

招商活动主持人开场白台词(通用5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。相信许多人会觉得范文很难写？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。

招商活动主持人开场白台词篇一

2007

年招商引资经贸活动。通过构筑招商引资平台，加大招商引资工作力度，充分发挥金平民营科技园的作用，形成不断招商的良好势头，推动我区经济加快发展。为确保活动顺利举办，制订以下工作方案：

根据市委市政府的工作部署，结合我区经济发展特点，坚持实事求是，注重实效，以组织“五个一批”（即开工一批、投产一批、签约一批、推介一批、吸引一批）项目为主要内容，以金平民营科技园区为载体，充分调动各方面特别是民营企业的积极性，推动我区经济持续健康快速发展。

活动定于

2007

年

4

月下旬举行，时间约

2

天。主要内容：

（一）组织一批重大项目参加市统一组织的签约仪式。

（二）组织一批落户金平区的工业项目，举办签约、开工、投产集中剪彩仪式。

（三）组织一批有吸引力的推介项目上报市，由市集中编印发布。

（四）推荐一批近年来对我区经济发展有较突出贡献以及具有一定影响力的知名企业参加市优秀企业表彰大会，组织企业及相关人员参加市经济发展论坛。此项工作由区经贸局组织实施。

（五）组织一批行业优势企业参加市举办的优势特色产业、品牌博览会，向外展示我区经济发展成就，为企业搭建一个对外交流、争取商机的平台。此项工作由区经贸局组织实施。

（六）选派一些地方特色浓郁的文艺节目上报市，参加市举办的大型文艺晚会。此项工作由区委宣传部组织实施。

为保证活动顺利进行，区委、区政府决定成立

2007

年金平区招商引资经贸活动领导小组，统一组织本次活动。领导小组由陈文毓区长任组长，张胜光副书记、许创生常委、黄联雄副区长任副组长，区党政办、宣传部、发改局、财政局、统计局、经贸局、外经贸局、建设局、企业投资管理服务局、金园工业区办公室、升平工业区办公室、调研室负责人为成员，负责活动的组织领导。

领导小组下设办公室和

4

个工作小组，由黄联雄同志兼任办公室主任，陈海波、林荣杰同志任办公室副主任，负责日常工作。

由林荣杰同志兼任组长，区企业投资管理服务中心、发改局、金园工业区办、升平工业区办及各项目主管部门参加。主要负责筛选、组织项目参加本次经贸活动。由彭伟光同志任组长，区党政办、财政局、升平工业区办参加。党政办负责确定活动线路和仪式具体内容安排；发函邀请市领导、区内外嘉宾及各有关部门领导参加；落实活动保卫工作和各项活动衔接协调工作。财政局负责活动经费预算。升平工业区办负责主会场选址、布置，工业区环境整治，保证活动顺利进行。由张成洲同志任组长，区委宣传部参加。主要负责本次活动的宣传报道，营造庆典气氛；联系落实新闻机构采访报道；选派一些地方特色浓郁的文艺节目参加市举办的大型文艺晚会。由林昱同志任组长，区调研室、企业投资管理服务中心参加。主要负责活动有关领导讲话、致辞、项目推介材料准备。

以区委、区政府名义邀请市领导及市直有关部门领导、区内外嘉宾参加；区委、区政府领导及区直各部门负责人，各街道负责人参加；邀请项目单位的负责人参加。

。招商引资是贯彻粤东工作会议精神的具体行动，是加快金平发展的最有效途径，也是抢抓机遇，加快金平发展的迫切需要。要营造一个平台，营造一种氛围，筑巢引凤，把各种资金、技术、项目、民资民力民智、侨资侨力侨智、外资外力外智和愿意来金平投资发展的项目吸引过来。要一手抓招商，一手抓好对现有企业的管理和服

在招商引资的同时，充分发挥和抓好现有企业的效应和生产

力的发展，盘活现有资源，挖掘潜力，搞好服务，促进企业增资扩产，增速提效，上水平、上规模、上效益。要增强服务意识，充分认识做大做强现有企业就是最大的招商引资，就是最好的投资指南，积极主动帮助企业解决问题克服困难，让企业安心，舒心，有信心，有安全感。

。要以工业为重点，引进项目，引进合作伙伴，引进战略投资者，落实一批优质项目特别是有影响的重大项目。推出一批重点项目，推介金平，宣传金平。一是重点推介金平民营科技园，引导工业项目进园区，

发挥园区的聚集效应和规模效应。二是重点推介汕头广东农业科技园，引进资金、技术，做好农业这篇文章。三是重点推介一批基础设施、市政设施项目。四是重点跟进一批项目，对现已在谈的项目要狠抓落实。

。区招商引资经贸活动各工作小组应根据本方案编制本小组具体经费开支预算，由活动办公室汇总报领导小组审定后，由区财政按实拨付。各街道、各项目有关单位要高度重视，根据本方案要求，认真组织项目参加本次活动，落实责任。主要领导要亲抓此项工作，并指定专人负责联络工作。

招商活动主持人开场白台词篇二

20xx年3月23日--20xx年6月30日

及其它各产业聚集地

积极为我县今年6月份举办的重大项目签约、开工、投产仪式活动做好准备，确保全年全县开放型经济工作取得圆满成功。

每个产业招商团确保有2个以上5000万元以上产业项目(其中一个必须是本产业项目)在会上签约、1个以上5000万元以上

产业项目开工;每个驻外招商办确保有1个以上各自主攻产业5000万元以上项目在会上签约。

成立“百日招商大竞赛”活动工作领导小组。由县委副书记任组长，县人大副主任、县政府副县长任副组长，商务局、工信委、园区办、林业局、粮食局、农业局、交通局、发改委等为成员单位。领导小组下设办公室，办公室设在商务局，办公室主任由商务局局长同志兼任。

1、组织招商信息收集。各产业招商团、驻外招商办集中力量，重点围绕电子电镀、林化香料、箱包皮具、绿色食品、冶金建材和货运物流产业招商，广泛收集信息，活动期间，每个产业招商团或驻外招商办每周至少完成上报3条或2条以上信息的工作目标，信息报送至领导小组办公室，以便及时跟踪、洽谈。

2、开展专业招商活动。在等重点区域开展常驻专业招商活动。对符合我县主导产业发展的重点企业、商会，以及有转移意向的企业展开“地毯式”走访对接活动。各产业招商团、驻外招商办力求做到“三个一”，即上门拜访一批商会、行业协会负责人，了解和掌握有意向的投资客商情况。活动期间，各产业招商团、驻外招商办分别拜访企业50户或20户以上;邀请10批次或3批次客商来我县考察、洽谈。

3、举办小型推介会。各产业招商团选定活动的主攻区域、主攻目标，在产业聚集地，举办1次以上招商推介会，积极广泛邀请客商参会，确保会上推介一批产业招商项目，签订一批产业合作项目。

1、交纳保证金。每个产业招商团成员单位和驻外招商办事处各交纳1万元保证金至财政局。活动结束后，完成目标任务的单位，全额退还保证金;未完成目标任务的单位，将其保证金转为县招商引资工作经费。

2、强化责任。各产业招商团成员单位招商小分队和三个驻外招商办成员每月驻外招商时间不得少于20天；每个产业招商团团团长活动期间带队外出招商3次以上。为掌握各招商小分队的驻外招商时间，要求各小分队应在抵达和离开招商地点的当天，用当地固定电话与领导小组办公室联系一次，领导小组办公室据实进行统计。没有明确招商任务的部门单位至少要提供3条以上有意向的. 产业及重大项目信息，项目信息报送领导小组办公室，并由领导小组办公室统计通报。

3、精心组织。各产业招商团和驻外招商办要迅速行动起来，结合全县实际，围绕我县“5+1”产业精心包装项目，找准对外推介的亮点，确定各自招商的主战场，力争在广东、浙江、江苏等重点区域实现招商重大突破。要紧盯世界500强、国内200强、央企、上市公司、外资企业，广泛收集信息，实现对接互动，力求在招大引强以及高回报项目上取得更大突破。要结合省、市、县各项重大招商活动安排，积极参加各种重大招商活动。

4、加强督查。建立调度督查机制，实行“一周一动态周报、半月一督查、一月一调度”制度。商务局每周将各产业招商团情况汇总形成招商动态周报，每半月要对各产业招商团进行督查，领导小组每月将活动进展情况进行一次调度。各产业招商团和驻外招商办事处务必指定专人将外出招商情况、项目洽谈签约及落户等情况于每周五下午下班前以电子版形式报领导小组办公室，同时报送书面材料，各产业招商团由各自产业办安排专人负责。

5、做好总结。活动结束后各产业招商团、驻外招商办事处将此次活动的总结和成果形成书面材料报领导小组办公室。县委、县政府将进行总结评比，对完成任务好的进行通报表扬；对工作不力、效果差的给予通报批评。

招商活动主持人开场白台词篇三

- 1、诚实守信，有广泛的社会资源和商业信誉。
- 2、无论您是何种经营体制，何种行业，有无相关经验，只要您有强烈的市场意识和敏锐的市场洞察力。
- 3、具有一定的资金实力和完善的销售网络或意识及严格的管理体制。

- 1、厂价结算(包含市场投入费用，当地市场主要投入由厂家负责)；
- 2、裸价结算(扣除市场投入费用，当地市场主要投入由商家负责)。
- 3、商议的其它方式。

- 1、厂家对经销商实施市场投入+首批进货激励+返利+年终大奖。
- 2、厂家负责培训经销商从业人员。
- 3、厂家负责对经销商所在的区域市场提供销售方案。
- 4、厂家对裸价结算的'市场提供常年销售服务。
- 5、市场投入费用金额用于市场的硬件广告、软件广告和大型促销活动及促销人员基本工资。

- 1、首批进货15万元，配赠酒10000元。
- 2、首批进货20万元，配赠酒15000元。
- 3、首批进货30万元，配赠酒28000元。

4、首批进货50万元，配赠酒50000元。

5、首批进货100万元，配赠酒120000元。

6、以上激励政策由本公司另行支持，各系列酒市场投入费用不变。

销售量(裸价除外)超过基本任务一倍以上(含一倍)者(首次进货量除外)：

县级：奖价值80000元小轿车一辆；

地级：奖价值150000元小轿车一辆；

省级：奖价值250000元小轿车一辆。

1、信誉保证金：根据代理区域级别不同，交纳相应的品牌独家代理费。

4、年终返利(不含裸价)：完成基本销售量返利4%，基本销量以外返利6%。

招商活动主持人开场白台词篇四

小先生心思安康教育主题班会

在一声声“不成以”中长大

ppt课件

1、经过活动，使先生学会并懂得与父母正确相处；

2、培育先生正确表达爱；

3、经过活动初步体验换位考虑，促进心思安康生长；

4、经过活动，让先生对如何与教师及别人相处有所考虑。

活动一：换位考虑体验宽容

(一)、激趣导入

(1)、观看兴趣心思图片，导入新课。

(2)、回忆生活场景，导出绘本。

(3)、欣赏绘本并交流，引出主题。

(二)、理解分享

(1)、回忆填写，提取你最不想听的“不成以”。

(2)、情味扮演，体验在“不成以”中各个角色的不同反响。

(3)、随机采访：面对爸妈的“不成以”，你的心境怎样？

(三)、换位考虑

(1)、互换角色，情形扮演。

(2)、随机采访：面对孩子的不睬解，你的心境怎样？

(四)、及时小结

了解心思小贴士：冷静倾听换位考虑容纳了解

活动二：由此及彼考虑相处之道

(一)、由此及彼

(1)、由绘本前言，引出《大卫上学去》。

(2)、欣赏绘本并交流。

(二)、深化考虑

(1)、交流：在学校，你遇到过这种状况吗？

(三)、及时小结

欣赏绘本开头，领会父母，教师的爱。

活动序幕：拓展延伸深化看法

(一)、交流学习播种。

(二)、欣赏兴趣心思教育图片。

招商活动主持人开场白台词篇五

我采油大队开展了以“杜绝违章，安全生产”为主题的杜绝违章百日安全活动，截止到8月30日结束。总结这次百日安全活动，主要有以下几个方面：

一、广泛宣传，强化安全意识

这次“杜绝违章百日安全活动”，大队领导予以高度重视。5月20日大队制定了“采油大队关于开展杜绝违章百日安全活动的通知”，并且在全大队范围召开了动员大会，会上对安全活动的要求和注意事项给予了详尽的说明。将活动分为三个阶段：第一阶段营造氛围；第二阶段巩固成果；第三阶段对活动的总结和评比。

大队制定了“以安全发展，预防为主为主题；杜绝违章，安全生产的百日安全活动”的条幅，在各区队分别进行了“交通安全警示”和“生产安全操作”的图片展。从思想上提高

全体员工的安全意识，使员工深刻体会到“安全无小事”的重要意义，并且在日常工作中遵循操作规章制度，从源头上杜绝违章的发生。

二、加大精力投入，狠抓安全隐患排查治理

活动开展后期8月中旬，天气骤变，雨水增多，河道两岸水位上涨。为应对汛期的提前到来，大队及时对防汛物资进行了补充（铁锨50把、锯弓2把、编织袋200个、吸油棉1箱、8号铁丝10公斤、锯条2盒、铁锨把50根、一寸棕绳1卷）。40人的防汛突击队24小时随时待命，各区队将沿河两岸的抽油机用钢丝绳加固。

第二阶段开始，由安全组牵头组织，泵油区队和抽油区队配合，对野外驻点进行突击检查。查出存在的安全隐患现场整改，无法现场整改的则令限期整改。其他重大隐患则上报安全组，由安全组汇总上报厂安全科。

1、由于生产的需要增加了夜班车次，为消除夜班车的安全隐患，成立了夜班车检查小组。共抽查21辆夜班车（在夜23点至次日凌晨时段），主要查车辆线路、方向、灯光和刹车等是否存在问题，其中11辆车存在问题（见附表），责令限期整改。

2、安全组对各区队的所有软件资料（安全班组建设、设备检查记录、安全会议记录、消防台帐记录、野外检查记录、防汛撤离预案）检查，并对检查结果进行了通报。

3、大队抽查发现驻点安全隐患60处，交通违章27起，生产违章12起。责令各抽油区队将管辖区内抽油机运转进行了仔细排查。并对部分抽油机闸箱进行故障排查和维修，更换了支架瓦和大齿轮。

4、百日活动期间加强了安全培训的力度，坚持每周四都对违

章驾驶员经行安全教育培训，情节严重的违章驾驶员作为反面教材，让其自我剖析，借以起到警示作用。

5、针对新进驾驶员安全组进行了为期15天的安全教育培训，主要流程是：首先，办理驾驶员信息存档手续等；其次，开驾驶员应知应会；再次，要求驾驶员熟知《安全管理制度》并背诵；最后，对驾驶员进行有关管理制度及驾驶知识的笔试。

6、制定了《驾驶员上车流程》，新司机由所属区队老驾驶员带领跟车实践，然后由区队长跟车对驾驶员的驾驶技术进行考核，考核过关上报安全组，再有安全组对其驾驶员进行跟车技术考核，以上考核都过关则上报安全主管审批，审批通过则可以上岗上车。否则，继续培训，一直到顺利通过为止。

三、取得的成效

“杜绝违章百日安动活动”开展以来，通过全队的共同努力，取得了初步成效：

1、在这100天内，每周的安全例会取得了明显成绩，违章驾驶员每月都有不同程度的减少。

2、14名新驾驶员通过安全组的培训，都顺利通过了安全组及其区队的考核，由安全主管领导审批，现已全部上岗。

3、在这次活动中，大队狠抓安全生产工作，实施“谁检查，谁签字；谁签字，谁负责”的管理办法，有效地提高了设备的完好率，使得设备的完好率高达96%。

4、员工的安全意识明显得到了提高，安全知识也得到了扩充。在这次活动中，员工的日常操作基本规范，受到奖励的员工高达63人，占总人数的62%。

5、制定了《驾驶员上车流程》，规范了驾驶员上车的具体步骤。

6、对所有泵油车辆外貌清理、清洁，并对车辆局部喷漆。

7、安全事故得到有效控制。从5月20日到8月30日，大队做到了0工伤，0轻伤，0重大责任事故，0安全事故。

四、存在的问题

1、个别员工的安全意识薄弱，在思想上对于安全没有足够的重视。

2、个别驾驶员文化程度较低，驾驶技能不够过硬。

3、部分井场没有做到清洁、干净、卫生、文明；在检查中发现仍然有盘根漏，井场杂草、油污、不平整。

4、安全检查形式单一，检查力度不够。