# 2024年公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短(11篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-10-09

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇一你们...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇一**

你们好！

首先，感谢公司领导以及各位同事对我们一年的工作成绩给予肯定，在此，请允许我代表管理处全体员工，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢！

今天是xx公司一年一度的新年晚会，也是我们公司第五个年会，也是农历的小年，从五年前的今天开始，xx公司定下了每年的农历腊月二十三小年定为公司的年会期，以此来表达对各位来宾和各位同事的祝福。在此我代表x公司提前向各位来宾、各位同事先拜个早年，祝各位来宾、各位同事在新的一年里虎虎生威，万事顺心，健康和睦，平平安安发大财。

展望未来，我们公司的发展会在短暂的停滞后，在魏总的带领下经过治理再次高速的成长起来，努力实现我们的新的五年规划。新年伊始万象更新，在春节后xx人将以满腔的热情，激情投入到新的环境当中来，将以全新的管理理念来治理公司，以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创辉煌的明天。再次感谢各位来宾各位同事，预祝大家新年快乐、幸福美满、合家安康。

在20xx年被公司评为物业管理优秀项目，这是管理处全体员工的努力和贡献，当然我们能取得良好的成绩，也离不开分公司、总公司各级领导的支持和关心。

回顾一年以来的工作，诸多方面值得分享和肯定，也有诸多方面给我们留下了不足之处，为了在新的一年里更好地扬长避短，共同打造品牌，树立良好的服务口碑，管理处感到有如下几个方面取得了比较好的成效。

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇二**

尊敬的秦主任，尊敬的各位领导，尊敬的创业导师、各位企业家、各位来宾：

大家下午好!

日新月异雄鸡去，国泰民安玉犬来。今天是二月三日，农历腊月十八，我们即将迎来春节。在这充满希望的美好季节，我们相聚磁湖汇，共同举办\_\_市政府工作报告解读暨磁湖汇年会。值此辞旧迎新之际，我谨代表磁湖汇向长期以来支持关心我们的各级政府部门、广大投资者和社会各界人士表示衷心的感谢!

回顾\_\_，中国\_\_磁湖汇众创空间保持了良好发展势头：引企方面，园区入驻企业达到254家，高新企业5家，规上企业6家。园区生产总值达到128.6亿元，园区共计拥有各项知识产权223项，去年新增专利申请110件，发明专利申请36件，其中有两家企业同时申报了第五批“湖北省知识产权示范建设企业”。在\_\_年元月24日，磁湖汇辅导全市32家企业在武汉股权托管交易中心挂牌的仪式上，成功推荐了荣呈环保、三木模具和携康电子与证券公司签订了新三板辅导协议。引智方面，去年园区新增各类高层次人才20名，园区海内外高层次、高学历人才达59名，其中博士15名，硕士33名，海归11名。磁湖汇为\_\_市直接带动就业\_\_余人。引财方面，园区企业启邦自动化\_\_年4月26日在武汉股权托管交易中心挂牌后，得到了同行业的高度关注，已获200万元股权投资;毕业企业百斯特在\_\_年12月30日挂牌后，发展势头更加迅猛，去年产值达1600万，已获得某上市公司7000万元并购意向。

磁湖汇取得了一项项有质量的成就和荣誉资质，先后获得“国家级众创空间”、“全国青年创业示范园”两项国家级资质等十一项荣誉。\_\_年6月“院士专家工作站”正式获批，湖北师范大学的潘继承教授将围绕生物医药和现代农业提供技术支持和资源对接;12月，获批设立湖北省首家以众创空间为申报主体的“博士后创新实践基地”，将实现高端人才与园区企业的更广泛对接。

以上成绩的取得离不开人社、科技、经信等各级部门的支持，在此我深表感谢。同时我也要感谢磁湖汇创业导师的精心辅导和全体员工的辛勤付出。当然，今天我还要感谢园区所有的创业者，你们是创新的火苗，是希望的种子，是磁湖汇的未来。创业是艰辛的，敢于追梦是这个新时代赋予我们的使命。人类因为拥有梦想而改变世界，我们因为梦想而相聚磁湖汇。感谢大家的一路同行!

\_\_年，磁湖汇众创空间深入贯彻“走出去，引进来”的方针，积极开展对外合作，与担保集团、建设银行、长江证券等80多家中介服务机构建立了合作关系。作为本市双创工作的窗口单位，全年共接待国家发改委、科技部、工信部、团中央考察8次，省级领导工作调研、同行观摩学习33次，市委、市政府及市、区各直属部门领导工作调研106次。

立足\_\_，磁湖汇将实施一体两翼发展战略。一体，即为磁湖汇现有一办六部(办公室、孵化部、信息部、拓展部、创新部、文宣部、投融部)组织架构。加快打造内部学习型组织，提升团队整体业务技能和服务水平，探索线上线下的融合模式，把握流量端口，扩充企业资源库，接入智能化的办公场景，为企业提供更加便捷、快速的一站式服务。

两翼，是以升级\_\_人才创新创业超市、打造\_\_磁湖汇知识产权小镇为左翼和探索多元化资本市场建设为右翼，拓宽磁湖汇众创空间服务广度与深度。目前，磁湖汇已与知名人力资源公司就合作事宜达成一致，能够为在孵企业提供“人事管家”、“社保管家”、“hr管理咨询专家”和劳务派遣等专业服务。十三五规划提出要建设知识产权强国，磁湖汇也正在引入国内知识产权和科技转化领域领先的机构，帮助企业开展专利的认证、转让和技术转移。

围绕“一体两翼”的战略布局，扎实推进园区企业的蜕变与发展，提升磁湖汇的孵化能力，对接以武汉股权托管交易为代表的资本市场，切实为企业解决融资难、融资贵的问题。同时加强与银行、证券公司、基金公司、信托公司等金融服务机构的合作，打造磁湖汇金融共享平台。此外我们还计划设立种子基金、创投基金，对接金融机构，力图实现银政保三级联动，扫清企业登陆上市过程中的资金支付障碍。

各位嘉宾，说：“不驰于空想、不骛于虚声，一步一个脚印，踏踏实实干好工作”。\_\_年，中国\_\_磁湖汇众创空间将坚定不移地依托市“双创”工作领导小组的指导，依托市、区两级主管部门的带领，践行\_\_“工业强市、赶超发展”的强市目标，持续推进“将磁湖汇众创空间打造成全国一流的双创服务平台”的企业发展目标，深扎创新创业领域，服务好在孵企业，逢山开路，遇水搭桥。让我们携手共进，共创辉煌。

祝大家新春快乐、阖家幸福、财源广进、鹏程万里。谢谢大家!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇三**

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：午时好!

律回春晖渐，万象始更新。值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意!

20\_\_年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年：公司成立十周年，公司工会正式成立，第一届工会代表大会胜利召开，广州分公司顺利搬迁和人员扩编，公司各种丰富多彩的员工活动等，让我们的每一位员工看到公司发展的期望。

虽然全球金融海啸再一次考验我们全体员工的斗志和信心，可是，我们的企业和全体员工应对危机与困难，在公司董事会、管理层的正确指导下，进取采取自救行动，开源节流、削减开支，并抓住这个时机在企业内部进行苦练内功、强化培训、提高技能，把握机遇，创新发展。经过公司管理层和全体员工的努力，公司获得了健康、稳步持续的发展，做到了稳健运营，实现赢利的目标。所有这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，也凝聚着员工家属对公司工作的大力支持和无私奉献。

所以，我谨代表各方股东、董事、监事向全体员工表示衷心的感激，并经过你们向你们的家人表示新春的祝福，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

展望20\_\_年，我们将面临新的机遇和更大挑战，期望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章!

我相信20\_\_年，在董事会的正确决策下，有公司管理层的正确领导，有我们全体员工的共同努力和齐心协力，经过强化管理，提升效率，我们的员工和企业必须能够携起手来，共度难关，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司必须会有更完美的未来!最终祝我们的年会圆满成功!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇四**

各位亲爱的同事：大家晚上好!

借此机会向大家拜年了，祝愿各位身体健康、家庭幸福、万事如意、虎年吉祥!我期望大家都带着喜悦的心境，和公司共同揭开20\_\_年崭新的一页。

下头，我将利用一点时间，跟大家一齐来回顾和总结20\_\_年积累的经验，并就公司20\_\_年工作重点和思路，对大家提出要求：

在过去的一年里，从设备的安装调试，到实现顺利生产，我们各部门都紧密配合，团结协作，加班加点，客服了种.种困难。20\_\_年，我们公司会加大力度改善软硬件设施，增强企业的发展后劲。我们的目标是实现公司持续健康快速发展。

20\_\_年公司会从总公司导入及推行绩效考核及激励机制，同时也会以人为本，跟人资部门对员工福利进一步改善。并会加强对不一样部门不一样层级的人进行培训，让每个人实现自我价值，找到对\_\_的归属感。

在新的一年里，我期望各级员工必须明确自我肩负的使命，必须为自我制定明确的目标，不达目标不罢休，应对任何困难，都决不动摇。期望大家表现出强烈的职责感，充分发挥出团队的战斗力，让我们的员工队伍坚持旺盛的斗志与活力。

各位员工，我相信20\_\_年是\_\_事业发展史上一个重要的转折点，我坚信，只要我们上下一心，群策群力，必须能够圆满完成20\_\_年公司各项经营指标。我相信在新的一年里在座的各位必须会继续发扬不怕困难、不怕艰辛、团结协作、勤奋执着的精神，统一思想、坚定信心，为实现自我价值而努力，为把我们的\_\_\_建设的更加完美而努力。

最终，再一次祝愿大家新春愉快，身体健康，阖家欢乐。

多谢大家!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇五**

20\_\_年已经过去，回首公司这7年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，也有过收获和喜悦。今日，我要感激和公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通霄达旦的工作，使得我们公司方面实力得到了快速的发展!

能取得今日这样的成就，在以后的新品发布会中，我要感激大家对公司的无私贡献，也感激所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我要借这个机会，向你们说一声:“多谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到十分地骄傲!

多谢大家!可是今日我们开的不只是表彰会，更是总结会。既然是总结会，我们就不能只谈取得的成就，也要敢于认识和发现不足，因为每一寸的不足正是我们公司能提高的空间!

公司目前的各项管理都进入了流程化和制度化，每个部门都能按时保量的完成公司下达的各项命令和指标，可是我在日常的管理中还是发现了一些不足，主要的问题就是在各部门协同作战完成任务时配合的不太默契，就是因为这个原因屡次给公司带来了损失。为什么个人和各部门的工作都能很出色的完成，而一到各部门协同作战时就出现问题了呢

我认为这主要是由于当事人和各部门的大局意识薄弱造成的!

我们都明白\_\_公司是我们所有\_\_人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。公司的兴衰关系每个人的切身利益，能够说，\_\_兴则员工兴，\_\_衰则员工困。说的简单点就是大河没水小河干。公司的利益和各个部门息息相关，和在座的每个人都息息相关!所以我们每个员工、每个部门都要与公司利益坚持高度一致，树立大局意识。任何时候、任何地方、任何情景下，都要以\_\_大局为重，精诚团结，密切协作!

请各部门负责人和当事人注意，在新的一年我们要注意有什么类型的新车发布会，我们在春节过后的日常会议中将把此作为重要的议题来深入的探讨和解决，牢固树立起以公司利益为重的大局意识，把公司各部门合作不默契这一问题彻底的解决，为更加辉煌的一年打好基础!

我们公司未来的目标是:\_\_在不远的将来能够成为服装行业内最盈利的品牌!\_\_将来要被业界内外和消费者所公认的最佳品牌!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇六**

各位领导、同事：

大家好!

我很荣幸参加这次服装店店长竞聘，这对我来说是一次：提高自我能力，锻炼自我素质，展现自我的千载难逢的机会。

我叫××，现工作于××服装店，在××服装店的岗位是一名导购员，现参加店长竞聘，请各位领导对我的工作进行考核。

作为一名店长，我就要引导各位员工的水流按照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××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;培养员工团队协助精神和集体观念，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“××”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。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助;对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

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工任务;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，这是不容质疑的。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。

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇七**

尊敬的各位经销商朋友，中午好：

非常感谢大家，在百忙之中，参加雅捷公司的“昆山及昆山周边地区的经销商年会”。借此机会，跟各位朋友简单介绍一下公司的一些基本情况。

20xx年6月7月份，我们一帮志同道合的朋友，在看好未来锂电电动车市场情况下，决定创业投入锂电电动车市场。最最关键的是，当时我们遇到了公司目前的董事长，也是公司的大股东管利华先生，正是管总的支持，我们于20xx年8月16日创立了“雅捷电动科技(苏州)有限公司”。

请管总，跟大家打个招呼。也请大家，和我一起鼓掌，感谢管总过去的岁月，在幕后默默地，强有力支持着雅捷公司的发展。

我们目前的管理团队，人不多，但是在电动车、自行车行业的开发、生产、品质、营销等方面都有着十余年以上的工作经历，他们是生产管理的杨青华先生、技术开发的苏义丰先生、品质管理的朱培娟女士，还有出差在外的罗前辉先生，当然还有那些一线工人，也借此机会，向他们表示感谢。

大家都清楚的记得，20xx年铅酸电池的紧张、电机的价格猛涨，迎来了锂电车市场的一个小春天。但是好景不长，随着铅酸电池的价格稳定、下跌，磁钢价格的暴跌，锂电车市场一蹶不振。20xx年5月份，我们迅速转向，快速进入铅酸电动车市场。

回顾20xx年，在各位经销商朋友的支持下，我们的电动车销售突破了11000台，其中锂电车销售了1500台，我们还外销了1500台的高尔夫球包车。更重要的是，我们成功的与78家的客户建立了良好的合作关系。

展望20xx年，我们要努力再开发50家左右客户，有效的客户要稳定在100家以上，电动车销售要突破20xx0台。目前已确定的外销高尔夫球包车订单量已经达到了8000台。

同时还有一个重要消息与大家分享，就是我们大股东在开发区有一块20亩的地，目前4000平米的厂房，已经在规划建设中，预计20xx年的年中就可以投入使用。

20xx年，我们依然会保持与电机、控制器厂商;转刹把、避震器厂商;塑件、总成线、烤漆等厂商的良好的合作关系。为经销商、为消费者提供质量可靠的产品，放心的产品。

诚信·品质·速度·客户·效益，是我们雅捷公司的经营理念，我们一定会尊循此理念，踏踏实实的做好每一项基础工作，一步步努力前行。

我们一定会以最高的品质，最实在的价格，最及时的服务，为经销商提供质优价美的产品和服务!一定让大家卖雅捷的产品放心，卖雅捷的产品赚钱。

最后祝大家在新的一年里，幸福安康，生意兴隆!

谢谢大家!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇八**

各位同仁、各位商界朋友，很荣幸、大家下午好!很高兴能有这样的机会，和大家一起分享一年来公司所经历的点点滴滴;刚才陈××总经理已经给我们很生动、很 深刻的总结了这一年来公司的成败和得失，我非常荣幸、非常骄傲公司有这样英明的领导者，我来公司时间不长，但是我却时时刻刻、真真切切的感受到在陈××董 事长和陈××总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步!我在这里代表销售部向他们和公司的用心良苦表示感谢!

下面我做为营销 总监和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎立支持下，我们可以说，今年打了个非常漂亮的战役!大家都知道，今年4月份，我 们现在的工厂才有雏形，真可以说是百废待兴、百业待举。短短的几个月，我们不光在销售业绩上给公司交个满意的成绩单，而且在销售模式和公司未来的营销方向 上做了重大的变动和明确，为公司未来的发展做了很好的规划和铺垫，下面我就以下三个方面和大家分享下：

一、公司目前的营销模式和构成：

1)销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品(箱体、玻璃、外壳等)、国际贸易(燃气热水器、烤炉等)、oem(电压力锅等)、国内销售。其中 半成品占20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%;2)营销模式：由于我们的销售产品比较多元化，营销模式也是比较多样性，为了大家便于 理解，那么在这里我重点阐述下国内销售的营销模式，国内销售也分为两大块：以批发为主的营销二部和以凯信品牌为品牌推广的营销一部，很显然，营销二部主要 是以批发为主，追求的是量的变化，从而达到质的变化;也就是说二部追求的是客户的数量和出货的数量，从而提高利润的数量，用六个字简言之，也就是“深挖 洞、广积粮”，没有粮食人会饿死，在现阶段，没有大量利润的保证，公司就会出现饥荒和危机。但是，一味的“深挖洞、广积粮”不是我们的最终目标，我们的目 的是为了称王，成就一番霸业;我们通过什么来实现我们的霸业，总的有个媒介，我们的媒介就是凯信品牌，所以我们成立了营销一部，一部的营销模式三个字“品 牌化”或者说“图霸业”。

二、一年来营销方面的工作总结;

在这里，我借陈××董事长的一句话“销售是一个企业的龙头，龙头如果不能发 挥它该承担的责任，就会牵一发而动全身，让整个工厂失去活力、战斗力、以及生存的本钱”;在这一年里，公司的所有销售人员都克己敬业、始终把公司的利益放 在第一位，我们的半成品销售比去年提高了50%;我们的oem客户在去年的基础上又增加20%;而我们的出口更是朝气勃勃、大放异彩，不但在业绩上取得辉 煌成就，而且成功的和国际上的一些大经销商实现完美对接;我们的国内销售也是百尺竿头、更进一步，我们的网络已经遍及全国各地，其中我们的电压力锅产品销 售从每月的几百台到现在每月2万台，这是一个什么速度，这离不开销售人员的努力，当然也离不开在座各位的支持和关怀;我们自己的品牌也实现了零的突破，目 前网络有10多家，我们取得了一些成绩，同时也存在很多不如意和困难，但是公司品牌化路程已经迈出了坚实的第一步，虽然比较艰辛，但已经有了很好的开端。 如果说今年是我们向品牌化进军吹响的第一声号角，那么明年就是进入冲刺和真正的战争时代，都说商场如战场，一点不假，我们就是在进行一场没有硝烟的战争!

我们取得这些业绩，虽然谈不上骄傲，但是我们却在脚踏实地的在走，不积跬步，无以成千里。今天的一小步也就是以后的一大步!在这里，请允许我，允许我代表全体销售人员对在座的各位、以及公司的领导、各位商业朋友，对你们的支持和配合表示感谢!

三、公司未来的营销方向和重点：

谈 到营销也许每个人都明白是怎么回事，但是营销其实是个非常复杂的系统工程，包括市场、销售、财务、售后、运营平台、物流、产品等诸多大板块组成，任何一个 板块运作不畅都会带来致命的伤害，其中最重要就是销售和市场，市场就是经营品牌、销售就是销售产品，两者的结合就是营销这个名词的来源，简单的说营销就是 经营品牌和销售产品。刚才陈××总经理也明确了，公司未来的发展方向是品牌化，品牌化不是口头上说说的，我们首先要了解市场。谁都知道厨房电器是块大蛋 糕，而且随着中国经济的发展，农村的城市化，需求量会越来越大，这是好的一面;但是我们有没有深思和调查?目前国内传统的厨房电器知名品牌(方太、老板、 帅康、樱花、华帝、万和、万家乐、樱雪、欧意、万喜、美的等)和二线品牌差不多20家;我们可以撇开这些传统品牌不说，就是今年就有长虹、新飞、格兰士等 向厨卫电器进军，而且投入和市场推广的力度也相当的大，长虹、格兰士光一个营销团队都接近50人，投入资金都是成百万的去运作，以上这些能说明什么呢?给 我们的只有深思：厨卫的品牌还有没有的做?我们怎么去做?我在这里想说明几点：一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做!因 为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间;其二、我们并不一定非要采取其他品牌 运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要;其三、市场也同时给我们敲响了警钟，给我们的时间不多了，在未来3年内，如果我们品牌化还不成功， 形势将是极其严重的，我们的生存空间在哪里?幸运的是，通过前期的试运行，我们找到了一条属于自己的路。

刚才陈总已经说了公司的战略 规划，我在这里重点说说未来凯信品牌品牌化的营销思路：公司走品牌化之路，实现由公司规模大到实力强的一个转变，争取在3年内达到厨房电器行业品牌知名度 和市场占有率前15名的战略目标，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“爱”理念走进千家万户，最终实现公司的终极目标：走向上市和国 内厨房电器的驰名商标、以及厨房行业的前三甲。 当然，我们的营销中心还是不健全的，我们的营销团队的实力还是比较薄弱的，在明年，我们将会增加专业的售后和市场部、以及我们的销售人员，来增强营销中心 的实力。不知道大家留意没有?现在全世界都在发生石油危机，中国在未来5年内将建近20座核电站，这意味着什么?未来带电的产品将是中国的销售主销产品， 也就意味着我们必须对我们的产品组合和产品线做出调整，只有定位准确了，我们才可能迎头赶上，才会抓住机遇谋发展!明年我们首先是巩固我们目前的优势产 品：燃气热水器，首先在外观和功能上更加完善和自主化;其次，在热水器和电压力锅上，我们将在款式、功能等方面作出全面的调整;另一方面，在烟机和灶具上 面，我们会加强大品牌的市场调研工作，保持能够跟上市场的节奏，并适当的自主化。简单的说就是三个一工程：一巩固、一重点、一保持。

以上就是今天我和分享的一些内容，谢谢大家!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇九**

各位领导、各位同仁们大家好：

请见谅我用这不太标准的普通话和大家进行汇报。

很荣幸能得到这么好的机会站在这个讲台上代表深水部进行发言，简单的谈谈自己在xx公司的点点滴滴。

我的发言主要分了三个部分：回忆自己在历程，分享自己在收获，及感谢让我成长。

第一部分，回忆在历程。

刚踏入时，我才工作了两年，对海工这个行业什么也不太懂什么也不知道，这时给我们提供了良好的学习氛围，我们不定期的举行培训，学习成了我们工作和生活的一部分，通过不断的学习强化自身素质，我们才能够不断的成长以适应公司发展的需要，才能够出色的完成任务。

是我职业生涯的第二个公司，很高兴也很幸运能加入这个年轻的大家庭中，伴随着它的成长，并见证着我的成长。来这公司已经快三年了，大大小小的项目也已经经历20来个了，有些做得很好，有些做得很一般。但是在每个项目的执行过程中，通过领导的指点、同事的分享，总能收获到自己想要提高的经验或者知识，对自己的完整的知识体系的建立起着很重要的作用。

第二部分，分享自己在收获。

当今的社会日新月异，信息的更新传递越来越快了，特别是我们这些依靠着技术吃饭的工程师来说，挑战也就更大了。每天对着如此大量的信息，如何进行有效的过虑，在最短时间内吸取自己的需要，以保证顺利的完成工作，提升自己的工作效率与质量，以上的种种都是很有挑战性的工作，需要我们用自己的聪明才智去找一条自己合适的路来走。

在三年工作中，通过各类型的项目锤炼，渐渐的总结出了一个体会，可以用一句简单的话进行概括：知识是能力的基础，思考是行动的先导。一个人的能力取决于知识、思考、行动的相互作用，其中思考是最为关键的。今天，任何知识的价值都无法与自己的思考力相媲美。

以上我说的这段话，在无数的场合中我们也曾听领导说过，做人做事要有自己的思考和判断力。戚总曾经在我们的部门周会上说过，希望我们年轻的工程师每天都能花上个5分钟对自己的一天的事情进行回忆总结，这样对我们的成长是有莫大的好处的。

在信息的收集与整理上，我也总结了一套比较适合自己的小秘诀，主要是由4个过程串连起来：收集、学习、思考、输出。

收集，就是通过各种手段进行相关项目需要的资料进行收集，可以通过同事、朋友、以及网络等。在这个阶段，我们会收集到大量有用无用的信息，我们需要对这些信息进行一个大概的浏览，并把自己觉得的重要信息进行记录，以备以后可以再次查询。

学习，就是在收集的阶段上，对已经有的信息进行一个全面的处理，把和自己相关的信息进行整合记录。在学习的过程中，一定要对自己觉得重要的资料进行仔细的阅读，并把关键的部分作好自己的心得体会，切记一知半解的情况出现。

思考，是我觉得最重要的一个过程。任何的知识或者经验，没有经过自己的思考，没有储存在自己的脑海中，在时间的长河中，会很快的就将这部分的知识洗刷干净。并且我们在阅读资料的时候，我们会看到各种各样的观点，当我们理性的分析这些观点的时候，我们会得到这些观点是正确的还是错误的结论。但是当我们用感性的方式重新将所有的观点杂糅到一起时，我们会得到一种新的、超越所有观点的结论。我将这种过程看做真正的思考，每当经过这种思考，我的思维水平就会有大幅度的提高，我的眼光也不会仅仅局限于书中人物的观点了。思考的结果将成为我灵魂的一部分。

输出，就是通过我们的完整思考，我们将自己思维中的结果用自己的语言，文章等手段进行与他人的分享。我们在做一个项目的过程中有中期检查和最终审查，这些就是需要我们用自己的语言和辅助工具进行我们的成果的输出。但并不是每个同事都能在这样的场合进行ppt讲述，那我们就需要自己在平时多给自己训练的机会。首先通过交谈，你可以将你思考的成果与他人分享;独学而无友，则孤陋寡闻也。其次通过写作，你可以把你思考的结果整理加工，以文字的形式记录下来，为以后的思考作参照。最后通过制作ppt，并自己尝试着去完整的叙述。

通过这四个步骤的加工润色，任何信息都会被你吸收利用，成为自己头脑的一部分。

第三部分，感谢让我成长。

我深深感谢公司的成长让我在海工的行业中得到如此一个珍贵的磨砺与成长的机遇;感谢张维磋总监对我工作的支持及教导，并给我如此多机会去展现自己;感谢郭揆常专家给了我很多在专业中的建议;感谢殷老师在配管与总体方面对我以来的教导;感谢公司的同事在我做项目中对我的支持;特别感谢深水部的同事，在这么两年工作时间内，由于有了你们的鼎力支持，我才能完成了公司所分配的这么多困难的项目;在这里，我非常感谢公司的陈锦铃，他是我进入公司时的第一个项目经理，在他的手下干活，无时无刻不感觉到他的那种严谨的工作精神和敬业的工作态度，当我不懂的时候他会非常乐意的指点我提示我应该怎么努力学习并解决困难，并时刻告知我在这个行业中得小心谨慎的做好自己的设计，别让自己的一时疏忽给别人造成了一辈子的影响，任重而道远。

谢谢大家，我的讲话完毕。

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇十**

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：大家好!

20xx年，是我们公司极具挑战的一年，在这一年里，我们经历了太多太多，一切都似乎突如其来又让大家充满无奈。新劳动法的出台，花生原料的忽涨忽跌，全球经济寒流对市场的萧杀都不期而遇，这令许多休闲食品企业顿陷困境。

我们公司在这种形势下顶风冒雨，怀着一股豪情坚定地迈过了20xx年，这一年中我们一路披荆斩棘，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们不怕犯错误，但是我们最怕知错不改，我相信，今天的错误必将成为未来更加辉煌的基础。

沧海横流方显英雄本色，跨越困难证明我们是一支同心同德、能征善战优秀的队伍，因此在这里我代表公司向所有兄弟姐妹表示衷心的感谢，向我们同甘共苦的经销商朋友表示衷心的感谢，向我们雪中送炭的供货商朋友表示衷心的感谢。无论将来做到多么强大，我们都不会忘记一路相随的兄弟姐妹和我们尊敬的合作伙伴!?展望新的一年，我们依然是豪情满怀，首先是我们要认真的应对当前愈演愈烈的金融危机，信心尤为重要。中国有巨大的市场潜力、丰富的人力资源和自主创新的能力，有理由相信，在政府的坚强、正确领导下，我们一定能够战胜危机，重振国内经济发展的信心。

人生难免有冬天!“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。”失意的时候不必过于悲观，得意的时候也不必过于张扬，冬天会不会来临，并不重要，重要的是我们有没有准备好棉袄和食物，只有“未雨绸缪”，做好过冬粮食和棉袄的准备，这才是最重要的，才不至于被动，危机里面有挑战、更有机遇。

危机不可怕，但企业没有准备就真的很可怕。在国内大环境不利、低廉劳动力成本优势逐步丧失之际，转型也好、升级也罢，都将带来刻骨铭心的阵痛。我们必须直面这场挑战，向成本控制要效益，向品质保证要市场——以生产成本控制获得发展新动力，以管理体制创新降低运营成本，以产品创新赢得新的市场空间。“成本控制、品质保证是战胜这场风雨的支点”，这决不仅是一句口号，更预示着一次壮烈的凤凰涅槃。

20xx年来临了，冬天来临了，对春天的向往也渐渐清晰起来，要从重重风险迷雾中看到其中给我们蕴藏的机遇、战略性转折机会，抓住它并利用它。危机与机遇是同行的，对未来长期的休闲食品消费，我们还是充满信心的，尽管当前休闲食品受到寒流的影响正在逐步展露出来。而经济动荡时期，是对行业企业的一次大洗牌，能够适应这种变化环境，并能够从容应对的企业，能够顶得住压力，经受住考验!

谢谢大家!

**公司年会致辞发言稿 公司年会致辞简短篇十一**

尊敬的领导，亲爱的同事们，以及各位文艺青年、普通青年、2青年：(冒号)

一片笑声!

大家下午好，我是来自x部的员工，很荣幸能作为优秀员工代表在这里发言。说实话，很紧张，但我这个人呢，有个不太好的癖好，一般人，我不告诉他。

一片笑声!

但今天在座的各位都不一般，所以我必须告诉大家，这个癖好就是我每次发言时都很紧张，但只要听到热烈的、鼓励的掌声我就不紧张了。

一片掌声!

根据我的经验推测，掌声最响的是文艺青年、一般响的是普通青年、不鼓掌的是2青年，没有忘记鼓掌的吧。温馨提示：以上推测未经科学证实，结果有可能恰好相反!如有雷同，不甚荣幸!

一片笑声!

下面正式开始我的讲话

一片笑声!

不对，其实已经开始了，因为是在不知不觉中开始的，一般人察觉不到。

一片笑声!

看来大家都察觉到了，我就说嘛，都是不一般的人，除了我。

一片笑声!

现在不紧张了，我要开始感谢了。首先，耶!怎么感觉现在才真正开始呢。

一片笑声!

我谨代表全体荣获员工，向曾经在工作中给予我们指导和帮助的各位领导、各位同事，致以最衷心的感谢!今天，不感谢cctv，也不感谢mtv，更不可能感谢lv，因为实在是太贵了。

一片笑声!

今天要感谢ncl(新华保险的英文new chinalife缩写)，因为有了它，我们才有机会相知、相识、相聚!

今天主要和大家分享两点：我的成长、我的工作。

我的成长：我是20xx年7月份入司的，那时我刚毕业。这是我的第一份工作，温馨提示：这并不意味着我还会有第二份工作。

一片笑声!

我对x公司的感激是发自内心的，因为在我求职失败两次后，x公司终于收留了我。

一片笑声!

温馨提示：这并不能证明我的能力有问题，而是他们的招聘要求特殊，要求有2年以上工作经验。根据我的推测，他们想成为伯乐的可能性几乎被我给断送了，

一片笑声!

我呢，至少还有机会成为千里马，感谢他们，感恩曾经伤害过我的人。

入职后，我在运营管理部从事理赔查勘工作。起初，我以为在保险公司工作，只要掌握保险学方面的知识就差不多了，后来发现事实并非如此，这个岗位的综合性比较强，涉及保险、医学、以及n多法律、甚至还涉及心理学。我经常被很多事情难住，就在这时，部门领导和同事纷纷站了出来，指导我，帮助我。当然，我也不能拖后腿，经过一年多的的学习和实践，我基本算得上是一名合格的员工。

我的工作：理赔查勘岗，主要负责核实事故原因及经过、指导客户申请理赔、协助客户收集理赔所需资料。这个岗位最大的特点是“内勤中的外勤、外勤中的内勤”，外出的时间很多，我大概估算了一下，只有三分之一的时间在座位上，温馨提示：我确实没有逃班!

一片笑声!

三分之一的时间在车上，公交车、大客车，小面包，还有马车，

一片笑声!

别笑，不信么?信不信由你，反正我是信了。

一片笑声!

有时为了赶时间，黑摩的也不放过。是不是口味有点重，为了客户，重就重了吧。

三分之一的时间在外部机构(医院、交警队、派出所、鉴定中心、殡仪馆等)和客户家中核实出险经过。我最不愿去殡仪馆，每次都很痛心，稍微幸运一点的是，客户投了保，这个家庭至少不会因为突然失去顶梁柱，生活陷入困境。所以我觉得，作为家庭的顶梁柱应该多买点保险，即使有一天不幸倒下了，也能尽到自己未尽的责任。

分享一下我的经历：

1、去年冬天我去东川调查一个赔案，回来遇上堵车，一堵就是10来个小时，饥迫交寒。鸡蛋买到3块钱一个，烧洋芋5块钱一个，贵也就不说了，还买不到。那时想要吃洋芋长子弟，一个字“难”。

2、还有一次去郊县的一个村子核实客户的身故原因，还没到客户家，在村路上就被3条狗给围住了。攻击性极强，一点温柔的迹象都没有，后来才知道，村里的交通靠走、治安靠狗。

一片笑声!

3、记得有一次在殡仪馆拍照核实出险人的身份，相机的屏幕突然不停的闪动，把我吓得半死，我以为我也回不来了。

一片笑声!

仔细检查，才发现那个相机有问题了，老化了，原来是它不想回来了!

一片笑声!

无论是顶着烈日、冒着严寒、挨着饿、被狗儿们围攻，这些都是小事，统统被我hold住了，原因很简单，因为这是客户需要的。

20xx年已经过去，20xx年也已经开始，世界末日真的是传说，不能相信!在接下来的日子里，我和所有获奖员工一定努力把工作做得更好，戒骄戒躁，绝不辜负大家对的期望，绝不辜负胸前这朵大红花。

对了，我忘记了一件很重要很重要的事情，该进一段广告了，精彩马上继续。

温馨提示，广告词是“我的发言结束，谢谢大家!”

一片掌声、笑声!

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