

2023年企业年会领导演讲稿开场白 企业 年会领导演讲稿(通用5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

企业年会领导演讲稿开场白篇一

尊敬的各位领导、各位同仁大家好：

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，××店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标□20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售 n万元，毛利额达n 万元完成总指标的*%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“顾客是上帝”这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在××街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球经济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何“开源”和如何“节流”的问题，我认为，“开源”主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于“节流”的问题。怎样才能节流？以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，“随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常

营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持“开源节流”的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合××店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领××店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

企业年会领导演讲稿开场白篇二

大家晚上好！

首先借此机会向大家拜个早年，祝愿各位身体健康、家庭幸福、万事如意、虎年吉祥！欣欣好日子创业至今已经走过近10个年头，这10年来经历了无数的风风雨雨。在这里首先要感谢我们公司的陈总，曾经听很多人说我很幸福，找到了陈总这么好的老公；也听很多人说，我们公司很幸运，因为有一个这么可亲、可爱、成熟稳重而又心胸宽广的陈总。确实，我要是没有陈总，很难坚持到现在，我们公司要是没有陈总，也走不到今天。在这里我想借助大家的掌声，谢谢陈总。

当然在这里更要谢谢在座的几位经理：余经理、周经理、何经理、张经理、钟经理，谢谢你们。如果说大家是冲在主战场前线的战士，那你们就是那吹响号角的人，就是冲锋陷阵的年会领导致辞稿人！你们是大家的核心、门店的灵魂、员工的标杆，你们承上启下，是公司与员工之间的桥梁。公司的指示由你们去执行，员工的心声由你们来反应，你们是带着大家向前冲的人。今天公司发展到现在，绝对离不开你们的努力和汗水。同志们，来再一次借助你们的掌声感谢几位经理，谢谢你们还有几位陪伴着我们公司走过近两年的骨干：周露、陈银、秀霞，有人说，小公司尤其是零售行业留住人才难，但我不觉得。我想这不仅得益于公司良好的待遇、宽松的工作环境和广阔的个人提升空间，更得益于我们几位骨干的才干、尽心尽力和对公司的忠诚度。大浪淘沙，淘去的是流沙，留下的才是中流砥柱。自古以来就是优胜劣汰，适者生存。会笑不代表赢，只有笑到最后的人才是真正的胜利者。谢谢我们的几位骨干，谢谢你们在公司最困难的时候能够不离不弃，更谢谢你们这几年陪伴着公司一起成长。你们的付出公司都看在眼里，谢谢你们，再一次借助大家的掌声感谢她们。

最后要感谢的，也是最要感谢的就是各位奋斗在基层的员工们，可以说你们对公司营业额的贡献是最大的，门店业绩的90%是由你们创造的。你们的一言一行、一举一动都反应的是我们公司的形象。你们的服务好了，公司才能留住顾客；你们导购力强了，公司的营业额才能稳步上升；你们执行力强了，公司才更显专业。你们决定了公司的生命力！在这里请大家起立，来，我们以最热烈的掌声感谢他们，谢谢！接下来请允许我再利用一点时间，跟大家一起来回顾和总结一下，欣欣好日子上一年来取得的成绩和经验。可以从以下几方面来讲述：

10年1月1日，官龙店开业，该店开业进一步的巩固了我们公司在新围村的地位。更具意义的是，我们借助官龙店建立了服务后台和职能部门，使得公司的发展更加规范化。

10年3月份，中心店即将开业，这个店开业将使得我们公司在西丽的知名度大大提高，将更加有利于品牌的建立，公司门店拓展的速度也将大大加快。

总结以上，我们去年基本是以每4个月开一家店的速度在发展。

二、：现在我们公司的5位经理都是从海王出来的，他们的加入不但给我们公司带来了先进的管理经验和促销模式，增添了新的活力，而且对增加大家的凝聚力，推进公司的发展起到了不可磨灭的作用。

三、；公司的管理现在慢慢的进入流程化。从办理会员卡到积分换礼、从会员日促销到日常的活动开展、从门店周会到公司例会、从门店的装修到员工的仪容仪表、从盘点汇总到入出库管理、从整理整洁到商品陈列，都慢慢的形成了自己的标准和独特的企业特征，管理进一步规范化、细节化。

企业年会领导演讲稿开场白篇三

尊敬的各位同仁：

光阴如梭，半年的工作转瞬又将成为历史，今天站在这个发言席上，我多想骄傲自豪地说一声：“一份耕耘一份收获，我没有辜负领导的期望”。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的'责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，下面本人查找问题如下：

其二、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，下面就工作计划与思路向大会作一汇报：

一、完善公司内部管理制度；部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

企业年会领导演讲稿开场白篇四

尊敬的各位来宾，亲爱的员工们、朋友们：

大家晚上好!

春花含笑意，爆竹增欢声，在这样的一个喜庆的节日里，我们汇聚在此，共同庆祝20--年新一年度的到来。

值此佳节之际，我代表领导班子，向全体员工和一直支持我们的新老朋友们，致以新年的问候和祝福，祝愿大家在新的-一年里，身体健康，工作顺利，万事如意!

在过去的20--年，作为公司的创业阶段，我们面临着重重困难，外部市场的激烈竞争，内部设备短缺，都造成我们的举步维坚，但是我们所有的员工能够紧紧的抱在一起，坚持我们自己的理想及信念，用我们的坚强毅力，和不怕苦，不服输的工作作风，在新老朋友的支持配合下，还是取得了一个丰收的--!我们超额完成了年度计划，为公司打开了市场大门，这就是我们的胜利，我--员工感到自豪，并向所有支持和配合我们的朋友们致以最崇高的敬意!

在今天，听事业的口哨响起，和祖国一起在明天的跑道上冲次!不管汗能流多少，也不怕血可洒许多，我们在今天铭刻下人生的理想，并为此奋斗到底!

最后，再次祝愿全体员工、宾客新年快乐，合家幸福!

企业年会领导演讲稿开场白篇五

各位来宾、各位同仁、各位家属、女士们、先生们:

20xx年即将结束，新的一年又将来临。金鸡交好卷，黄犬送佳音。值此辞旧迎新之际，我谨代表公司向长期关心和支持我们的各位朋友、各位嘉宾致以新年的问候;向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺;向长期在幕后为公司的发展事业默默奉献的所有家属致以崇高的敬意和由衷的感谢!

已取得的这些成绩，必将振奋人心，鼓舞斗志，为公司新的一年年的发展奠定坚实基础。

20xx年，是我们实施五年战略规划第一阶段的最后一年，做好20xx年工作，对公司发展极为重要。20xx年，国家宏观能源政策走势及国家电网公司、南方电网公司电力营销工作安排对公司产业发展十分有利。一是两步制电价的执行范围会扩大到除居民和农村外的所有动力用户，二是国家电网和南方电网十分重视电能计量工作，将继续加大对电能计量装置的投入，三是电力营销现代化建设工作进程加快。这将为我们公司的电能表、用电现场服务与管理系统等产业带来一个难得的发展机遇，我们要紧紧抓住这一机遇，实现公司健康、稳定、持续发展。

困难与期望相伴，挑战与机遇并存。20xx年，在公司内部，多年来的高增长产生和积累了很多问题和矛盾。我们急需解决这些问题和矛盾。在公司外部，低价无序的市场竞争将会更加激烈，电力采购集约化步伐加快将会影响市场格局，市场需求多样化需要更多品种、更多规格产品的支撑。业内大企业大竞争局面已经构成。要实现公司做专做强，我们任重道远。

20xx年，我们要以战略的思路把握时代赋予的新机遇，我们要以全面的眼光审视新的市场变局，我们要以坚定务实的方法开拓企业发展的新局面。

20xx年，我们的总体目标是：继续全面实施以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略，继续坚持不懈的走专业化产业发展道路，持续公司健康、稳定、持续发展。使公司成为中国电子式电能表、自动抄表和电力负荷管理系统领域最具竞争力的企业。准确把握政策导向和市场趋势，快速满足市场对产品的需求，扩大市场份额和市场范围，确保实现销售收入亿，力争亿。

20xx年，我们的总体工作思路是：统一一个思想，转变一个观念，建立七大体系，持续健康发展。

统一一个思想就是：在今后较长的时期内，公司务必继续坚持不懈的走专业化产业发展道路。实现公司愿景，使公司成为值得信赖与尊重的全球知名企业，当前首要任务是夯实公司管理基础，警惕冒进与浮躁。在“做专做强”还是“做强做大”两种经营思路的选取上，我们毫不犹豫的先选取前者。“高、新、精、特、专”是公司赖以发展的优势，也是公司特色所在。在新的一年里，我们不仅仅要持续这一优势，更要丰富这一优势。

转变一个观念就是：公司已经告别小企业时代，流程化、表格化、制度化管管理，是公司持续健康、稳定、持续发展的唯一选取。人治是不持久的。公司倡导、宣扬“尽至诚之心、献至善之作”这一公司核心价值观，只有根植于科学严格的管理之中，才会生生不息。文化建设离不开制度建设。

建立七大体系就是：以以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略为指导，建立五大业务体系和两大业务支撑体系。五大业务体系：一是成本管理体系，二是质量控制体系，三是创新工作体系，四是人才培养体系，五是高效快捷的服务响应体系。两大业务支撑体系：一是流程管理体系，二是基于业绩潜力的考核与薪酬体系。

此外，我们还肩负着两大历史任务，鞭策着我们不懈前进：第一，公司还须进一步溶入世界，争取早日“成为值得信赖与尊重的全球知名企业”。第二，公司人还不富裕，许多家庭居者无其房。我们还须为全面建设公司人的“小康”而努力奋斗。

沧海横流，方显公司本色。公司人有善于在挑战中寻找机遇、在困境面前沉着应战的优良传统。天降大任，责无旁贷。从优秀到卓越是一个过程，企业的终极目标是基业长青。路就

在我们脚下，机会就在我们手中。让我们以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行！

最后，祝愿各位朋友、同仁和家属们工作顺利、身体健康、合家幸福、新年快乐！祝愿公司的明天更加完美！