# 2024年启动会领导讲话稿框架(十篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-13

*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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。启动会领导讲话稿框架篇一一个信念：只许成...*

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**启动会领导讲话稿框架篇一**

一个信念：只许成功，不许失败。回顾凌丰的发展史，只要是凌丰要做的事，还没有做不好的。这是凌丰的传统文化和做事风格。凌丰倡导“做好事”有两层含义：做正确的事;将正确的事做好，做成功。既然已经明确了erp项目的必要性，那就一定要做好，做成功!所有与该信念相违背的行为都是错误的!

二个原则：参考其他公司实施erp的成功经验，在整个erp项目的上线过程中，我要求大家遵循以下两大基本原则。

1、“业务为主，it为辅”的实施原则。不要认为erp的实施只是it部门的工作。erp信息化建设是一个庞大的系统工程，远非一个部门能够独立完成的。所以，在erp项目实施的过程中，推进到哪个业务部门，哪个部门就要唱主角。各个业务部门要积极调动内部资源，主动参与，确保本部门涉及到的功能模块顺利上线。

2、“循序渐进，持续改善”的工作原则。erp项目是一个退一步进三步的过程。初期投入较大，参与的人员会增多，效率可能会出现短暂的降低。但是，只要不断改进，坚持下去，erp必定会和精益生产一样，帮助我们提高效率，降低成本，提高决策效率。

三点要求：愿景再好，重在执行，贵在坚持!为保证erp 项目顺利推进，我向大家提出以下三点要求。

1、各单位，各部门的负责人要将erp信息化建设看成是自己份内的工作，全力支持!erp建设是“一把手”工程，关键在行动。各位领导要站在集团战略的角度认识实施erp的意义。erp项目的实施是一项任重而道远的工作，它涉及到集团每个组织、每个成员。因此，各单位，各部门领导务必高度重视，认真学习，全力支持，确保该项目在本单位，本部门能够顺利推行。

2、erp项目组要做到计划周全，稳步推进。要有可行的操作时间表，本着“多 快 好 省”的原则，把大家调动起来;不要固步自封上战场，更不要让别人束缚了自己，要大胆做事，敢于承担!要发挥金蝶的专业力量，推进项目建设。凌丰集团erp项目在选型上是项目实施领导小组经过反复调研、慎重考虑的。金蝶公司具有较为雄厚的专业力量和项目团队，我也希望金蝶公司作为项目的主导方能够充分发挥作用，带动我们做好所有工作。

3、各业务模块的操作人员要多提建议，虚心学习，主动适应。erp的实施是一个软件系统与管理模式不断磨合的过程。有问题很正常。各小组成员要多提建议，少发牢骚。集团各推进小组、各专业小组要高度协同、密切配合。大家务必要以任务为导向，确保各项任务协同并进!

本次erp项目的实施过程将会是一场艰苦的战斗。相对于集团先前实施的信息化系统，这一次我们推行的erp系统，功能模块更多，涉及的范围更广。特别是要在年底之前完成第一期的系统上线工作，任务相当艰巨。但我相信我们的团队一定能把这项工作做好。我想强调的是，与精益生产一样，erp项目是公司打造百年老店目标中的一个关键性项目，公司将会调动一切资源，力保该项目成功实施。在此，我代表公司董事会、总裁办公会表态：如果在erp实施的过程中，出现抵制或阻碍该项目推进的事件，公司将会为erp实施扫清障碍!

**启动会领导讲话稿框架篇二**

项目启动仪式的致辞

尊敬的

尊敬的各位领导、各位嘉宾、女生们、先生们：

大家上午好!

在这个春回大地、万物复苏、充满希望的季节，我们齐聚，参加\*项目的启动仪式，我谨代表\*公司全体员工向各位领导的亲临指导和各位嘉宾的盛情光临致以最热烈的欢迎和最衷心的感谢! \*项目总投资达\*元，总建筑面积\*平方米。整个项目将分二期开发完成，项目立足于本土文化与地域精神，立足开发理念，以打造一流商居环境为己任，提升城市形象为追求，集购物、休闲、商务、社交、居住于一体的城市综合体，创造复合、开放、时尚、宜商宜居的城市典范。

\*人杰地灵、位置优越、交通便利、政通人和，选择在发展是我们由来已久的心愿，如今项目正式启动，在不久的将来，她将成为乃至都有较大影响力的城市综合体，一举将商业、住宅提升到一流水平，实现与\*市区商业项目的等高对接。

我们相信，在各位领导、各位嘉宾的关心和支持下，今天的启动仪式一定会给我公司带来全新的发展起点!我们会齐心协力、迎难而上、精心规划、倾心建设，一定能把打造成为经典之作、品牌之作、荣誉之作，向各位领导、各位嘉宾以及\*人民交上一份满意的答卷。

最后，祝参加启动仪式的各位领导、各位嘉宾身体健康、工作顺利、心想事成、万事如意!

谢谢大家!

**启动会领导讲话稿框架篇三**

亲爱的伙伴们，

大家早上好!

回眸20xx,寿险路上,洒下我们辛勤的汗水,留下我们飒爽的英姿,营销途中,回荡我们炫烂的笑声,汇聚我们竞技的热情,过去的一年我们团结奋进,迎难而上,用执着的信念开拓了今日的辉煌。

今天,我们相聚于此,又共同携手定下了20xx年的宏伟目标,你的承诺一言九鼎,你的宏愿精彩无限。20xx总公司的高峰法国巴黎期待你的光临,20xx省公司的高峰福建厦门邀你齐聚,20xx市公司的多重奖励鼓你腰包,感慨不平凡的20xx----群星荟萃舍我其谁,希望高峰相聚有你有我有大家。

精英伙伴们!不是不可能,就怕你不动,我们常说收获就在拐弯处,今天的储备就是明天的爆发。

相信昨天的拒绝和今日短暂的休憩,已经磨砺了自己,充实了自己,强壮了自己,此时万事具备,待壮意志,用我们国寿人特有的不认输,不服输的永不言败精神、用爱心、信心、恒心与责任心编织自己新的理想,成为掌握自己命运的人。剑锋自从磨砺出,梅花香自苦寒来。

有恒凌云志、无谓永攀登。20xx年业务,组织发展的关键就在一季度,从总公司到省公司再到市公司到营销服务部给了我们空前的后援支持,荣誉和使命共存,机会是留给有准备的人。

伙伴们,让我们一起行动!紧随公司的政策,听从领导的部署,为了自己,为了家人,为了团队,从现在做起,从我做起,勤勉从业,精励不休,发扬愚公移山的精神和毅力,抓住机遇,挑战自我,抢占市尝扩充组织,积极促成,实现目标!开门红打个漂亮的胜仗!

最后也真心的祝愿你,祝愿我、祝愿大家一起成功!

**启动会领导讲话稿框架篇四**

同志们：

今天(2月18日)我们在这里举行erp项目启动大会，这标志着凌丰集团信息化建设进入了一个新的历程。实际上，在3个月前我们的erp项目就已经开始实施，前期的工作主要侧重于业务需求的调研与基础数据的准备。经过几个月的努力，在各业务部门的配合下，目前已经基本完成了erp上线前的各项准备工作。今天的大会实际上是erp项目全面上线的动员大会和誓师大会。推行erp的必要性在公司的大小会议、内部报刊都做过多次的探讨与宣传。我相信公司所有管理层在这一点上都已达成了共识。我想讲的是个人对推行erp项目的一点意见。概括起来三句话：一个信念，二个原则，三点要求。

一个信念：只许成功，不许失败。回顾凌丰的发展史，只要是凌丰要做的事，还没有做不好的。这是凌丰的传统文化和做事风格。凌丰倡导“做好事”有两层含义：做正确的事;将正确的事做好，做成功。既然已经明确了erp项目的必要性，那就一定要做好，做成功!所有与该信念相违背的行为都是错误的!

二个原则：参考其他公司实施erp的成功经验，在整个erp项目的上线过程中，我要求大家遵循以下两大基本原则。

1、“业务为主，it为辅”的实施原则。不要认为erp的实施只是it部门的工作。erp信息化建设是一个庞大的系统工程，远非一个部门能够独立完成的。所以，在erp项目实施的过程中，推进到哪个业务部门，哪个部门就要唱主角。各个业务部门要积极调动内部资源，主动参与，确保本部门涉及到的功能模块顺利上线。

2、“循序渐进，持续改善”的工作原则。erp项目是一个退一步进三步的过程。初期投入较大，参与的人员会增多，效率可能会出现短暂的降低。但是，只要不断改进，坚持下去，erp必定会和精益生产一样，帮助我们提高效率，降低成本，提高决策效率。

三点要求：愿景再好，重在执行，贵在坚持!为保证erp 项目顺利推进，我向大家提出以下三点要求。

1、各单位，各部门的负责人要将erp信息化建设看成是自己份内的工作，全力支持!erp建设是“一把手”工程，关键在行动。各位领导要站在集团战略的角度认识实施erp的意义。erp项目的实施是一项任重而道远的工作，它涉及到集团每个组织、每个成员。因此，各单位，各部门领导务必高度重视，认真学习，全力支持，确保该项目在本单位，本部门能够顺利推行。

2、erp项目组要做到计划周全，稳步推进。要有可行的操作时间表，本着“多 快 好 省”的原则，把大家调动起来;不要固步自封上战场，更不要让别人束缚了自己，要大胆做事，敢于承担!要发挥金蝶的专业力量，推进项目建设。凌丰集团erp项目在选型上是项目实施领导小组经过反复调研、慎重考虑的。金蝶公司具有较为雄厚的专业力量和项目团队，我也希望金蝶公司作为项目的主导方能够充分发挥作用，带动我们做好所有工作。

3、各业务模块的操作人员要多提建议，虚心学习，主动适应。erp的实施是一个软件系统与管理模式不断磨合的过程。有问题很正常。各小组成员要多提建议，少发牢骚。集团各推进小组、各专业小组要高度协同、密切配合。大家务必要以任务为导向，确保各项任务协同并进!

本次erp项目的实施过程将会是一场艰苦的战斗。相对于集团先前实施的信息化系统，这一次我们推行的erp系统，功能模块更多，涉及的范围更广。特别是要在年底之前完成第一期的系统上线工作，任务相当艰巨。但我相信我们的团队一定能把这项工作做好。我想强调的是，与精益生产一样，erp项目是公司打造百年老店目标中的一个关键性项目，公司将会调动一切资源，力保该项目成功实施。在此，我代表公司董事会、总裁办公会表态：如果在erp实施的过程中，出现抵制或阻碍该项目推进的事件，公司将会为erp实施扫清障碍!

**启动会领导讲话稿框架篇五**

各位尊贵的参会领导：大家现在好!

我叫 ，现任中国人寿县支公司经理，今天我就小额保险工作从公司介绍、小额保险宣传、承保、理赔等方面进行简要汇报。

一、 基本情况：

中国人寿成立于1949年10月，隶属国务院领导，总部设在北京，20xx年入选世界500强，排名290位，连续9年入选世界500强，截止20xx年排名由原290位升至113位。县支公司隶属中国人寿在我县的分支机构，现有员工近200余人，在全县各中心场镇设立了营销服务部，同时与全县各金融机构、邮政建立了长期合作战略关系，为全县多家企业承办了人身意外保险。20xx年实现保费收入5500万元，理赔保险金765.3万元。

一、开展农村小额人身保险工作的目的和意义

根据《四川省人民政府办公厅转发的通知》(川办函[20xx]190号)和中国保监会《关于进一步扩大农村小额保险人身保险试点工作方案》(保监发[20xx]59号)文件精神。20xx年，我县被省政府列为第二批农村小额人身保险工作县。目的是为满足广大低收入农民的保险需求，扩大农村地区保险覆盖面，切实改善低收入农民朋友的生活保障水平，大力提升保险业服务“三农”的重要举措。

三、就20xx年小额保险试点进行简要回顾

20xx年末,在县委、县府的领导下，各部门的配合下，在全县个别乡镇开展了小额保险试点工作，共收小额人身保险费27万余元。受理理赔案件26件，其中死亡4件，支付赔款100000元;伤残、意外医疗事故22件，支付赔款80600元。通过小额保险工作的开展，化解了社会风险和局部矛盾，起到了社会稳定器的作用。

四、小额保险险种说明

投保年龄：为出生满30天至65周岁

保险费：每人30元(以村为单位)

保险期间：一年(从承保之日起到次年对应日止)。

保险责任：每人意外伤害(残疾按比例给付)保障2万元， 疾病身故每人20xx元。

五、作为小额保险工作指定承保单位，我将从怎么做、做什么二个方面进行简要汇报：

1、怎么做

一是认真执行市、县文件精神和工作部署，严格按照会议要求落实每一项工作，做到具体事项有人管、有人抓、有追踪、有举措、有汇报。

二是加大与各乡镇的工作沟通和交流，形成共识和合力，确保各阶段工作有序推进。

三是公司已成立小额保险专项工作组，指定专人深入一线及时开展每一阶段具体工作，做到：每天工作情况有收集、有汇总，有改进措施，每周有分析、有小结，每半月以书面形势向小额保险工作领导小组进行专题汇报。

二、 做什么

一是公司已成立了小额保险工作办公室，下设了三个小额保险工作组，由专人负责，深入各乡镇配合相关人员开展小额保险相关工作。

二是在宣传工作上。对本次试点乡镇公司统一制做宣传标语，光蝶，逢场天发放宣传资料，同时结合各乡镇召开党员干部宣导会，入村召开广播会，群众动员会，入户宣讲等方式，加大市场宣传力度和社会舆论氛围营造。

三是及时承保，快速理赔。为了充分体现惠民保险的特殊性，公司已成立小额保险工作办公室和服务工作组，为小额保险提供快捷服务。同时我们开通了小额保险理赔绿色通道，对发生的保险责任案件在手续完整之日起四个工作日内进行赔付，对特殊案件采取带款现场理赔，确保投保客户利益及时得到解决。

我们相信：本次小额保险试点工作在县委、县府和小额保险工作领导小组的领导下，各乡镇的共同努力下，一定能取得园满成果。

**启动会领导讲话稿框架篇六**

各位领导、同志们：

今天，我们在这里召开公司第二期信息化系统建设动员大会，会议的中心内容是：全面安排和部署公司第二期信息化系统的建设工作，保证信息化系统建设的顺利进行，争取尽快取得实效。本次会议的召开，充分体现了公司领导对信息化建设的高度重视，公司各部门的积极配合，全体员工的大力支持。第二期信息化系统工程的建设是【客户方简称】在信息化建设的道路上又迈出了坚实的一步，它的建成对公司今后的发展意义重大。

下面，我就信息化系统建设讲四方面的问题。

一、公司信息化系统建设的背景

公司的信息化建设从20xx年起步，经过几年的努力，信息化系统从无到有，不断完善，信息化工作取得了一定成绩，主要体现在：硬件建设比较完善，硬件设施覆盖了两级公司机关;在软件系统建设上，oa办公系统、视频会议系统、x-post电子邮件系统、用友nc系统等，均已建成运行，都达到了预期的目的，得到了广泛的应用。

经过近几年的跨越式发展，公司已构筑起工程承包、资源开发、技术装备制造、房地产开发四大产业结构。尤其施工项目出现了快速扩张。如何进行公司资源的有效管理，如何建立管理创新体系，如何做到有效的风险防范，如何降低工程成本，如何进行精细化管理等等给我们提出了一个崭新的课题。经过反复论证，公司决定建设综合项目管理系统，通过信息化手段提升我们的综合管理水平。

近一时期，公司技术管理部广泛收集有关单位信息化建设的信息，对一公司、二公司、五公司、十三公司等公司进行了交流考察，总结和吸取了兄弟单位的经验，根据自身的实际情况，结合梦龙公司和广联达公司在专业上的优势，与这两家公司协商达成合作事宜，于20xx年5月26日签署协议，正式启动公司第二期信息化工程的建设。

二、公司综合项目管理系统内容与时间安排

我公司的综合项目管理系统包括招投标管理、合同管理、成本管理、物资管理、设备管理、进度管理、质量管理、安全管理、风险管理、竣工管理、技术管理、部门(项目)主页等模块，其中合同管理、成本管理、物资管理、设备管理由广联达公司负责实施，其余模块及整个系统集成由梦龙公司负责实施。

公司的综合项目管理系统实施范围将涵盖公司机关职能部门、子(分)公司、事业部、各类项目部等公司所属单位。

根据工作安排及开发进度要求，综合项目管理系统的建设及推行分以下几个阶段进行：

第一阶段：完善硬件设备阶段，主要内容是机房重新装饰装修、服务器增容及升级以满足综合项目管理系统对硬件的要求，实施时间20xx年6月，该工作已经完成;

第二阶段：系统功能需求调研阶段，该阶段软件开发人员进驻我公司进行调研，了解公司对软件的功能需求，实施时间20xx年6月10日-7月31日;该工作已进行完毕。

第三阶段：客户化定制阶段，该阶段由软件公司根据功能需求调研结果，在通用版基础上定制适合我公司需求的软件版本，并由广联达公司配合梦龙公司进行功能模块的集成，实施时间20xx年8月1日-20xx年9月20日，该项工作正在进行。

第四阶段：试点推广阶段。公司选择5个试点，对客户化后的软件版本进行试用。一方面来检测软件功能、发现问题，另一方面为在全公司推行积累经验。5个试点为：\*\*项目部、\*\*项目部、工程项目部、\*\*项目部。实施时间20xx年9月21日-20xx年10月31日;

第五阶段：正式应用阶段。20xx年11月1日开始在公司50%项目推广; 20xx年底在全公司推行。

第六阶段：系统建成验收阶段，软件公司在20xx年6月实现成本等模块c/s向b/s架构迁移： 20xx年9月30日建成验收。

三、信息化实施机构及各单位职责

根据上述节点安排，项目综合管理系统建设的工作主要集中在今年下半年，特别是第三季度，因此，大家要有奋战下半年、决战三季度的决心。为搞好综合项目管理系统的建设，公司决定成立以技术管理部、工程管理部为主的信息化项目小组。人员组成如下：

项目经理：陈

项目副经理：李

项目小组代表公司与梦龙公司、广联达公司共同推进公司的信息化工作，是公司信息化实施的管理机构，全面组织调研、方案论证、培训、推广及技术支持活动。

按统一安排部署、机关各职能部门、分子公司、试点项目部均成立自己的信息化小组，该小组在公司信息化小组的领导下全程参与整个信息化建设的工作。

为保障综合项目管理系统建设的正常进行，要明确公司机关各部门、分子公司、项目部工作职责。

1、 机关各职能部门：是对应业务模块的最高负责部门，负责本系统管理软件业务需求的规划，要对提供给软件公司的调研数据的准确性负责，全程参与业务模块的方案论证，负责修订、打通分子公司、项目部上下流程，满足信息化管理需求。是本模块第一责任单位，并负责本部门、本系统业务模块的推广、培训工作。监督检查分子公司、项目部对口业务模块的使用情况，并进行考核。

2、 分(子)公司：配合公司信息化项目小组、公司职能部门组织的调研、软件试用及培训工作;调查、收集本公司在项目管理系统上的业务需求，对提供给软件公司的调研数据的准确性负责，负责本公司对内、对外工作流程的规划、设计，是本单位信息化推广、培训工作的主体。

3、 项目部：负责基础数据的收集、整理、录入工作，保证数据真实可靠;负责配合公司信息化小组、公司职能部门组织的调研、软件试用及培训工作。

四、实施过程中需重视的几个问题

同志们，综合项目管理系统的建设已经启动，公司上下必须全力以赴，信息化建设只能成功不许失败，在具体实施过程中大家应该重点做好以下工作：

1、 本部门、本单位业务和流程梳理

综合项目管理系统是一种现代化的管理平台，是否符合我们的需求，关键在于是否赋予了相应的功能。这就要求我们要梳理一下本部门、本单位的业务和工作流程，明确哪些业务需要在平台上实现，其工作流程是怎样的，这包含两方面的内容，一方面对于落后的、不适合现代管理模式的工作流程进行改造，提高管理水平;另一方面，对于实际工作中有些业务和流程模糊的必须明确。业务不明确、流程不清晰是无法用信息化手段来实现的。各部门、各分子公司、项目部对自己业务和工作流程的规划，要在软件公司业务调研时完成，如有变化要及时通知软件公司，保证提供给软件公司一套完善的、先进的、适合公司管理要求的工作流程。

2、 系统的调研工作

调研工作是信息化系统建设的重要环节，目的是澄清所有的业务细节，并进行业务规则与信息系统的匹配，识别业务与软件实现方案的差异，调研结束之后，软件公司针对我们公司的实际情况开始启动软件定制工作。调研质量的高低很大程度上决定了系统功能的水平。所以，公司各部门、分(子)公司、项目部必须提供全面的、准确的信息。梦龙公司和广联达公司前期的调研工作已经结束，梦龙公司采用的是深入机关部门、分(子)公司、项目部分头调研的模式，共调研了公司17个职能部门、两个分(子)公司和5个试点项目;广联达公司是按功能模块集中调研，每一模块由部门、分(子)公司、项目部相应人员组成一个调研组与广联达人员通过会议讨论、个别访谈、布置作业等方式交流，共召集调研会议30多次。不管采取哪一种模式，参与调研的人员在调研期间大都能够全力配合，保障了调研的成效。大家也应意识到前期的调研工作已经结束，并不代表调研工作全部完成，在软件定制阶段和系统试用及推广阶段还一定有许多业务需求交流，希望大家重视这项工作，尽力把业务需求提前提出，越早越好，否则会加大软件公司的工作难度。

3、 软件的培训工作

公司信息化建设过程就是公司自身管理水平提高的过程。没有一支良好素养的员工队伍，公司信息化建设是难以达到预期目标的。因此有必要构建公司信息化培训体系，使每个员工都能学习和掌握公司的信息化技术。培训工作要经历以下过程：正式版上线后由软件公司按业务针对部门、子(分)公司、项目部的管理员、业务骨干进行集中上机操作的培训，让这些核心人员对系统熟悉掌握;再次是部门、子(分)公司、项目部的管理员、业务骨干对本单位、本系统全体人员的培训，软件公司、公司信息化小组提供技术支持。在整个培训过程中，各单位的管理员、业务骨干是核心人物，起着承上启下的作用。上机操作培训的电教室已布置完毕，要求每一期培训要固定人员、保证时间、保证课堂秩序，每天或每一课程结束后要进行考核，望大家对培训工作高度重视与支持。

4、 信息化技术的推广工作

“三分技术、七分管理、十二分数据”是对信息化建设的概括和总结。信息化只是搭建了一个现代化的平台，其使用效果如何关键在于基础数据做的怎么样、各种管理是否到位，其核心是是否有一套行之有效的、完善的管理制度。在软件推行过程中各部门、各子(分)公司、项目部要把管理制度的建设摆在突出的位置，反过来要利用信息化建设来提升我们的管理，这是相辅相成的。信息化建设的推行关键在于各级领导，各单位的主要负责人对信息化推广工作要高度重视，作为一把手工程，全面负责本单位的信息化推广工作。

5、 信息化建设的考核工作

建立一套完整的考核制度，以考核来促进信息化的建设，各部门、各子(分)公司、项目部都要制定相关的实施细则。在此我要强调以下几点：

一是将机关部门、各子(分)公司、项目部等单位信息化工作的开展情况纳入公司整体的考核体系中去，考核结果与绩效挂钩，并把信息化推行情况作为领导干部政绩考核的依据。对每次考核末位单位及负责人将取消其年终评先资格。

二是严格考勤管理，对参与信息化调研、培训等相关人员严格考勤，对无故不参加相关活动的按旷工处理，对迟到、早退人员由其部门领导诫勉谈话，对培训考试不合格人员进行网上公示。

三是在公司例会上，各部门、各分子公司、项目部要就信息化推行情况做专题汇报。

6、 加强学习，改变工作习惯，适应公司信息化要求。 公司信息化是对公司长期形成的工作习惯、业务流程的一次变革。在这场变革中需要公司，无论是管理者还是一般员工都要适应新的工作方式，都要不断地学习，提高素质，以适应公司信息化建设的需要。

公司信息化投入使用之初，信息系统会不稳定，数据的录入量大，还会给使用者带来一些麻烦，系统缺少一些灵活性，需要使用者适应系统，有时还会有些反复，……。也就是说，在公司信息化建设初期，肯定会遇到各种各样的问题和困难，有的会抱怨，甚至发牢骚。在这个时候，一则不能被这些现象所迷惑，二则要克服困难，应及时组织力量解决问题，鼓励信息化的直接建设者，增强信心，尽快渡过企业信息化建设的阵痛期。

同志们，公司的信息化建设已经启动，希望大家对整个信息化项目建设要给予足够的重视。只要公司上下齐心协力，狠抓落实，我们就一定能够把公司的信息化建设工作做好，力争使公司信息化工作走在集团的最前列。

谢谢大家!

**启动会领导讲话稿框架篇七**

十分感谢行领导给我这样一个机会作为本次负责保险及三方业务的产品经理协助大家做好三季度竞赛的产品销售工作，同时十分荣幸有这样一个机会参与到网店一线的销售中来，一直以来，作为个金部的后台人员，我更多的接触到的是销售理念，对于实战经验累计的比较少，在坐的各位专业经理、柜员，都可能比我实战经验丰富，大家都是我的老师，希望大家能够指导我、支持我、鼓励我，多跟我交流沟通，多提宝贵意见及建议，我们一同努力，做好本次产品竞赛任务。

通过前期行领导对本次竞赛的工作指导，及一些相关文件的学习，站在产品任务及激励的角度和大家分享一些我个人对本次竞赛的认识：

1、 本次竞赛独立于网点的月度绩效以外，单独考核，一品一价，同时定价标准较上半年有大幅提升

2、 多劳多得，干多少，拿多少，产品激励充分兑现到具体销售人员

3、 熟悉竞赛产品计算规则、做好高收入产品销售，做好本网点特色产品销售，是竞赛成功与否的关键。那么，从本次竞赛产品来看，保险产品无疑是目前全员创收的一个有力手段。

同时，目前保险产品的激励是力度是多重的，最高可达到四重1、产品开单即有保险公司直接兑现激励，2、销售收入部分最低按照22.60%比例兑现给大家，期缴产品按照销量的8%折算收入，趸交产品按照销量的3%折算收入3、省分行每周保险产品销售最大单特别激励，4、保险公司根据销售金额提供的特别激励例如信诚公司在7月1日-9月30日推出了一些针对销售人员的激励方案，激励是十分丰富的，如何能够获得，其实十分简单，目前阶段，大家要做的仅仅只是发现客户、锁定客户、配合保险公司人员做好客户邀约、客户跟进工作即可。前期，我行通过保险阐述会取得一些较好的业绩，(例如：唐家墩支行，上周六举行的阐述会，现场预单36万元，通过后期跟进，目前是实开单16万元，所以，产品阐述会是十分重要的。

那么我们8月份的具体目标就是做好产品阐述会，同时阐述会的客户邀约工作不应该仅仅局限于大堂、低柜、理财，网点所有人员只要发现目标客户推荐给保险公司驻点人员，就有可能促成销售，获得相关激励。也许销售的成功仅仅来源于你一个小小的发现。

为了更好的完成相关工作，我希望大家能够配合我做好以下几点：

1、 网点保险产品联络员做好保险驻点人员的业绩督导工作，形成保险公司竞争态势

2、 安排好网点人员及时反馈营销业绩，一旦开单，即可通过短信，lotes反馈与我，便于我做一个全辖时时业绩通报

3、 与保险公司人员沟通，做好竞赛期间网点保险阐述会计划，预达目标，与下周一之前反馈我部，目前竞赛期间，保险公司渠道资源是十分有限的，各个行都在争强，要想将资源用好用足，我们就必须早安排、早动手，早准备。

以上，就是关于保险产品一些观念的分享，同时提示大家，竞赛中无余额的三方存管开户是不计算业绩的，余额越高，开户折算比例越大，请特别大家关注我要说的就这么多，希望大家能够多指导我，我们一起努力，做好各项产品竞赛任务。

**启动会领导讲话稿框架篇八**

尊敬的贾总裁、银保系列的各位精英：

大家上午好!

首先，让我们以热烈的掌声欢迎今天亲临启动会现场的贾总裁一行。

日月开新元，天地又一春。在这个辞旧迎新的猪年岁末，我们掀开了泰康人寿河南分公司银保历史上的新篇章，写下了河分银保发展史上最为浓重的一笔。昨天，我们成功摘下银行保险 “规模、期缴”双达成的桂冠，继续领跑全系统。在此，我谨代表分公司总经理室向大家表示最热烈的祝贺和最诚挚的感谢。

20xx年，我们在总公司“以价值为导向、发展大个险、建设大分公司”的战略指引下，规模、期缴齐抓共进，保费平台实现新跨越。截止12月21日，我们共实现保费收入87.7亿元，稳居系统第一，市场第二，今年有望跨越90亿新平台。同时，我们在价值的创造上稳步向前。截至12月21日，大个险累计实现保费收入11亿，全系统第一，提前两年完成了新三年战略的10亿大个险目标。

平台的跨越，价值的提升，离不开银行保险的巨大贡献，目前银保新契约规模保费已突破65亿，期交达成7.5亿，圆满实现规模、期交双丰收。此外，fic也表现不俗，一举突破千万平台，累计承保1046万。银保续期突破2亿元，13个月继续率达90%。银保二开也有效展开。银保的蓬勃发展，为河南分公司早日实现“百亿分公司、十亿大个险“的目标做出了巨大的贡献。

河南分公司银保的全面胜利，离不开总公司贾总裁的战略指引，离不开分公司陈宝芝总的正确领导，更离不开全体银保将士的辛勤付出。你们永争第一、精诚团结、无私奉献、 勤勉专业的精神是分公司银保制胜的法宝，值得河南分公司全体伙伴去学习、去发扬。河南分公司为有你们这样一支钢铁之师感到骄傲和自豪。我再次代表分公司经理室对你们取得的成绩表示由衷的祝贺，并对你们的辛勤付出表示真诚的感谢!

20xx年，又是新的起点，更是新三年的起始，我们要用新思维去坚定不移的推进新三年战略，用新格局去谋划新三年的宏伟蓝图，用新跨越去实现新三年的伟大目标。要继续坚持以价值为导向，以营销为核心，发展大个险，建设大分公司;坚持以客户为中心，严抓基础管理、基础建设、专业化经营。力争成为系统内总规模第一、大个险第一、价值贡献最优的大型分公司。

对于银保系列，就是要积极响应总公司的号召，要快速积累客户，尤其是优质客户，快速实现客户价值最大化;要大力发展期缴、fic、银保二开;要进一步强化专业经营，完善销售培训体系，夯实队伍基础;要进一步强化系统运作能力，推行标准化管理、精细化管理。从而为早日实现“三好”公司做出应有的贡献!

我们相信，在贾总裁高瞻远瞩的战略指引下，在分公司陈宝芝总的带领下，在全体银保将士的团结协作下，河南分公司银保一定会在新三年的发展中不断前行、不断突破、不断跨越，创造一个又一个奇迹，抒写一个又一个辉煌。

今天，我们将再踏征程，让擂响的战鼓成为我们冲锋的号角，让我们以中原儿女特有的豪情，奋马扬鞭在20xx年开门红的战场，共同收获一个金光灿灿的开门红!

谢谢!

**启动会领导讲话稿框架篇九**

尊敬的，各位朋友们：

大家下午好!

今天，很高兴与在座各位一起参加今天x银行与共同举办的20xx年开门红业务启动大会。今天的会议是一个承前启后、继往开来的会议。我们上周四刚在内部召开了开门红全员启动会，随后马不停蹄，立刻准备，今天就举办与x银行的业务启动会，提前启动了开门红。及早准备，及早谋划，预示着我们20xx年的开门红业务一定可以红红火火、顺顺利利!借此机会，我谈几点想法，与大家分享。

一、回顾与感谢

x银行与关系密切、合作卓有成效。自合作以来，双方始终本着战略合作的态度，着眼未来的思维，真诚合作，相互支持，相互帮助，创造了合作典范。20xx年，在国内、外经济环境不断变化、市场监管力度不断加强、寿险市场持续高速发展、竞争日趋激烈的情况下，截至11月30日，实现银保新单保费突破5亿元，占据银保23%的市场份额，在银保市场的主导地位进一步巩固。通过并肩作战，携手迈进，全年x银行代理新单达到1亿元，其中期交保费1500万元，同比去年 亿新单保费及 万期交保费来说，业务有所下滑，但也说明x银行巨大的保费空间及发展潜力。为加强与x银行的合作力度，扩大双方合作成效，同时加紧将x银行建设为我司的核心主渠道，在新的一年到来之前，我们提前筹划、提前布署，确保双方明年取得更好的合作成果。在此，我谨代表分公司对x银行各级领导、全体精英同仁对我司工作的大力支持表示最诚挚的感谢!谢谢大家!

二、形势与目标

站在20xx的起跑线上，我们的压力更大，任务更重。20xx年是更具挑战的一年，银保渠道的市场监管进一步加强，规范经营的环境将更加强化。但机遇与挑战共存!市场占比进一步提升的需求与压力，激励我们要更加深入开展合作，不遗余力发展银保业务，坚定不移巩固市场主导地位。x银行中间业务收入提升的发展需求，激励我们要做大银保平台，优化业务结构，大力发展期交业务，努力提升经营效益。基于此，我们制定了20xx年开门红的发展目标，即代理新单保费要突破 亿元，期交保费突破 万元。面对银保市场的巨大潜力，我们要跳出计划看市场，紧盯市场谋发展，目标的设定只是我们向前发展的方向与指引，是用来超越的。所以我相信,不论市场多么风云变幻，多么荆棘密布，只要我们同心协力，携手共进，20xx年我们一定能够创造新的辉煌!

三、方法与措施

针对一季度的开门红工作，我也想利用这个难得的机会，提几点意见供大家参考：

一是将始终坚持以x银行为核心主渠道，切实考虑x银行保险代理手续费收入力争大力突破的需求，我们将全力以赴配合x银行，确保20xx年开门红在x银行渠道的率先突破，而且是重大突破。x银行的执行力度是各家银行中最优秀的，也是最重要的战略合作伙伴，我也要求各营业区要给予高度的重视，加大资源投入，加强沟通与联系，加强督导追踪，争取第一时间打开局面，为达成各项指标第一做好有力的保证和铺垫。

二是要立足于“抓早抓主动”，把握好全年特别是开门红的销售节奏。首先，早筹划，早准备，及早营造一个良好的销售氛围，为全年业务的顺利发展打下坚实基础。从即日开始，各单位要立刻行动，积极组织好各项销售活动，尤其是特训营活动，形成火热的销售氛围。同时，要做好春节、元宵的假日营销，为开门红的冲刺做好准备。春节、元宵假日时间较长，是客户合家团聚的大好时光，同时也是银保业务开展的大好时机，所以如何做好春节阶段的假日营销十分关键，对一季度开门红的业绩至关重要。最后到了三月份则是开门红巩固、冲刺阶段。总之，掌握好销售节奏，张弛有度，走好、走实开门红阶段的每一步，才能营造好销售氛围，确保一季度开门红任务目标的超额完成，为全年目标的达成打下坚实的基础。

三是在保证规模的同时，期交要继续保持高速的增长。为了保障银保合作的长远持续发展，满足双方日益增长的手续费收入和创费创利能力发展需要，保证期缴业务在20xx年开门红期间延续今年的顺势发展很有必要，所以我们希望开门红期间期交业务要比20xx年有更大提升。此外，我们也希望双方在合作的过程中，能够确保政策的延续性和对银保业务长期支持的惯性。

十分重视和珍惜与x银行的合作。希望在今后的合作中，双方能把合作对方作为最重要的战略伙伴去换位思考，一起拓展客户、维系客户，创造出更多更大更好的业绩。最后，祝愿x银行在新的一年各项业务收入蒸蒸日上!祝愿我们的合作取得圆满成功!同时也预祝在座各位身体健康、工作顺利、万事如意!

谢谢大家。

**启动会领导讲话稿框架篇十**

尊敬的王东升董事长，各位来宾，同志们、朋友们：

上午好!很高兴参加京东方在重庆建设8.5代液晶面板项目的启动仪式。我代表市委、市政府，对项目的正式启动，表示热烈的祝贺!

最近几年，重庆市政府按照中央稳增长、调结构的战略方针，积极调整产业结构。重点在于三个方面：

第一，淘汰落后产能，压制过剩产能。对于污染重、能耗高、市场需求不足的钢铁、有色金属、水泥、煤炭等产业，采取限制、控制、约束的措施。我们的钢铁产能，十年前600万吨，现在也600万吨，没有恶性膨胀;有色金属、电解铝，各方面都是如此。

第二，改造提升传统产业。比如汽车产业，我们按照集群的思路，推动了三方面的整合。一是开发中高档汽车，通过开拓新品，提高了汽车的价值量;二是支持长安汽车发展的同时，吸引了北汽、二汽、上汽等国内外知名汽车集团来渝，建立少则30万辆多则60万辆的生产基地，使重庆今年汽车产量可达250万辆。三是上千个汽车零部件生产商，由以前只为长安配套，发展到为全国七八个汽车品牌厂提供零部件。装备工业也是如此，是要技术进步，要规模化、集群化发展。

第三，更加注重培育发展战略性新兴产业。一个地方的结构调整，仅仅在存量里边关停并转是远远不够的。一个社会最大的发展潜力，就是战略性的新兴产业、朝阳产业，十年二十年长周期持续扩张的产业。这几年，在西部大开发的过程中，我们按照中央要求，抓住建设两个保税区的机遇，“无中生有”地发展电子信息产业，形成网络终端产品制造基地。预计今年笔记本电脑产量将达到 6000万台，加上20xx多万台打印机、20xx万台平板电脑和台式电脑，网络终端产品将会达到1亿台，实现产值4000亿。十多年前，我市电子信息产业产值仅20亿，占全市工业总产值的1%。到20xx年，产值达到3000亿，占全市工业近20%。预计到20xx年，将占全市工业的1/3。

这几年，重庆工业每三年能够翻一番，和我们以集群化方式调整汽车产业结构有关，和以网络终端产品为重点的电子信息产业战略性的崛起有关。今年上半年，全市工业总产值增长15%，企业利润增长42%，位居全国前列，主要就得益于电子信息产业35%和汽车工业19%的增长。更重要的是，这样的增长率，不是拼消耗、拼投资产生的，而是产业结构战略性调整的自然结果。

产业结构调整战略，也使重庆的投资结构发生变化。过去，全市几千亿固定投资，50%是基础设施投资，30%是房地产投资，工业和其他服务业投资只占20%。现在每年上万亿投资，基础设施投资占比降到30%，房地产投资占30%，工业等实业经济的投资占到40%。到20xx年，我们争取工业投资增加到50%，房地产投资下降到25%，基础设施投资也降到25%。工业经济不仅在投资过程拉动经济，而且一旦投产，就会有就业、税收等，形成持续的发展。所以，千方百计鼓励实体经济投资，特别是鼓励工业投资，是市委、市政府确定的战略方针。 今天，重庆京东方项目也体现了这个精神。去年9月，我跟东升董事长联系这件事，谈得非常默契。经过三个月酝酿，12月份就签约，半年时间完成前期准备和各种审批手续。按常规，这样一个投资规模达50亿美元，要经过国务院及国家相关部委、北京市和重庆市等多部门、跨地区审批的重大项目，审批花上一年两年很正常。但由于国家对战略性新兴产业高度重视和支持，大家心往一处想，半年时间手续规范到位，20xx年6月就可以竣工投产。这个项目，在我们看来，有三个方面的特征和意义：

首先，是市场与技术的结合。重庆到20xx年将产出2亿台件的电子信息终端产品，对显示面板有着巨大的市场需求。我们能在三年之内，把全世界五大终端产品品牌商、六个代工企业集中到重庆，形成“5+6+800”的产业集群，是因为我们使用“整机+零部件”的垂直整合模式，把笔记本电脑从研发、零部件制造、总装到销售结算的“微笑曲线”全留在了重庆。通过零部件和原材料80%实现重庆本地产，从而大大降低物流成本，提高核心竞争力。这种模式，有两个80%的概念。一是电脑零部件中占运输成本80%的零部件实现本地化。这些零部件，往往运输量大，运输成本高，但附加值较低。目前，已有800个零部件厂落户重庆，这一目标已经实现。二是零部件和原材料价值量的80%实现本地化。目前已实现47%。液晶面板占到价值量的14%，京东方项目投产后就将提升到60%多。再加上正在洽谈引进的芯片、硬盘项目，最终将会实现电子终端产品价值量的80%重庆造。

有种观点认为，代工企业只产生3%的附加值，等而下之，不划算，因此做代工厂没意思。我之所以愿意借这个场合来讨论这件事，我是觉得从经济学的理论上，需要澄清一些概念。一台电脑卖500美元，里面包括六七十美元的加工费，其中代工企业的利润只有两三个百分点，好象品牌商赚了400多美元，所以认为代工这个东西没有意义，这种观点是囫囵吞枣，是不大懂现代经济，不大懂现代代工企业的流程。仔细把500美元的链环分析一下，其中100美元是产品出来以后，品牌商通过物流，通过商店，通过各种营销渠道的过程，这个过程，包括仓储费、柜台费还有物流费等等，整个营销渠道的费用差不多是100美元。这个钱不是品牌商、代工商赚的，而是商业、服务业的费用。剩下400美元，其中250美元是零部件原材料的费用，这些零部件企业和代工厂、品牌商是一个合作的集群，上下游的产业链的合作，它占到了250美元，还剩下150美元。这150美元里，有七八十美元是属于品牌商，它负责研发，品牌的维护经营，以及售后服务。还剩下六七十美元是属于代工企业，代工企业要支付工人的工资福利，另外厂房建设，各种设备、生产线要投资，另外还有生产过程中的能源消耗，最后它的利润也就十几美元，在500美元中只占三个百分点。作为地方政府来说，我们仔细研究了这个流程，所以我们在四年前就决定，重庆要把这个流程的微笑曲线，从零部件研发制造到总装，到销售结算，尽可能多的留在重庆。所以我们重庆发展加工贸易的模式跟沿海不同，就是把零部件、原材料80%本地化，整机加零部件垂直整合，一旦真正做到，一台笔记本电脑的500美元中，第一，代工企业的六七十美元肯定会在重庆;第二，250美元零部件的80%本地化，就意味着200美元的零部件制造也在重庆，这些零部件企业的产值、税收、就业也都留在重庆了;第三，全球销售过程中的结算，像惠普全球销售电脑，一年几百亿美元，以前在国外结算，现在在重庆，一年可以产生几十亿的税，还有银行手续费，以及白领服务外包人员的工资收入，这一块也占几十美元，也留在重庆。所以重庆发展的笔记本电脑加工贸易，把一台笔记本电脑500美元中的至少300美元落在了重庆。因此，怎样才能给企业营造最好的投资环境，绝不是靠地方政府土地不要钱、税收减免、财政补贴，最关键在于把产业链各个方面所需要的条件配好，配好以后，就能产生竞争优势。仔细研究重庆的做法，最重要的一点，就是零部件、原材料跟整机集群配套，垂直整合，这样一整合以后，它的原材料成本、物流成本比哪儿都低，就产生竞争力，这也就是为什么惠普来了以后，宏碁、华硕、东芝、思科这些大品牌商、竞争对手也愿意来，就是因为重庆的这个模式，有效地降低了物流成本，有竞争力。

回到京东方这个项目，就给我们进行垂直整合，零部件、原材料的匹配，产生了重大的贡献，要实现零部件和原材料价值量的80%本地化，这里边的十几个点，将是由这个项目来实现的。

其次，是资本和技术的结合。这个项目是个上市公司的项目，也是地方政府一起合作的项目，要么不干，要干就资本金一步到位。京东方项目投资300多亿，包括100多亿的银行贷款，190多亿的资本金。190多亿资本金中，重庆国资委和两江新区通过金融企业股权出让和土地出让共筹集100亿，京东方通过股市面向重庆企业定向增发筹集90亿，所以，京东方项目资产负债率只有30%多，运作前景看好。

第三，是市场与核心竞争力的结合。京东方是我国唯一一家拥有液晶面板自主知识产权，跟上世界发展第一梯队的面板制造企业。它近年来积累了近万个液晶面板方面的专利技术，有许多还是原创技术，从这个意义上说，京东方的核心竞争力，代表了我们国家在这个领域的核心竞争力。重庆项目作为京东方的第六个基地，有三个特征：一是重庆基地五年后将有300亿产值，届时整个京东方将形成1000多亿的产值，是一个可以进入世界500强的大企业。二是面板技术是越后建的水平越高，这个是8.5代，不仅给我们1亿台的笔记本电脑使用，还会生产大尺寸的液晶电视机，以及小尺寸的其他的终端产品，这是一个综合利用的过程。三是这个项目市场前景好，供不应求。目前京东方生产的面板，大量的是惠普、三星、苹果在采购，现在的几条生产线日夜开工，供不应求，因此重庆项目不仅是产能扩张，而且意味着价值、效益、利润的增长，所以我们是在为一个供应短缺的产品抓住机遇，增加供应，而不是在增加一个过剩产能。

总之，我相信，重庆和京东方的合作，是市场、技术和资本的有机结合，一定会使重庆市政府和北京市政府之间的经济合作获得更好的结果。预祝重庆京东方项目圆满竣工。谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找