

# 服装招商会老板发言稿(精选7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 服装招商会老板发言稿篇一

大家好，我很荣幸参加这次店长竞聘，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫xx，现工作于xx店，在xx店的岗位是一名导购员，现竞聘xx店副店长一职，请各位领导对我的工作进行考核。20xx年10月我很有幸加入xx集团公司，对于服装行业只是表面肤浅的了解略知一二，加入xx集团后我觉得我对于服装行业是一个一无所知的人，接受了公司总部培训后让我对公司规模，工作流程，业务知识，销售技巧，等有了一些初步的了解，在公司领导和同事的帮助下让我感受到了家庭般的温暖与温馨，让我坚定信心做一名合格的公司员工。

培训结束后，我以优异的成绩和公司领导对我的肯定回到xx店工作，当时在店里是一名记帐员，主要负责货品的记帐核对，统计和管理，我知道管理帐目是一项细致的工作，对于刚进公司的我来说是一种考验，也是公司领导给予我的极大的信任，所以在工作中我要求自己，努力好学，积极求问，认真细致，做好货品的核计，统计，调配等工作，不断的寻求改进好的工作方法，让店内的货品帐目更细致化，明朗化，清晰化，同时不积压库存，还能保证货品的充足，满足不同层次顾客的消费需求，达到销售服务一条龙的销售效果。通过自己不断的学习，吸取好的工作经验和店内销售相结合把每项工作做到完善化。

由于老员工的工作岗位的调动，在公司领导给予我的支持下，我被调到收银员的岗位，收银工作是一个很重要的一项工作，要将所有的现金的收支准确无误的核对好，把各类报表填写清楚报到公司各部门，小票的保管，每一项细节每项表格都不能马虎，在现金方面更加加强责任心，票据和帐目方面也要做好保密工作，我想，首先我要严格要求自己，在人生观，价值观上树立，做一个严谨的人，在店长的指导和监督下，我用认真负责的工作态度，加强岗位技能学习，能够准确，快速做好收银结算工作，严格按照各项程序办事。

工作一年以后，由于公司有了新的岗位方案模式，我又换了岗位，主抓销售，我向老员工学习销售技巧，业务知识，也不断的看书学习，了解客户心理更好的与客户沟通，抓住顾客的心理，让顾客感觉到我们的服务是站在顾客的角度上的，这样才可以达到一个前期的销售效果，微笑使人喜欢你，用我们主动热情的微笑服务去迎接顾客，与顾客做心灵上的沟通，不仅仅是客户也是我们的朋友，让顾客买的舒心买的畅心，让顾客在消费中寻求心灵上的享受。在工作中，把顾客的满意当成是我人生的一种快乐，我快乐，我微笑，生活才充满阳光，工作才充满激情！所以在销售上我拥有了许多客户，我想，有了客户就有了效益的来源，经济效益也将随之增加。经历了不同的工作岗位，让我在这四年多的工作中掌握了业务知识，能够在市场多元化的进程中快速的掌握顾客心理，更加的配合店面的运作流程辅助店长做好前期工作给新员工做好榜样。

20xx年8月12日□xx郭尔罗斯店已隆重开业，即待开业的全省试范形象店也即将盛大开业，随着销售业绩的不断提升，店面的扩大，人才成了店面增进销售的先决任务。所以公司举办副店长竞聘的会议，也是为了更好的运营店面和店面的管理。好的店面形象，好的店内管理，好的店内环境，好的服务理念，也是公司企业文化的一种体现。首先在我任职中我要配合店长做好销售前的服务工作，有效落实公司指令及时上报检查结果。一个店面的环境是顾客进店的第一感觉印象，

导购小姐也是店面的第一形象。形象的优雅，环境的整洁，可营造顾客前期消费的心理，店面的卫生，货品的卫生就成了售前工作的重要之重，做为店长的助手理应协助店长管理好店内的环境，人员的形象，做到细中细，在良好的购物环境中，店面的运营保障安全也要协助店长管理好，加强防盗，防火设备的保养和储备，与安全职能做好沟通，保障店面工作的运转正常有序。

后勤工作也要为员工做好保障，给每位员工一个舒适的工作环境，让店内员工有进店如家的感觉，时刻关心员工情绪变化，协助店长做好员工思想工作，让每位员工都能以最佳精神状态和最好的服务面貌去迎接顾客，做到真诚服务，真心服务，货品是我们的主要资源，没有了资源再好的服务也只能体现却达不到营销的直接效益，我有责任将店内的主资源配备齐全达到一个供应效果，保障店内备品充足是一项必不可少的工作，从而保障服务和销售工作的畅通，既然本着将顾客的满意进行到底，在我们销售好的前提下也要保障我们的售后服务，有好的售后才能拥有更多的客户达到顾客满意。

在店长不在的情况下，及时处理好店内售后工作和紧急事情处理，做好处理意见及时上报店长，在店面的售前，售中，售后工作协助完善，保障店面的正常运营的同时也要做好对内与公司各职能部门的沟通，与公司的步调一致。还有保证店面的利益做好与对外职能部门的沟通，协调好一个店面的全元化，让我们的店面在市场上占主导地位，同时更能保障公司更多的利益。

无论这次竞聘成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和xx店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集

团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 服装招商会老板发言稿篇二

大家好！

我很荣幸参加这次，这对我来说是一次：提高能力，锻炼自我，展现自我的千载难逢的机会。

我叫xxx.现工作于阿依莲服装店，在阿依莲服装店的岗位是一名导购员，现参加，请各位领导对我的工作进行考核。

作为一名，我就要引导阿依莲员工的水流按正确的方向汇入大海。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以阿依莲的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把“阿依莲”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来

诠释我们的优质服务。例如：服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个连锁店的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

假如我是一名店长，我要从与员工感情、员工的自我价值实现、员工的待遇三方面入手。首先要得到员工们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面，我要时时关心员工的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。员工为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，员工违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让员工自己把握其中的厉害关系。

无论这次成功与否，我都将以百分之百的热情努力工作，不辜负领导和阿依莲店全体员工对我的期望，我知道在工作中肯定会遇到困难和挫折，可不管怎样，我都会对工作保持激情，我相信坚持一定会成功，我依然会继续努力，成为大家心目中最优秀的我，因为我有一颗执着锐意进取的心，我会为成功找方法不为失败找借口，能与公司共同成长，能够见证集团公司走向新辉煌是我最大的心愿。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 服装招商会老板发言稿篇三

刚才，县经贸委、土房局、发改委、招商局分别从国家产业政策、我县资源优势、发展机遇、项目储备、招商知识等方面作了全面的、精彩的讲解，具有很强的针对性、指导性，招商引资培训会讲话。国税局、地税局、工商局立足职能职责，分别对国家税收法律法规、我县税收优惠政策、工商管理等相关知识进行了深入浅出的讲授；县人行从我县金融服务能力、服务水平等方面作了详细说明，具有很强的政策性、操作性，这些都是投资者最关心最关注的问题，也是做好招商引资工作必须熟悉的基本知识。龙潭镇、江丰乡介绍了他们在招商引资方面的主要做法、基本经验、工作体会，听了很受启发，值得借鉴。今天的培训，达到了讲解知识、传授方法、交流思想的预期目的，希望大家认真理解，深刻领会，尽快熟悉招商工作，尽快投入招商工作。在此，我结合自己的体会和思考讲四点意见。

当今时代是知识经济的时代，也是知识更新最快的时代。电脑不更新就会死机，人脑不更新就必然成为死脑筋。不学习必然落后，只有引领知识的潮流才能引领发展的潮流。全县干部都要把学习当作一种能力，当作一种本领，要善于挤出时间、腾出精力抓学习。县委提出强力实施工业强县、林牧富县、旅游兴县、环境立县“四大发展战略”，把发展工业经济作为推进“四件大事”的突破口，以招商引资的大突破推进工业经济大发展。明确提出招商引资人人有指标、个个有责任，招商引资是当前各级各部门，全县广大干部最大的任务。对全县大多数干部来说，招商引资是个新课题，是门新学问，招商引资涉及的学科多、范围广、综合性强，必须以时不我待的紧迫感，结网捕鱼的责任感加强招商引资知识的学习。必须突出重点，加强国家法律、国家宏观政策和产业政策、地方性法规、经济知识、商务知识、金融知识、谈判知识等方面的学习，通过学习不断更新知识，熟悉情况，了解信息，成为熟悉经济规则、掌握招商知识的行家里手。必须把招商引资知识学习与招商工作实际结合起来，围绕产

业发展、招商项目进行学习，只有对我们的产业发展前景清楚、对招商项目有研究，对招商知识熟悉，才能在招商活动中游刃有余，才能在招商工作中有所作为。

政策是投资者在确定投资前考虑的主要因素，是做好招商引资工作的基矗要做好招商引资工作，就必须对相关政策认真研究，弄懂吃透，熟悉掌握。目前，我们的部分干部喜欢泛泛而谈，学习政策蜻蜓点水，浅尝辄止，谈到招商引资政策就只知道我们有西部大开发、少数民族地区的优惠，但这些优惠政策的具体内容是什么，企业究竟能享受哪些优惠就心中无数，说不清楚了。试想连我们自己都说不清楚政策，客商怎能了解我们的政策，怎么能招得来商，引得来资。因此，我们必须在研究政策、吃透政策上下功夫。首先要懂得政策。对国家产业政策、我县能享受的国家、市上的优惠政策和我县制定的相关政策都要全面了解，系统掌握；对税收、金融、工商等操作性强的政策要熟悉具体内容，掌握操作流程，同时要研究周边的相关政策，能够找准我县政策的比较优势，确保能向投资者介绍清楚，让投资者听得明白。其次是能解释清楚政策。政策往往都是比较原则性的规定，都有一定的解释空间，只有深入研究，吃透精髓，才能对政策作出正确的解释，尤其是投资者在对政策理解产生歧义时，要能够正确引导，帮助投资者正确理解政策，让投资者觉得我们懂政策，守政策，能够按政策办事，通过合理的政策解释增强投资者信心。最后达到能灵活运用政策。政策运用好了就是财富。灵活运用政策不是去闯政策的红灯，而是要通过认真研究，深入分析，把有利发展的政策用好用活用出成效，要善于在符合大政策的情况下，制定促进地方发展的“小政策”，要敢于打政策的“擦边球”，能绕开一些限制性规定求发展，真正把政策用到极致。

长期以来，受酒香不怕巷子深的保守观念束缚，我们没有走出去宣传自己，我们的资源没有宣传出去，外面的人不了解酉阳。没有人来酉阳投资，资源优势无法变成经济优势，就只有守着金山讨饭吃。为此，我们必须改变以前的宣传导向，

走出老、少、边、山、穷的宣传误区，走出发展无基储无条件的认识误区，走出思维的大山，观念的峡谷，改变发展依靠内循环的状态，以更加积极的心态、更加开放的意识宣传酉阳的资源、推介酉阳的优势，真正让酉阳走出大山、走向全国、走向世界，让外面的人走进酉阳，让有能力的人到酉阳掘宝，让有实力的企业到酉阳发财。

通过对我县的土地资源、森林资源、旅游资源、电力资源、文化资源、劳动力资源等方面的资源优势进行全面宣传，把大山的'宝藏露出来，让嗅觉灵敏的投资者进山掘宝，实现以资源引进企业。

要对我县享有的国家优惠政策、市上扶持政策和我县制定的招商引资优惠政策广泛宣传，同时加强对我县发展机遇、交通条件、服务环境、金融环境等发展软环境的宣传，让我们的政策优势、环境优势充分显现，实现以政策引进企业。

## 服装招商会老板发言稿篇四

今天白天，我们用了一天的时间，听了清华大学艾建强教授的招商引资专题培训讲座。这已经是我第四次听了，但仍觉得很受启发。晚上，我们又接着召开全县的招商引资工作会。刚才，明利同志作了招商引资工作情况报告，俊峰同志传达了学习了陈敏尔省长关于招商引资工作讲话精神和省、市招商引资工作会议精神，投资促进局、政务中心作了发言，我都赞成，请大家抓好落实。下面，我讲五点意见。

### 一、习水为什么要重视招商引资工作

关于为什么要抓招商引资工作，艾教授在已经今天的讲座上讲过了，但我还要讲。不讲深、不讲透，思想就混沌不开，工作局面就打开不了。

回顾我国改革开放的历程，也是招商引资的历程。从国家层

面看。没有招商引资，就没有今天中国的发展，就不可能实现从来料加工、来料贸易、出口转外销到现在的产业研发和出口。近两年来，外出访问，频频推销中国的装备制造业，其中就包括中国的高铁。这表明，通过招商引资，引进资金、技术，并加以转化利用，中国已经实现了从外销袜子、衣服等一些低端产口到外销高铁等高技术产品的转型升级。从其他地区看，深圳也如此，作为一个外来人口占大多数的城市，深圳的资金、技术也全靠招商引资。从贵州来看，栗战书书记、赵克志省长到贵州后，提出用招商引资来补工业化的短板，开阔了干部视野，经济也快速增长。从习水来看□20xx年7月我刚到习水任常务副县长的时候，全县的工业经济增速呈负增长，有经济危机的影响，总体非常令人担忧的。随着省委省政府提出全省抓招商引资、抓城镇化、抓工业化的要求，并迅速传达到市、县、乡，通过近几年的努力，不仅全县工业经济增速已经超过了22%，在招商引资上也学到了很多东西。以前，我们讲农业滔滔不绝，讲工业化、城镇化都是三言两语，在对外招商引资的谈判上更是短板。但通过这几年的学习，不仅县政府班子，在座的各位都会谈、都能谈，这就是打开大门、开明开放的结果。

总结习水近年来的发展，有两个变化十分明显。一是20xx年左右，随着习水火电厂的建成投产，带动了税收的增加，迅速由以前依靠习酒公司转向依靠习水火电厂，并带动了习水煤炭工业的发展。工业增加值、税收□gdp也大幅增加。二是随着近几年的城镇化发展、煤矿机械化改造、工业园区建设，习水的产业格局逐步丰富完善和多元发展。特别在城市建设方面，太平洋、卓越等大型集团入驻，地产大商碧桂园也有意入驻，这些都是全新理念、全新作风的结果，也是以前想都不敢想的。因此，要发展还是要靠招商引资。如果全部依靠财政投入，连修个楼都困难□20xx年，全县的总支出仅30亿元，除去工资和“三公”经费的刚性支出，能够投入到项目建设的财政资金少之又少，所以还是要依靠市场和民间资本。因此，现在连央企都要放开，降低投资门槛，让民营经济进

来，也是这个道理。可以说，谁在这方面开明开放，谁的部署快，谁的发展就快。大家可以算一下，全县这么多项目，有多少是财政资金投资的，绝大多数都是民营企业，还是要靠民营经济。20xx年的《政府工作报告》是周舟书记在担任县长的時候主持起草的，我到政府工作后，对定下的指标任务没有任何改动，但在招商引资上加了一段话，为什么要加这样一段话。因为习水如果要加快发展，还要更加重视招商引资，思想、思路、视野都还要打开。

所以，从国家到省、市、县的发展历程来看，不招商引资，不激发民间资本，想发展是不可能的。乡镇也不例外。比如，这两年的温水通过抓项目，变化很大。道路宽敞了、街道卫生了。我刚到开发区的时候，开发区也很荒凉，什么也没有。但是从颠覆自己的思维、自己改变自己开始，通过认真分析、琢磨，苦干、实干，再穷的地方，再落后的地方，只要动脑筋、想办法，哪怕基础再差，也可以起步。虽然最终事业能做到多大，受条件、资源的限制，但至少可以起步。所以条件好坏，不能成为工作推进不力的理由。又比如，近些年的二里，条件也不好，但是，通过积极实施生态移民搬迁工程，发展也特别快。说明只要路子选对了，工作点子找准了，就可以改变一个地方。大家在24个乡镇之间看一看、比一比。你就会发现，能担当、敢干事的乡镇真是不一样。东皇、土城、习酒这些乡镇，包括鱈部园区的几个乡镇，开工建设的项目很多，也不是靠财政支持，都是靠招商引资、靠自己。因此，组织既然决定你到一个乡镇当书记、当镇长，去了就要把自己的主张、蓝图和规划化作美丽的现实。就要在搞清楚现有人口、村(居)、民风、教育、财政收入、产业状况、干部作风的情况后，充分利用人脉和资源，借用外力和外脑招商引资。迟则半年，快则三个月就要发力。如果半年、一年过去了，还是稳坐泰山、岿然不动、坚如磐石，三年过去了，山还是原来的山，街道还是原来的街道，对不起组织是小事，最怕的是在位不思考工作，贻误了一个地方的发展才是大事，当领导就不能贻误一方百姓。

这些话，不仅讲给乡镇、部门听，也讲给政府班子的同志听。所以晓光书记回到遵义，提出“五个梳理”，越学习越觉得讲得好。一个人到一个地方工作，首先要梳理思想，要埋头苦干，为群众办事。二是梳理思路，看发展的思路是不是符合地方实际。三是梳理目标，看定下的目标是否切合实际。四是梳理作风，看作风是否扎实。五是梳理问题，对照上级的要求，看还有哪些没有达到。梳理的结果，首先就是要干事，其次就是要招商引资。可以说，凡是思想开明开放，搞了招商引资的，引进项目的，这个地方就有改变，凡是思想保守、不敢担当、混日子的，这个地方发展肯定慢，变化也就小。无论是一个县的发展，还是乡镇的发展，或者部门的发展，无不印证这句话。所以说“思路决定出路”，一定要重视招商引资工作。如果一直靠财政吃饭、搞常规的三农工作，是发展不了的。一定要把视野打开，不能光盯着上面的财政资金，还是要面向市场。一个聪明的领导，首先要重视招商引资。有的人靠朋友、靠亲戚，充分利用人脉资源，硬是带动了一个地方的发展。林树森同志到贵州当省长的時候，广州来了很多商人，克志省长来了以后，江苏来了很多商人。所以要充分用好人脉。要把商人培养成朋友。

## 二、关于招商引资工作存在的问题

投资促进局的发言材料已经总结了很多：项目推进不好、到位资金不实、实物工程量不够、项目前期工作不实。这些都是客观存在的，但不是全部。

一是项目服务不到位。比如土城的lng云峰、安酒，这些项目，在引进的时候都是表了态的，但引进来后该服务的没有服务，该一站式的没有一站式，该保姆式的没有保姆式，将心比心，投资商是如何想的。国土、住建等直接服务部门，不能遇到问题就说不行，要千方百计想办法克服。江浙的招商引资团队，为了招商，按照投资商的要求，市长带头，整晚加班，感动了投资商。如果我们这也不行，那也不行，一会防洪通不过，一会又是环保通不过，怎么能招得进来。

二是项目编制质量差。按艾建强教授的话说，都是废纸。投资促进局要懂得颠覆自己的传统思维，重点针对四大产业和民生类项目，按照国际化的标准编制项目。而且，项目包装要打破没有项目的概念。只有想不到，没有做不到。当年习酒公司刘星国总经理说打造百里酒廊、建飞机场的时候，大家都觉得可笑，但现在逐渐都成为了现实。所以大家要颠覆自己的理念，要敢于去想，勇于去做。会后，请苟明利同志负责，全县要统一编制一本高质量的招商引资项目推介指南，一张反映习水的特色的光盘，一本优秀的杂志，一份精美的画册。

## 服装招商会老板发言稿篇五

### 公司招商手册文案构架

#### 一、前言

择大于努力，一个好的平台，能将每一份努力放大千倍。

围绕着，公司项目与项目的优势，与未来发展前景来写，运维他隶属于大健康产业，行业细分为黑海行业中量子科技对人体优化与调节，世界上第一个运用量子科技养生，调理优化，改变物质能量，与口味的app（解释出没有竞争对手的市场），大健康之风，黑海的未来发展前景，未来大健康行业的一匹黑马，（文字组织你填充一下）（写招商手册前言文案的时候注意突出，运维他的没有竞争对手的语句，与未来发展前景）

#### 二、公司介绍

招商手册尽量精简，写出企业特色，包装企业（主要包装好公司给予客户一个有个非常大非常好未来发展前景非常好的平台给客户持续稳定带来收益的平台）

四、盈利模式与加盟合作优势 暂时放着

八、未来大家康趋势，与大健康发展前景 落款

公司组织架构（加入各大分公司）

## 服装招商会老板发言稿篇六

大家下午好！

浓烈的节日氛围中，伴随着收获的喜悦，满怀对明天的憧憬，我们告别了不平凡的20\_\_\_\_，迎来了充满希望的20\_\_\_\_，值此辞旧迎新之际，我代表星河医药连锁有限责任公司，向所有员工及其家属致以诚挚的问候和新年的祝福，祝大家在新的一年里合家欢乐、幸福美满、万事如意！

20\_\_\_\_年于公司来讲，是一个稳步上升的年份。我们以饱满的工作热情和奋发向上的精神状态，卓有成效地开展各项工作，取得了圆满的成绩，这些成绩的取得，是星河全体员工团结协作、努力拼搏的结果。实践再次证明，星河这支团队，是一支勤奋工作、甘于奉献、凝聚力强、战斗力强的优秀团队。在这里，我向埋头苦干、无私奉献在各个工作岗位上的同仁们表示衷心的感谢！你们辛苦了！

20\_\_\_\_年于我个人而言，是一个刻骨铭心的年份。我失去了一位至近的亲人！血浓于水的情感，挥之不去、萦绕不绝，深深的刻在心房里，静静的淌在血液中。

悲喜交加的20\_\_\_\_年，我和大家分享了温暖与辉煌，大家和我分担了寒冷与悲伤。当新年快要到来的时候，好多的同事顾及到我的心情，都向我提议取消今年的联欢活动。大家的好意我领了，但我又怎么忍心以自己小家的痛苦来剥夺大家的快乐！更何况，逝者安息，生者当坚强的、好好的活着！

我们每个人决定不了自己人生的开始，也决定不了人生何时结束，但我们可以决定自己人生的过程。在这个人生过程中，赚钱很重要，快乐幸福更重要。选择了伴侣，就选择了家庭环境；选择了星河，就选择了工作环境。磕磕碰碰、打打闹闹总是有的，关键是我们以怎样的心态来对待！人，就这么一生，可能很长，也可能很短，在有限的人生中，让我们以乐观、宽容、感恩的心态来对待我们身边的每一个人，投以桃，报以李，相信我们每个人都会收获更多的快乐和幸福！

如果你愿意，如果大家愿意，我愿意做一只领头雁，带领着大家飞向更高更广阔的天空！我愿意和大家一起，用心血、用肝胆、用激情，去迎接新的机遇和挑战，去珍惜宝贵的生命和情谊，去感谢身边所有人的关爱与支持，去付出自己的真诚和努力，去成就我们的梦想和事业！

习总书记怀着一个中国梦，期待着我们的国家繁荣昌盛；走过20\_\_\_\_，迈向20\_\_\_\_，我们每个人都装着一个人生梦，期待着我们的生活更美好！我们有理由坚信，只要我们心往一处想，劲往一处使，众志成城，坚定不移，就能汇聚实现梦想的磅礴力量，我们的目标一定会实现！我们一定能铸就新的、更加壮美的辉煌！

亲爱的同事们、兄弟姐妹们，新年马上就要到了，让我们唱起来，舞起来，共同庆祝这新年的日子！再一次祝愿我的兄弟姐妹们新年快乐，家庭幸福，身体健康！也让我们共同祝愿伟大的祖国国泰民安、昌盛万年！谢谢大家！

## 服装招商会老板发言稿篇七

大家好，今天我为大家演讲的题目是：招商引资-农业康庄。农业现代化是人类社会走向现代化的必然进程，是加快区域经济发展的必然要求，是富民强市的首选战略。没有农业的现代化，就谈不上全面建设小康社会，也就没有中国整个社会的现代化，因此，我们必须重视并加快我国的农业现代化

的建设。大力发展新型工业将是我旗建设中等城市的阶梯和基础。

“十二五”期间，我旗立足自身优势，坚持自我积累和借力发展并举，以产业转型升级为核心，大力发展煤电、光伏、有色金属深加工、煤化工、新能源、节能环保型高端建材这六大产业。

在煤电领域□xxx形成了以华电2×60万千瓦、神东2×30万千瓦、山晟2×15万千瓦为主的的电力产业。全旗现有35-220kv变电站11座，“十二五”期间计划新增变电站6座，总容量达133万kva□电厂装机容量达将到190万kw以上，这将为我旗推进新兴工业化进程奠定坚实的能源基础。

在光伏领域，以新型工业园区光伏产业园为平台，充分发挥现有光伏企业的示范带动效应，积极培育壮大光伏及中下游延伸产业。到十二五末期，将形成10000吨多晶硅/单晶硅、2亿硅片□20xxmw电池片及组件工程，并以此为依托，重点引进eva胶膜□tpt背板、铝合金边框、光伏专用银浆和铝浆、超白光伏钢化玻璃等关键辅料配套发展项目，将xxx打造成为西部地区光伏产业集聚发展示范基地和光伏产品交易中心。

在有色金属深加工领域，立足我旗区位和能源优势，依托包头市180万吨氧化铝、2万吨高纯铝以及我旗16万吨铝板、带的生产能力，加快引进一批铝板、带、箔及优质铝合金等铝精深加工项目，打造包头市铝型材和铝板材加工基地。

在新型煤化工领域，充分发挥我旗丰富的水、煤等资源优势，依托包头市神华集团煤制烯烃项目和我旗泛海煤化工项目，着力发展“煤-合成气-甲醇”、“煤-焦炭-氨化工”、“煤-焦炭-电石-氯碱化工”三大煤化工产业链。推进以神华集团包头公司为主体的煤化工产业集群，建成中西部地区乃至全国重要的煤化工基地。

在新能源产业领域，依托我旗10亿立方米的天然气输出规模，加快推进创美日处理50万立方米天然气液化项目、亨通新能源总规模为日处理80万立方米天然气液化项目、包头中援绿能建设日处理600万立方米液化天然气生产线和配套加气站项目，积极引进液化天然气重型汽车改装及零配件配套项目。同时，结合我旗城乡一体化建设，积极引进新农村lng气站项目，将我旗打造成为清洁能源城。

在节能环保型高端建材领域，依托煤矸石、粉煤灰、规划建设500吨/日超白优质浮法玻璃生产、30万吨压延太阳能电池封装玻璃□20xx万件高档日用陶瓷生产、1000万平方米高档建筑陶瓷生产等项目。

加快招商引资是我旗经济社会发展的重大战略举措。任务艰巨，时不我待，作为一名招商工作人员，更要进一步振奋精神，扎实苦干，努力工作，为开创我旗招商引资工作的新局面，加快中等城市建设进程，全面建设和谐土右做出更大的贡献。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”让我们乘上希望之舟，披荆斩棘，以创新的思路，务实的作风，优良的服务加快新型工业化建设，促进xxx经济快速腾飞！

我的演讲完毕，谢谢大家！