

多变的天气活动反思 大班教学反思(模板10篇)

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

演讲水资源的稿子篇一

一是招商引资工作是区级部门、街办可以有所作为的工作。招商引资工作在我们新城区是一项十分重要的工作，我们这几年的发展印证了这一点，万达项目的入区激活了解放路，作为龙头项目这一点我们看得很清。我们在一起交流时也提到，解放路、西三路的变化很大，特别是西三路已经没有闲置的门面了。前几年火车站周边抓的稍微松一下就是洗头房，晚上比白天还热闹，稍微紧一点门都是关的。我建议大家到这些周边去看一下，包括中山门和西一路，进行比较，这些成果不是天上掉下来的。对于很快要启动火车站广场的改造、北广场的启动、解放路的改造提升与我们今天工作的“引子”是分不开的，看到了希望。对于我们各部门、街办、区级领导，都要考虑在这一个区域我们能干什么事情。政策有人制定、法律有人颁布、行政审批的事我们都介入不了，想一想我们可以做的事情还是招商引资，这里面有空间也有主动权。对这一点我希望大家要认识到位。招商引资意义很大，影响我们在经济发展中的决策和前瞻性。现在每一年经济发展的增速也罢，总量也罢都很突出，这两年财政增收总量是若干年前的收入总量，这是不得了的数量。增量的指标、增量的税收是靠增量的项目来支撑，这就要求我们对招商引资工作的认识层次更高、内容更细，这是我说的第一个观点。

二是招商引资一定要有战略眼光大局意识。不管哪个街办，哪个部门，目标要明确，为的是要发展要增强我们的实力。

一些事情对有些人说关系比较大，对有些人关系比较小，但是无论有没有关系都要围绕招商引资这个工作来进行。我在几个会上都讲过这个事情，大局意识战略眼光要有针对性，不管干什么事情都要从我们的招商、发展、财力的增长上找共同点。

三是要正确的看待考评和奖励。一说招商引资的问题就提到能不能给大家多奖励一点，奖励和考评都是我们招商引资工作的抓手，但是要怎样把激励变成一种自觉行动，不要想更多的附带条件，就是要一心一意谋发展，一心一意招商引资。下午来的都是主要负责人，这个观点我提出来，要看到一个项目带来的全面的收获，我不反对给大家奖励，甚至针对一个项目的特殊性我们可以单独的给经费，但是如果我们的工作人员要把奖励当做一个砝码，这很难做到。我下午重点讲这个意思，每一个人认识要再提高，把招商变成我们每一个人的自觉行动，发自内心的谈招商、谋招商，用我们工作的实际来检验招商。你们那个街办哪个部门引进了项目，不需要讲大家都很清楚，会得到肯定，得到好的考评结果。几个项目的入区就是说明了这一点，从大处来讲大家都得到了收益，对历史做过奉献参与过的人都得到了荣誉，得到了成就感，这就是奖励，就是事实上的考评结果，在这个问题上境界要高。招商引资是需要动力和奖励的，街办和各部门同志们的努力我和卢书记、邢区长都不会忘记。

一是一定要摸清我们的资源。通过我们的税收普查得到了一些信息，一定要花费些时间在街办现有资源的基础上摸清土地存量，看哪一块地可以开发，看哪些公司没有注册缴税、还有哪些闲置的土地，还有哪些经过策划包装能吸引投资开发的项目。这个底子有些街办做的很好，有些做的还不够，书记主任心里是没有账本，这个不得了。财政、土地两本账一定要有，要有表要有图。二是引进公司，留住企业。公司不论大小都是会缴税的，至少房租是要缴税的，经济活动是要交税的，不要小看公司，小看总部。往往是很有实力的公司看着不起眼，比较低调，实力不强的注重面子工程，招商

引资工作的窍门是很多的，大家对区情要熟，要会“忽悠”，卢书记和我看到规划宣传片说我们是中心城区之一，专门要求秘书去掉“之一”，我们就是“中心城区”这是一种意识。三是注重引进大项目。具备条件的不要把一整块地化整为零，要整体开发，这是有教训的。四是要进行网上招商。我让秘书在网上也做了一些工作，是可以的！大公司很健全很关注网上信息交流，有专人负责，你发的信件会呈报到董事长、总经理，几百强企业也罢、和我们对胃口的也罢、在报纸杂志上看到的也罢，要发挥这个作用通过信息渠道在网上广泛去联系，这个事情喊得多做的不太好，希望每个领导都要安排这样的人在网上搜寻。希望大家这几个方面再突出一下。

一是要认识到招商引资是一项看结果的工作。很多工作可以有头无尾造声势但招商引资要有结果，所以大家要务实，在洽谈、交往、可行性上要下功夫，表现出来我们的作风，我们的态度要端正。二是要有热情。招商引资工作没有激情、没有热情做不成，要感动对方以情招商，要打动对方。反过来讲投资投到哪里？新城和碑林有多大的区别？每个地方都有它的优势，关键看是不是对胃口。三是抓住几个大项目不放手。经常性工作要搞，其他工作也要抓，请大家脑子一定要清楚，从我们在座的每一位区长和同志们开始，干一件也罢干两件也好，脑子里一定要清楚抓几个事，抓几个大项目，我认为这就是我们作风的再务实。四是把手段用足。要敢投入、盯着干、出成效，这是基本的要求。再引深一步讲就是“今天的事不能推到明天干，自己的事不能推给别人干，这一届的事不能推到下一届。”这个话可以倒过来讲，“明天的事可以今天干，别人的事可以自己干，下一届的事可以这一届干。”这是我强调的，把手段用足。如果有热情、方法得当、手段用足，我想招商引资就不是问题。五是要交朋友。每一个人交一些好朋友，特别是企业界的朋友，企业界精英很多，他们有知识、有信息，他们能给我们招商，能给我们宣传，我希望大家在这方面发展一下，希望你们能多联系企业家信息交流、相互理解。

最后，招商局要发挥好牵头抓总的作用，一是通过自身的努力引进一些大的项目，二是要搞好统筹协调把关的作用。任务很重，不能说招商局决定着招商成果但是非常重要，成立招商局领导的用意很明确，我希望招商局虽然时间不长人员也是从几个方面走到一块来，从局长副局长到每一位干部要会谈、会写、会跑，动起来跑起来。招商指标要大家承担，部门要配合好，街办是受益者规划、土地、工商、环保要多头联动构建绿色通道。

演讲水资源的稿子篇二

一、集中精力干项目，造势聚势抓招商。一是开工建设大地鞋服、正隆皮革、粤海制革二期、____光电、万和蔗糖素、顶新箱包、爱慕内衣、海尔曼斯等11个重大项目，通过新项目凸显新气象，再造新优势。加快九旭药业、____二期、动感鞋业、海德鞋业、____鞋业等12个结转项目推进，形成强劲的发展态势，通过大干项目造势引商、聚势招商，为全县工业经济增色。二是积极推进____、____、____、____三期、____三期、____公寓、开发区中心小学、____、____生态修复工程等76个城建和基础设施项目建设，加快“产城一体化”进程，为招商引资提供平台。三是全面落实“四晒”、“四包”和“五个一”工作机制，通过组建“重大产业项目建设指挥部”、“重点工程建设指挥部”，整合骨干力量，举全区之力，确保各类配套功能设施快速完善，为园区提振发力。

二、倾心打造服务品牌，放大“以商招商”效应。深化对现有企业的服务内容，不提升服务水平和服务质量，以专业化、星级化、品牌化服务赢得客商满意，促进以商招商。一是深入研判国家宏观政策，研讨产业发展态势，研究产品市场走向，为企业决策提供科学依据。二是积极向上争取政策扶持，全方位、多渠道引进各类项目资金为企业运转注入新的活力。三是成立金融中心、人才中心、数据中心为企业发展重点服务、贴身服务、高效服务。同时，为进一步做粗做长产业链，

成立福建泉州和广东东莞两个驻外招商分局，充分发挥招商前沿阵地作用，形成“以商招商”和驻外招商双轮驱动，产生点、线、面环环相扣的“葡萄串效应”。

三、做大做强主导产业，打造知名品牌基地。一是紧紧围绕白色家电、皮革皮具两大主导产业，20____年，瞄准国内国际知名企业，突出“招大”、“招优”、“招强”、“招好”。力争引进国内白色家电十强企业一家，引进宝峰制鞋、道崎服饰、鸿星尔克服饰、今麦郎、沃特等一批国内国际一线品牌企业。二是对区内企业高起点培育品牌，瞄准驰名商标，实施商标扩量、提质、增值、保护和规范“五大工程”，推进一批具有一定规模、具备竞争优势、成长性好的企业纳入驰名商标孵化库，着力培育一批____特色产品品牌，努力打造知名品牌制造基地。

四、加快“园中园”平台建设，打造“三集中”示范区。一是倾力打造大地鞋服园、皮革皮具园、精品服饰园等园区，为招引、落户一批行业龙头企业提供平台和载体。二是积极招引“____工业园”，尽快促进____企业大批落户，掀起“园中园”建设新高潮。三是尽快落实50万平方米标准厂房建设任务，明确投资主体、建设计划和运行模式，保证效益。四是加快白色家电集聚区、香格里拉和金港国际现代服务业集聚区建设，着手启动泰和碧玺城市综合体、西湖春天农事体验园建设，为实现“企业集聚、产业集群、土地集约”夯实基础，加快步伐，形成示范，产生效应。

五、做优环境增后劲，努力实现可持续发展。

以创建“省级生态园区”为契机，进一步落实好规划、环保、节能降耗、市政建设等方面工作，促进科技创新、服务外包、总部经济同步发展，不断提升园区品质、丰富园区内涵、优化园区综合环境，不断增强开发区核心竞争力，为实现可持续发展奠定坚实基础。

各位领导、同志们，招商引资和项目建设事关全县发展大局，开发区将坚定不移地执行县委、县政府的决策部署，始终与县委、县政府保持政治上、行动上的高度一致，超前谋划，快速行动，敢于担当，干则必成，全力推进招商引资和项目建设，为加快全县跨越发展提供强力支撑，为“建设满意____、跨入小康社会、冲刺全国百强”作出新的更大贡献！

谢谢大家！

演讲水资源的稿子篇三

下午好！

很高兴也很荣幸今天能站上讲台进行我的推优入党发言，也对在座参与评审的大家表示衷心的感谢。

在*的带领下，我的这一年半的大学生涯的过得无比充实。

在工作上，我分别在班级中担任文娱委员，在学院学生会中担任生活部部长，在学校学生会中担任信息部干事。我办事认真负责，一丝不苟，并且从自己的工作中学习汲取到了很多知识，锻炼了包括创新能力、组织能力、自身水*得到了极大的增长，不仅带领班级的同学在院运会上连续两届得到开幕式方阵第一名，还举行过面向全院和全校性的各式各样的精彩活动，受到了多方面的赞扬和支持。

在学习上，我努力*衡工作与学习的冲突，做到工作学习两不误，上课专心做笔记，下课认真做作业，没有丝毫松懈。

在生活上，我除去工作学习，也时常在闲余时间与朋友们外出游玩，调养心性，培养自己乐观开朗、积极向上的性格。我喜欢关心和周围的人与事，乐于帮助他人，并且与同学们相处融洽，并积极参加班级、学院、学校组织的各种活动，进行各种各样不同的崭新的尝试，使自己的大学生活更加多

姿多彩。

全心全意为人民服务，是党的先进性的本质表现，是党一贯坚持的根本立场和根本宗旨，是*员思想和行为的最高准则。*员为人民服务，就是要积极投身于*特色社会主义建设的实践，为人民谋福利，为现代化建设作贡献，*员的真正价值应体现在为人民服务的伟大事业中去。

因此在这一年半的时间中，我一直以一名预备党员的标准要求自己。我积极关注国内外发生的大小政事，并用其他时间阅读一些与党有关的历史资料，主动加强政治学习，利用课余时间认真学习党史和*，了解我们党的光辉奋斗史，从而更加珍惜现在的生活，坚定正确的政治方向。我还经常通过报纸、阅读时事期刊，及时学习*颁布的决策和决议，在思想上和党组织保持高度一致。通过学习，我提高了自己的政治思想水*，要更加坚定了对*的信念，通过不断地学习党的章程以及参加党内各项活动，坚定了*信念，加深对党的认识，增强自己的党性，从而进一步认识到做一个合格的*员，不仅是组织上入党，更重要的是思想入党。

此外，除了培养自己的党员意识，我还经常向周围的同学宣传党的思想、理论以及方针路线，告诉他们党如何教导我们坚持正确的原则与立场，对一些消极思想和不良倾向作坚决斗争。经常鼓励思想上进的.同学积极向党组织靠拢，日常生活中体现一名学生干部的模范带头作用。除了作好自己的本职工作外，对于学院里的要求和活动，我也积极的组织参加和配合。

当然，在这一年半的时间中，我也有很多尚未做好的地方，但我相信，只有不断地提高自己各方面的水*，才会不断向党组织靠拢，才能早日得到党组织的认可。所有我会继续坚持努力，使思想不断升华，最终得到大家的支持。

我愿意积极投身改革开放与社会主义建设的伟大实践中去，

以一名党员的目光来评判自己，以一名党员的标准要求自己，希望大家能给我这个机会，希望党组织能给我这个机会，准许我入党。

我的演讲到此结束，谢谢大家！

演讲水资源的稿子篇四

3. 大一新生目前非常需要了解大学生活和校园文化。也需要得到各方面的关心和指导。

主办单位：**学院共青团委

承办单位：

协办单位：

赞助单位：

一年过去了，我们城南学院迎来了新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到***学院这个团结友爱的大家庭。为欢迎他们的到来，表达对新同学的关心与期望，让他们能更多地了解***学院的传统和优秀文化，使他们能尽快地在大学生活当中找到自己的位置以进入角色。希望通过此次活动，可以浓厚校园文化氛围，丰富新生的课余生活，发掘文艺人才，给新生们创造一个锻炼自我的舞台，提高他们的艺术欣赏水平，陶冶情操，让新生们在浓厚的艺术氛围中健康成长，将来为社会做贡献。

1、为精心准备演讲比赛和征文比赛活动定会吸引全校众多师生，得到他们的关注。有助于赞助公司更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，有利于公司吸引优秀人才。

2、宣传范围广。本次晚会面向全校，通过我们的宣传可以对

全校产生一定影响，，为贵公司打开广阔的销售市场，提高产品认知度，拓展潜在商机。

3、宣传形式多样。可通过***学校广播站、宣传海报、我院主页以及学报等媒体进行全方位的综合宣传，通过我们的途径必能收到良好的宣传效果。

3、宣传时间长。本次活动可以让赞助企业有充足的时间对其产品、服务及品牌进行推销和宣传，在广大师生心中产生良好效应。

4、投资费用少。本次活动经费不超过***元

传单、赠送样品等。

6、赞助公司如果为知名企业，在经过双方协商后，我们还可以协助赞助公司进行校园见面会活动。同时，我们愿建立长期的合作关系，提供以后其他活动的第一赞助机会。

7、若企业愿意协办这次活动，我们可以将这次晚会的冠名权授予企业，还可以在晚会中介绍公司的文化。

一冠名买断权

(人民币***元或等值奖品，但现金不少于***元)

1. 赞助商有权不让其他商家介入，活动全程为赞助商宣传服务；

2. 享有本次晚会独家冠名权（单位名称写入活动横幅），同时享有回馈方案中所有宣传方式。

二冠名赞助

(人民币***元或等值奖品，但现金不少于***元)

1. 在本次活动所有环节宣传均列为赞助单位；
2. 活动中主持人现场鸣谢；
3. 享有回馈方案中1-7项宣传方式。

三联合赞助

（人民币***元或等值奖品，现金不少于***元）

1. 在活动现场，鸣谢单位
2. 主持人现场鸣谢
3. 享有回馈方案中的。1-5项宣传方式

四后勤赞助

（赞助晚会工作人员服装，参赛服装，矿泉水）

1. 可用横幅，海报，传单进行宣传；
2. 比赛活动中主持人鸣谢；

1. 宣传海报：

本次活动的海报将贴于宿舍楼下，比赛前期分别公寓, 教学楼等流量较多的地方。主要用于介绍活动主题，活动方式，活动进程，参与办法和宣传贵公司的相关活动信息。我们承诺海报将充分宣传某某公司。

2. 发放传单：

传单内容为某某公司的信息及活动介绍，详尽地宣传贵公司的各项资讯。这样同学们可了解贵公司的概况。除活动现场

发放外，还可以分配学生会成员在寝室发放，力求达到充分宣传效果。

3. 悬挂横幅：

4. 展板：

我方将利用大型展板宣传某某公司和本次的活动，以增加本次活动在全校的影响力和影响范围。展板将突出赞助本次活动的某某公司。

5. 服饰：

我们建议在比赛期间参与人员身着印有贵公司标志和文字的t恤衫，给与观众以醒目和深刻的印象，也可很好地提高贵公司的声誉和形象。

6. 门票宣传：

在现场活动时间我们还可以将某某公司的优惠券、打折券、会员卡作为副券发售，以充分引起学生的关注，带动在本校同学在某公司的消费。

7. 新产品展示：

厂家如有意向可在我校人流量最大的地方展示贵公司的新型产品，并发宣传单。但规模需始终，并支付场地费用。

8. 赞助方礼遇：

本次活动最终解释权归***学院所有

演讲水资源的稿子篇五

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方

式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

演讲水资源的稿子篇六

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。

演讲水资源的稿子篇七

各位领导、各位同事：

早上好，很荣幸代表招商中心来做这次优秀团队事迹的汇报。

青州泰华城开业已4个月有余，现在回想回想那时候的经历，

心里仍旧感慨万千。

2014年4月1日，青州泰华城项目招商正式启动。今天就来跟大家聊聊我们招商这个团队。招商中心主管级10人，其中2名主管招商时间不超过1年，8名主管从事招商工作不足4个月，大家手中基本没有什么客户资源，更没有全新项目招商的实操经验，可就是这样一群人，在面对市场压力和品牌开店困难的情况下，创造了一个又一个奇迹。

2014年的招商，我们遇到了两大难题：一是2014年整体市场经济不景气，许多品牌无开店计划且开始大面积闭店，谈完的品牌也出现反水情况；再就是这次合作的客户基本以当地代理为主，他们对青州东部新区缺乏信心，加之青州当地的一个项目开业时间迟迟不定，造成了当地客户对泰华城项目也产生了质疑，这种质疑在青州当地客户中形成了连锁反应，意向合作客户都持观望态度…这一个个的问题就像大山一样压在招商中心每一个人头上。

8月份的时候，招商工作到了瓶颈状态，工作成一两个星期的推进不了，每个人焦急的巡查着自己的沟通记录，看是否有遗漏的品牌，白天与客户电话沟通，晚上整理沟通记录及品牌落位。出差更是一件让我们这些招商人员难以忘怀的事情，有时候去拜访，还没等递上名片，品牌公司的前台人员就拒绝接待，没有开店计划，负责人不在家。。尽管每次都是友好交涉，却还是未然成功。七八月份一年之中最炎热的季节，招商中心的同事一直在追求着自己的理想，梦想，心中只有一个信念：就是全力以赴，确保满铺开业。路走的太多了，平常舒适的鞋子，竟然也能把脚磨出泡来，汗水湿透了我们衣服，头发黏在脸上，原来要美要靓的姑娘现在都没有了形象，每到一个地方，时间有限，力争在最短的时间内拜访更多的客户，晚上回到住处，累的都不想吃饭，说实话这种苦累都算不上什么，让招商人员心理上承受不住的是客户的一次一次的反水，那种无奈，那种煎熬，真的是精神已经到了濒临崩溃的程度，真的不想经历第二次。每个人的心酸只有

经历过被别人拒绝的人才能感受的到。

在我们的招商工作中有很多感人的事迹：我们的负责人袁训花总监，父亲手术住院，无暇顾及，白天跟同事工作在项目现场，晚上回去陪床，从没因家中的事影响到工作，每天傍晚开碰头会，都是信心满满，传递着正能量。我们的崔丽莉同事，夫妻均外派在外，孩子老人都照顾不到，老母亲瘫痪多年，为了那份责任，信念和担当，她不想在女儿面前当个逃兵，不想在老公面前打退堂鼓，不想在父母面前因承受不了这份压力而退缩，不想在公司领导面前临阵脱逃。为了打开青州当地代理商的缺口，她不惜去拜访新郎代理商达20多趟.....我们部门唯一的葱花李涛，从事招商工作4个月不到，在集团项目部总指挥做出尝试汽车招商这个方案时，让他负责这个品类的摸底工作，并展开招商，本身招商经验就不是很丰富，加上汽车品类的招商也是青州项目一个大胆的尝试，但是他没有胆怯，他马不停蹄，昼夜约见客户，听从指挥意见，跟搭档用了短短的两个月的时间，签约汽车品牌40余家，真的，只有不敢想，没有做不到的事情，李涛夫妻都是长期驻外，宝贝女儿今年才4岁，脱不开身的工作，女儿上幼儿园经常是朋友去接送，实在不行他就把女儿仍在青岛父母那里一扔就是十天半个月的，对女儿的亏欠让这位父亲时常偷着哽咽。。我们年轻有活力的陈韶敬美女，为了筹备这个项目，不顾家人劝阻，推迟要孩子的时间，全身心投入的筹备工作中来，成功打造目前青州运动休闲户外面积最大（5000平方）、品牌组合最全的运动汇。所负责运动休闲户外品类截止到7月中旬签约率已高达80%，7月底，突然接集团公司会议决定对运动休闲品类落位进行大调整—由百货四层调整至新天地二层，这就意味着整体品牌从位置到合作条件的重新洽谈。干招商的都知道，二次谈判困难尤其大，面对开业在即以及合作商的质疑，一不小心就会动摇客户的合作信心，时间紧任务重，必须顶住压力、调整心态，安抚客户重新报店迫在眉睫。经过几轮沟通洽谈，最终使40多家签约客户30天内全部按照最新规划重新落位，有效的防止了客户流失。

在这支年轻的团队里，我算是较有招商经验同事了，但是在这一次项目筹备中也备受冷遇打击，之前走访跟进的高大上品牌，在这个县级市无用武之地，这种心理上的落差真的不好受，为了尽快让自己适应面对现实，接受并认同接地气的品牌，我同我的伙伴们无数次的穿梭在青岛、济南、淄博这些同等商场中，了解品牌，沟通品牌。

这次女装招商的压力，是我从事招商工作以来接受的最严峻的一次挑战和考验，一次次的打击，一次次的失望而归，心里的酸楚无以言表，到九月份的时候，女装的招商才达60%，一次会议上，吕总当着满会议室几十号人破口骂我，“这么长时间了招成这样，丢人啊！”“别给我讲困难，我要结果。”“人家怎么都招来了？怎么到了你这就推不动了？”这一次的批评，确实让我很受打击，受够了也干够了，我看到几个同事担心的眼神，竭力压制了自己内心的委屈，不让眼泪掉下来，我在问自己：张静，你不服气吗？你工作不赶进度有什么资格不服气？仅仅是因为在那么多同事面前的痛骂让你觉得没有自尊，没有面子吗？我不知道自己是怎么走出会议室的，那一刻让我对自己的沟通谈判产生了质疑，自己真的水平有限？真的干不了？一个个否定自己的问题盘绕在我的脑海中，之后我有一周多的时间没跟吕总汇报工作进展，其实后来想想，不是因为抵触，赌气，是因为没脸。那段时间我找不到了自信，找不到了方向，更找不到了自己，后来在王萌总监找我谈话，给我分析，同事李会萍也劝慰我，我迅速调整自己，走出泥潭，我告诉自己：张静，你是撑起自己的唯一，别人精彩不了你，要争这口气！利用这次事迹汇报的机会，我要跟吕总说声：对不起，总是任性让您操心，对不住了。对王萌总监及筹备过程中帮助过我、鼓励过我的同事说声：谢谢你们，谢谢你们的宽心之语，让我重拾信心。也要跟我团队小组的小伙伴们说声：感谢，感谢你们跟我一起扛过来，当初把你们骂哭了好多次，我也不忍心，感谢刘海菁，感谢宋星。

我们的季秀梅、张丽敏孩子都才一岁多点，对待工作全身心

的投入，不搞特殊，和大家一样该加班加班，该出差出差，扎扎实实，一丝不苟。谈判一次次的不顺利，没有把她们击倒，她们发挥着泰华人持之以恒的精神，继续约见第二个第三个.....，负责鞋类招商的刘辉，都快把冻口当家了，孩子身体弱，三天两头不舒服，她硬是狠心把孩子扔给丈夫一个人，她为了不掉队，赶进度，一个月中有十几天是在冻口市场找品牌，给品牌找客户，帮客户谈条件，不少客户都被她这种执着的精神感动了。招商中心这些感人事情只是青州泰华城项目筹备组影射的一角，在青州泰华城这样感人的事迹太多太多了。从前期市场调研，北京、上海、济南、淄博等地目标品牌出差拜访到签约完毕历时7个月的时间，招商中心在这7个月的时间里共计洽谈品牌近3000余家，其中意向品牌1000余个，最终达成合作签约400余个品牌，首次入驻青州的150个品牌，引进标杆品牌50多家，确保了青州泰华城的品牌组合及11月29日满铺开业。

2014年11月29日，青州泰华城耀世开业，从品牌组合、业绩到客流得到了业界同行、合作商和顾客朋友们的高度好评。项目的成功再次证明招商中心是一支敢打硬仗、敢啃硬骨头的团队。

做一件事情并不难，难的在于坚持，坚持一下也不难，难的是坚持到底，拼！是胜过一切豪言壮语的行动！是给自己的一个交代。今天，我站在这里，并不是要标榜招商中心这个团队有多么的伟大，多么的厉害，只是我觉得有一种精神是可以传承的。我很骄傲，骄傲着我们的这个团队。

有方向，在路上。谢谢我们一起走过风，走过雨的同事、战友们。谢谢。谢谢大家！

演讲水资源的稿子篇八

上午好！

此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和组织上给了我这次参加公选竞聘的机会，县招商局副局长竞聘演讲稿。正是各位的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今日的演讲台，接受各位的评判和组织的挑选。

我叫***，1979年出生，中共党员，大专文化，现任县财政局办公室主任。

7年前，我从**州财校毕业后，分配到新华工作，其间被任命为乡财政所副所长[]20xx年12月通过公开选拔考试进入县财政局会计核算中心，后调配到预算股、办公室工作，先后任办公室副主任、主任等职。

一是工作面前有“闯劲”。工作中我不会因循守旧、固步自封、谨小慎微，而是奋力开拓、顽强拼搏。

二是困难压力面前有“韧劲”。俗话说“困难像弹簧，你弱他就强”，无论遇到什么样的困难和挫折，我都能保持积极向上的“乐观主义”精神，以坚忍不拔的毅力和韧劲去正确对待。因为我坚信，没有过不去的“火焰山”，希望永远和困难同在。

三是业务面前有“钻劲”。面对业务中出现的难题，总是不会就学，不懂就问，向行家学，向同志学，向实践学，向书本学。正是这种业务上的“钻劲”，使我每踏上一个新的工作领域，都能很快进入角色，理清思路，胜任工作，竞聘演讲稿《县招商局副局长竞聘演讲稿》。

四是在大是大非面前有“正气”。无论是生活还是工作，我都能把握好做人的基本原则。坦坦荡荡，清清白白做事，诚

诚恳恳，实实在在待人。不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，既保持青春与活力，更坚持原则和分寸，真正做到心底无私天地宽。

第二、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过从乡镇到机关多年来不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

第三、具备严谨的工作作风、良好的职业道德和一定的相关工作经验。长期从事财务工作的经历，养成了我办事认真仔细，一丝不苟，有条不紊，沉着冷静，吃苦耐劳，任劳任怨的工作作风。在工作中敬业，精业，熟悉财经法律、法规，坚持做到遵纪守法，洁身自好，不贪、不占，实事求是，真实客观地反映经济活动的本来面目，并主动严守财经纪律。招商工作是财源培植的一个重要组成部分，与财税工作密切相关，而我在财政系统多年的工作经历，必将为我踏上新的工作岗位奠定坚实的工作基础。

当然，在总结自我优势的同时，我也能清楚地认识到自身的不足：

一是没有从事过招商引资工作，对招商工作的理解和认识还有待进一步提高。

演讲水资源的稿子篇九

这次的会议，我获益良多，在今后的工作生活中，我将更加严格要求自己，不辜负领导的培养与期望。下面就由本站小编为你分享企业招商工作会议演讲稿，欢迎欣赏。

首先，感谢各县委，政府及职能机构在过去的一年中对我们x石业的大力支持。

在过去的一年中□x石业从无到有，已投资1.2亿人民币，建成厂房220xx平方米，提供岗位70余个，完成高科技生产线一条。目前已进入试生产阶段，预计年产值可达9000万左右。

x石业预计一共投资六条生产线，提供400个左右的岗位，并计划在未来的一年里投资1亿元，再建成一条生产线，扩大销售范围，为内乡经济的快速发展做出应有的贡献。

x石业的发展离不开政府部门的支持。为加快企业的发展我们希望政府部门能为我们解决如下问题。

我们希望能够在内乡或附近地区完成集装箱装卸及运输工作，这样可以极大的提高企业的效率，节约成本。

我们希望能拥有自己名下的矿山。有了稳定的原材料，才能稳定产品的成本，才能安心去集中精力加大生产力，提高产量。

我们希望政府能够按承诺那样，尽快将地产证下发，让企业安心发展。

我们希望政府能够继续加大治安力量，进一步减少盗窃之类行为的发生，为企业发展提供强有力的保证。

x石业再次感谢各位在过去一年中的大力支持，希望各位领导能够继续支持我们的发展。

尊敬的杨胜勇副州长、吴荣阳副主席，各位领导：

在全州上下深入贯彻落实州委经济工作通报会议和州第十二届人民政府第四次全体会议精神，推动全州经济社会又好又

快发展之际，州政府组织召开全州招商引资工作现场会议，充分说明州政府对招商引资工作的高度重视。今天的现场会安排在我县召开，是州政府对招商引资工作的肯定，也是对鼓舞、激励和鞭策，更是为我们提供了一个兄弟县市区之间交流经验、共同促进的平台。按照会议的要求，下面，我就近几年招商引资工作上的主要做法和取得的成果作简要汇报，敬请各位领导多提宝贵意见。

一、招商引资情况及成效

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导下，在州招商引资局的指导和帮助下，围绕壮大经济总量、优化经济结构、夯实发展基础大力招商引资，取得明显成效。截至20xx年底，通过招商引资共引进项目落户x个，涉及第一产业有x个、第二产业有34个，第三产业有x个。据统计，从20xx年到20xx年共协议引资x余万元，到位资金x余万元，目前履约率为x%□其中引进的x个工业项目，到位资金x余万元，占有所有项目到位资金的x%□依托区位优势，注重招商引资发展工业经济，有力地促进了地方经济发展□20xx年，全年工业总产值完成x万元，比20xx年增长x%□实现税金x万元，比20xx年增长x%□到20xx年，全县工业总产值完成x万元，其中规模以上工业总产值为x万元，分别是20xx年的x倍和x倍。仅这五年时间，全县规模工业企业实现税金就从x万元增长至x余万元。同时，解决了农村部分富余劳力就业问题，使城镇部分下岗失业人员实现再就业，共解决农村富余劳力转移就业x余人，就业人员每月工资(学徒工)最低可拿到x余元，最高可达x元以上，平均月工资达x元左右。

今年以来，我县围绕既定的目标，继续大力推进招商引资工作，取得新进展。截止8月底，全县新引进项目x个，续建和技改扩建项目x个，正在洽谈项目x个。在年初以来落实的项目中，按照产业结构划分，涉及第一产业有x个，即日产x吨

植物油加工和年产x万吨优质大米加工及优质稻基地建设项目，为增加农民收入、促进农村经济增长夯实了发展基础；涉及第二产业有x个，主要是依托本县资源引资开发矿产、水利资源，将资源优势转化为经济优势；整合高载能产业优势，做大做强电冶产业，增强竞争力。引进了年产x万吨方解石超微粉加工项目和投资x万元开发的铅锌矿产资源项目，整合县内x家电冶企业组建了注册资本为x万元的xx县金源冶金集团，并投入x万元进行技改扩建，增强企业竞争力；引进广西金孟锰业有限责任公司与贵州国恒锰业公司合作，重新盘活了我县目前最大的一家高载能企业，重新恢复生产；涉及第三产业有x个，主要是围绕新兴城市建设，加快物流，大力发展房地产开发和信息流通业，拉动经济发展。以上项目共协议引资x万元，目前到位资金(含续扩建)x万元，资金到位率达x%。今年我县引进的项目从经济结构调整上取得了一定的效果，主要是注重对我县资源优势型项目的推荐与开发。

二、投资软环境建设情况

历年来，我县把投资软环境建设作为招商引资工作重要的一环来抓。为适应招商工作形势的需要，县委、县政府相继出台了《xx县招商引资奖励暂行办法》、《关于加强招商引资工作的若干规定》、《关于招商引资“一站式”全程限时服务暂行规定》、《关于制定招商引资目标管理考评暂行办法的通知》等一系列政策。县纪委、监察局对应上述政策制订了《关于对企业实施保护的意見》：实行“九个严禁”，保护企业合法权益；建立“四项制度”，加强对收费行为的监管等配套措施。县人民政府每年按“一企一策”、“同一项目同等待遇”，结合实际情况兑现承诺和帮扶措施。

今年，根据州20xx年投资软环境建设考评反馈的意见，我县认真查找自身存在的不足，通过走出去向先进县市学习经验，在县内组织相关部门就如何搞好投资环境建设进行研讨，调整成立以县委书记任组长、县长和县四大班子相关领导任

副组长的县招商引资领导机构，成立了县纪委书记任组长和县四大班子有关领导任副组长的投资软环境建设工作领导小组，并出台了《关于加强投资软环境建设的意见》x条。同时，县委、县政府已重新议定县四大班子成员联系企业制度。在县领导及部门联系企业的走访、调研中，针对反映关于“优惠政策兑现”、“土地纠纷”等问题，县财政及时兑现了企业扶持经费x万元；以县zd委牵头，县招商、经贸、国土等对县工业园区进行了x次法制治安环境的综合整治。认真做好各项服务工作，从企业落户到投产，实行全程专人跟踪服务。年初至今，接待客商咨询、投诉、落户项目x批x余人次。每次商洽协调活动基本做到“百接不怠、百问不烦”，树立了良好的“窗口”形象。

三、工作中的主要体会

(一)领导重视，措施有力，是做好招商引资工作的关键。我县始终把招商引资作为经济工作的“第一抓手”，每年县委、县政府都要组织专题会议、联席会议等，研究解决招商引资方面的具体事宜。按照科学发展观的要求，与时俱进，不断创新，出台和完善促进招商引资工作开展、服务于落户项目发展的政策措施，使招商引资工作年年有新进展。今年以来，县委、政府共组织召开了4次专门的招商引资议题会议，县委书记、县长率机关部门到x[]长沙、怀化及本省贵阳等地，对重要项目的引进进行考察论证，促成x个新进项目的落实，婉言谢绝了x个固定资产投资近x万元的限制类项目入户。

(二)思路清晰、突出重点，是做好招商引资工作的基础。按照县“三动(招商引资项目带动、工业园区发展推动、基础设施建设拉动)”战略，推进“三化(工业化、城镇化、产业化)”发展的思路，我县招商引资工作，以重点围绕“工业兴县”为突破口，狠抓任务落实。在具体工作中，重点突出了：抓基础设施建设要注重工业经济发展相结合；抓工业项目引进要注重与企业改制盘活闲置资产相结合；抓工业经济发展要注重

重与经济结构调整相结合。这几个“结合”是我县县情决定的，是资源优势转化为经济优势的捷径。基于此，我县建立了工业园区，着重投资完善了工业发展所需的电网、路网建设；对国有企业进行破产改制，对闲置的国有资产进行盘活，对引进的“同类项”企业进行整合，县招商引资工作的空间得到了有效拓展，先后引进了贵州国恒锰业、东正锰业、金源集团、宇龙钢绳、兴宇农产品开发等工业企业。

(三)部门配合，协作服务，是做好招商引资工作的保障。招商引资工作是一个系统的工程，牵一发而动全身，涉及政策监管、行政执法、社会服务。首先，我县出台招商引资项目引进激励机制，对每个引进项目且具有成效的单位予以奖励，以此调动部门参与招商引资工作的积极性。其次，在引进项目审批和筹建时，召开相关部门论证、审核会议。项目落户启动时，由该项目行业的主管部门，任筹建该项目的主要成员单位，直接参与项目的建设、生产经营监管和服务工作。再则，通过县目标办将招商引资工作纳入年终工作目标考核，使部门利益的全局化观念得以增强。近几年来，在县招商引资项目行业主要部门，针对客商到我县咨询、商讨项目建设，执行了“首问负责制”；在项目准入、落户时，实行了“部门联席审批制”；在项目建设、生产经营过程中，落实了“跟踪服务责任制”。

四、招商引资工作面临的形势及任务

近几年来，我县的招商引资工作保持了良好发展势头，取得了一定的成绩，但形势不容乐观。

一是已引进支撑县工业经济的项目，多为高载能冶金冶炼企业，由于受到产业经济结构调整，生产管理成本的提高，企业生产经营步入低迷期。走出困惑，项目的建设和企业的发展需要通过不断整合，技能升级，延伸产业链，走集团化经营才能维系生存和发展的空间。

二是处于西部贫困县，我县投资尚未形成规模，资源欠开发，发展滞后而更需投资的拉动时，因国家经济建设已转向消费拉动投资，且建设用地审批、产业准入门槛、金融信贷等调控措施的从紧从严后，使得我县有资源也难以转化为项目，有项目也难以落实用地，特别是外部投入的减弱，持续发展受到严重挑战。只有按照科学发展观的要求，依据于产业发展导向，加强资源型项目库的建设，加强国有资产的盘活，加强建设用地的储备，招商引资项目暨外来的投入才能得以有效的落实。

三是投资环境建设要进一步适应形势发展。招商引资是牵一发而发拾的工作，在新的形势下，由于法治化，规范化程度的提高，原所谓的“鼓足干劲闯”、“踩红线走”的行为，已不适应于招商引资工作新的发展，更需要的是建设一支懂法制、懂政策、懂经济的招商队伍，健全好能综合协调相关部门的招商机构。另外，由于我县新县城建设千头万絮，招商环境中硬件不足，比如，行政服务中心未建立，一站式办公机构不健全，便捷的服务机制需加强和完善。

五、下步主要工作打算

1、不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。从创新机制和完善制度入手，简化审批事项和办事程序，加强部门配合协作，提高服务水平，提升服务质量，使引进的项目迅速建设，并投产达效，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。

2、抓好重点招商项目建设。做好项目库建设及项目的论证、筛选、包装工作。集中主要力量，加大对金源集团的组建、金孟锰业和秦箭的扩建项目建设力度。二是依托资源优势加大对我县及周边地区农牧业项目开发研究，引进技术资金对农牧产品进行深精加工，提高产品附加值，促进工业结构调整。近期抓好思州米业项目和兴宇农产品加工项目建设建成，

促使这2个项目建成州级以上农业产业化龙头项目。三是加大工作力度，做好与县城建、市政等部门的协作配合。强化服务建设，按照新兴城区发展的需要，引进城镇化建设配套服务性项目。

3、千方百计解决制约外商投资的难点问题。一是积极要求和申报用地指标，突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是竭力解决融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、州一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

总之，我县招商引资工作虽然取得了一些成绩，但与州委、州政府的要求和兄弟县市相比还有一定的差距，我们决心在州委、州政府的正确领导下，乘这次会议的东风，认真学习和借鉴兄弟县市区区的经验，再接再厉，不断取得招商引资工作的新成效，为促进全县经济社会又好又快发展，做出新的更大的贡献。

以上汇报不妥之处，请各位领导批评指正。

尊敬的女士们、先生们，大家上午好！

非常感谢国邦集团邀请上海源古地板来到太和这个美丽的地方。（在这里再次感谢国邦集团和太和的父老乡亲们）。我相信，每一次相逢总是一次成功，源古地板是一家专业从事建材、地板、户外防腐木研究、生产和加工的企业。我们与南美洲、非洲、东南亚、俄罗斯等地一流的原材料供销商建立了战略联盟的伙伴关系！同时我们与中国台湾、德国一流设备的生产商建立了合作关系。

源古，源于自然，古为今用！

各位朋友，你们更需要的难道不是能给与强大支持的厂商吗？我们源古将带给你强大的支持。无论是新店新装还是老店重装，我们都有较大的装修费用支持。公司会协助店面装修设计，给予强有力的广告支持，策划开业活动方案，节假日促销活动公司给与活动费用支持并安排工作人员协助，指导。而且，公司免费对经销商各相关人员进行培训！

尊敬的各位朋友，这样的机遇哪里寻？这样的厂家何处找？同样的资金，同样的市场，源古地板绝对能带给您最大的成功！如果你想成功，想拥有绝对的财富，请到源古地板展位详谈。我们期待与您的合作！谢谢！