位的物业管理服务。希望广大业主对我们以往工作上不足之处给予体谅，也希望广大业主对我们今后的工作给予大力的支持与配合。我相信，只要大家共同努力，我们今后的服务工作一定

会走上更高的台阶！

今年8月28日，在xx学校落成庆典大会上，发展公司董事总经理先生已宣布了发展“青少年一一成才培育奖励计划”。籍此中秋佳节，为答谢广大业主对我们工作的支持与厚爱，共同激励业主子女努力学习，让他们在今后更好地走上成才成功之路，现在，我代表公司宣布，发展“青少年一一成才培育奖励计划”，正式启动！

有关发展“青少年一一成才培育奖励计划”的操作和细节具体如下：

奖励对象系发展旗下物业（包括华庭、居、花园）的业主子女。

4、凡是业主子女，如因家庭经济特别困难，经发展公司核实认可者，可以纳为资助对象，可获资金300元。

1、符合上述条件者，由相关业主拟书面申请一份，并附有效相关证明文件资料，递交到物业所在地的小区管理处。

2、经发展公司客户服务部核对后，如条件不符者，在五个工作日内退回申请；对条件符合者，将材料呈送发展公司董事总经理审批。

3、董事总经理审批后，由各小区物业管理处和发展公司客户服务部负责人上门回访客户，并发放奖金或资助资金。

4、荣获奖励或资助的业主子女，由发展公司文宣部在《资讯》上跟踪报道。

2、发展“青少年一一成才培育奖励计划”是发展公司全权发起组织的社区公益性活动，该项活动发展公司拥有最终的解释权。

3、发展公司还将利用这笔资金，在旗下各楼盘物业不定时开办各种公益性培训班、组织各种公益性夏令营活动，提高孩子们的思维开拓和学习能力。

4、发展公司在《资讯》上长期对该项计划活动进行跟踪报道，同时，将这笔资金的使用情况定时在小区的文化宣传栏上公布，并在每年年底对该项资金的使用进行详细公布。