

新年晚会演讲稿语 新年晚会演讲稿(精选5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

新年晚会演讲稿语篇一

尊敬的各位老师、亲爱的各位同学：

大家晚上好：

今天晚上我们大家欢聚一堂，各展其才让今晚充满了诗情画意。我今天带给大家的是一段关于我们自己的演讲。

一班、二班的同学不知是否还记得学校曾组织我们看的一次《让生命充满爱》的讲座。不知各位同学看过后有什么看法、受到了什么启发。我看了之后是感触颇深啊！其中一部分来自讲座另一大半是来自在座各位同学的行为。那次在看的时候，我看了一下周围，我看见有的同学正埋着头，然而有的同学却恰恰相反他正在哈哈大笑。我当时就感到非常的惊讶与震惊，他们居然在笑。

呵呵，我想问一问在座的各位同学真的好笑吗？你真的觉得好笑吗？你有资格笑吗？你们在笑的时候，有没有想过一下现实中的自己是怎样对待自己父母的；而你的父母又是怎样对待你的。记得哪次讲座中讲过这样一个故事：一个小女孩与父母吵架、离家出走了，半夜里他又冷又饿，但她还是不愿意回家。一位好心人给了她一碗面条，她竟向好心人跪下

说：你是我的恩人啊！你比我的妈妈好啊！好心人听后、却指责小女孩说：“孩子啊！就冲你这句话，我这碗面条就不该给你吃啊！我只不过给了你一碗面条你就这样感谢我，你是否想过你的父母给了你多少啊！孩子最终醒悟了，可是我亲爱的同学们，你们是否醒悟了呢？同学们你们该醒悟了，你们已不是小孩子了我的同学们。我曾经亲眼看见过这样一个故事：

我同村的一个小孩向他奶奶要钱，他奶奶只问了一句话：“孩子，你要钱干什么啊！”那小孩就火了，拿起砖头威胁地说：“老家伙快快把钱拿来，不然我砸死你。”奶奶颤颤的从兜里拿出钱给了孩子，而孩子却拿了钱头也不回地走了。只留下奶奶一个人独自在那里抽泣。或许我们同学中间没有这样的小孩。

但是我们同学中间一定有许多同学经常顶撞父母、违背父母的意思。甚至有的同学帮父母做一点小事，就向父母要劳务费。并且还总觉得天经地义。不知各位同学在接过父母给你钱的时候，你的手是否在打颤呢？我相信打颤的机率为百分之零点一。可是我亲爱的同学们又是否看到过这样的一幕呢：

一个孩子第一次把自己的第一笔工资给自己母亲的场景呢？那时母亲不仅手是打颤的就连脸上都有晶莹的泪花。你又是是否知道母亲为何打颤为何流泪呢？那是她高兴、她激动啊她高兴她的孩子终于长大了，她激动她的孩子终于长大了。

我亲爱的同学们醒醒吧！不要再沉睡在你自己编织的梦中了。早点醒来吧！今天是个开心的日子，我原不应说这些，但我还是忍不住说了出来，希望你们记住在开心的同时，不要忘了在地里弯腰耕作的父母啊！有道是滴水之恩当以涌泉相报，你的父母为你付出了这么多，你该怎样的回报你的父母呢？其实父母对我们的要求并不高，也很简朴、只不过你我不能领会罢了。《常回家看看》这首歌谁都会唱、但是谁又真正做到了呢？至于《孟母三迁》、《孔融让梨》、《香九龄能

温席》等典故的寓意不用我说大家也明白，但大家就是不能做到。

好，我今天的演讲到此结束了，最后祝各位：元旦快乐，心想事成，万事如意！

新年晚会演讲稿语篇二

尊敬的各位来宾、各位同事、女仕们、先生们：

晚上好！

今天我们齐聚一堂，大碗喝酒，大碗吃肉，载歌载舞，共同庆祝xx年我们取得辉煌业绩！

20xx年在恒大集团支持下，各位同事的共同努力，共生产了近5万套木门，产值6000多万，实现销售5000万元的业绩。到目前已达 到月均6000套的，日均产量280套，人均日产1套木门，达到行业较为领先的水平。在建厂1年多就达到这个水平是非常不易的，这是全体员工共同努力的结果！在此我向我们的全体恒和员工说一声“恒和的同事们，我们是最棒的！”

由于公司生产条件不是太好，设备也不是很先进，体力劳动强度大，生产任务一直比较重，大部分车间员工几乎每天要工作6天，每天工作10个小时以上。油漆车间由于地方狭小，产能不高，有的班组甚至周日也要上班，一个月甚至没有一天休息。夏日，车间 闷热难耐，汗水一天到晚不干，冬天在厂房通道上班，寒风刺骨，但是没有人叫苦，没有人说累！这种勤奋无私、忘我、奉献的精神铸就了恒和xx年优秀业绩！我真挚对各位同志们问一声：“你们辛苦啦！”

恒和木业今年的产品已安装在全国各地千家万户，广东五大楼盘，武汉、昆明、洛阳、沈阳、太原都先后使用公司产品，

收到客户 欢迎。实现了恒和木业“打造精品”的承诺，无论何种条件，何种气候，恒和木门都可适应。今年技术部为提高品质，进行了30项 技术改进：如边梃木线工艺、封边条贴皮、门芯油漆工艺等不仅提高了木门品相，而且大大节约了成本，我司门套防水工艺，还成为恒大集团所有木门的标准。我司的移门线条覆皮技术解决了很多木门厂码头开裂的问题。特别是今年公司解决木门门芯板边缘木 眼问题，彻底改变原公司工艺，给相关班组增加了很多麻烦。但是各车间、班组、员工非常配合，积极找方法，攻克了这项很多木 门厂解决不好的问题！

20xx年我们建立了完整的质量完整体系，并每周进行汇总检讨，木工车间合格率在95%以上，油漆车间达到90%以上，这是一个非常了不起的成绩。特别是天气反复无常的情况下，没有出现批量质量事故，停工停料，全年生产顺利进行。油漆车间的各位同事付出了极大的努力！品管部的各位同事也是功不可没！

为提高客户满意度，我们开展了对客户全方位的服务，不仅下单前协助检查确认尺寸，下单后每周确认进度，安装后，我司还总体 进行一次收楼前的维护工作。12月在零下20度情况下，我们的售后服务人员还在沈阳进行服务，但是“质量感动客户”的理念以实际行动进行了验证！得到了客户的认可。在这里特别要表扬销售部门、售后服务的人员做出的努力！

由于房地产企业付款周期相对较长，给公司经营造成了较大的压力，但是采购部门尽力同各位供应商沟通，保证了材料及时到位、 生产顺利进行！因此我们今年庆功会上特别邀请了给予我们支持很大的供应商，对您们xx年的理解、支持表示衷心的感谢！

公司像一个链条，必须要每一个环节都要非常优秀才是完整的，而任何一个环节出现问题都会掉链子，因此xx年恒和木

业的任何 一个部门都是合格的、优秀的。

恒和木业是一家有分享精神的公司，记得在xx年开工会上，我承诺大家，每个员工今年至少要存2万元，才有脸回家见家人。今年经过共同努力，公司想方设法提高员工待遇。本人车间均工资在2500以上，油漆车间人均工资在3500元以上，达到行业中较高水平。公司要发展，员工也要过上幸福生活，才能和谐。我们将始终秉承“客户第一，员工第二，股东第三”的理念，真正实现许家印主席“打造中国最受人尊敬的企业！”的目标！

20xx年我们将努力改进技术，降低成本，提高效率，确保经营目标达成。公司同时将在xx年逐步改善工作环境，提高员工待遇。（好男人xx年至少存3万回家见老婆！）我们要保证在员工待遇提高的前提下，员工能有更多时间享受生活，公司还将改善宿舍、食堂、增加娱乐设施等。个别情况除外，保证每位员工每周至少休息一天。在提高计件标准情况下，完善计件标准，使其更为公平，更为合理！同时大幅度提高间接人员、管理人员待遇。让每位恒和员工过上体面的生活是我的承诺、也是目标！

我们都是平凡人，但我们将打造一家不平凡的企业，干出不平凡的业绩。只有打造不平凡的团队，才能实现的目标！

我和恒和管理团队成员，有这样的信心和勇气，和大家一起创造奇迹！

最后祝名位来宾生意兴隆！家庭幸福！

祝各位同事身体健康！家庭和睦！

提前祝大家春节快乐、合家欢乐！

新年晚会演讲稿语篇三

各位来宾、各位恒美的同仁们：

大家晚上好！

即将告别精彩而又难忘的xx年，今天我们大家在这里欢聚一堂，以无比兴奋和喜悦的心情来迎接xx年的到来！在这里我首先代表恒美全体员工对莅临今晚会的各位来宾表示衷心的感谢和热烈的欢迎！祝大家在新的一年里身体健康，万事如意，多多发财！接下来我要感谢恒美的全体员工，正是在你们的不断努力下恒美才有了今天的发展！在这里请允许我代表我个人和小曼向大家说声：谢谢！谢谢你们！你们是我见过最棒的、也是最优秀的团队！恒美有你们的加入将会变得更加出色！我站在这里也将为拥有你们这样一支优秀的团队而无比的骄傲和自豪！

今天对于恒美来讲是个难得的日子，因为一年当中只有这一天我们恒美员工才能全部在一起，我想在这里耽误大家几分钟的时间，回顾一下恒美的xx年并对进行一下展望！

xx年对于我们恒美来说注定是一个不平凡的一年，我这里可以用几个最来形容xx年是我们恒美困难最多、增长速度最慢，但同时又是进步最快、变化最大、公司最满意的一年！之所以说是困难最多我想大家都知道xx年物价的飞涨势必会影响到顾客在化妆品上的消费。同时商场超市在扩张、屈臣氏在扩张，网购在快速发展，药房也在尝试销售化妆品，同业竞争再加剧！在此种种不利的因素影响下我们恒美xx年的增长速度也是近几年中是最慢的！那么为什么说xx年是恒美进步最快、变化最大、公司最满意的一年呢？因为面对种种不利的因素我们恒美全体员工并没有怨天尤人、坐以待毙。而是不断地适应、不断的改变、不断地创新！五月份我们兑现了年初对大家的承诺，解决了全体员工养老保险的问题，这样

使员工减少了后顾之忧，团队更加稳定！六月份我们根据市场变化推出了我们恒美自己的顾问式销售模式——沙龙模式，通过市场验证，这种方式被消费者普遍认同，对销售起到了一定的带动作用！七月份我们组织了所有员工进行了祖国首都北京的双飞四日游，我们不仅游览了故宫、长城等名胜古迹，而且还在天安门广场参加了庄严的升国旗仪式！这样我们员工在工作之余，不仅放松了心情、陶冶了情操、同时公司在旅游方面的承诺也给予兑现！八月全新的沙龙销售模式开始发挥作用，销售下滑的趋势被遏制，销售又重新进入了增长的轨道！九月份我们敏锐的洞察了彩妆的巨大市场潜力，并创新了销售模式，彩妆的销量直线上升□xx年九月份以来彩妆的增长都超过了80%！现在彩妆销量已接近整体销售的40%，这样通过彩妆销量的拉升同时对整个门店的销售都起到了极大的带动作用！10月份我们改变了沿用多年的管理模式，增加了沟通环节！在恒美不仅形成了从上而下，从下而上的纵向沟通，还有员工与员工之间、组与组之间、店与店之间、区域与区域之间的横向沟通！通过沟通，员工和员工员工与公司之间的关系更加紧密，团队凝聚力进一步增强！11月我们在沟通的基础上提出了沙龙管理模式的概念，这种模式就是要为员工创造一个轻松和宽松的环境，有利于员工发挥自己的潜能，通过调整10月份——年底我们正式员工的流失率仅为1%！12月我们恒美全体员工再接再厉□xx年销售额同比xx年增长超过20%。虽然比起前三年年均80%的增长率，这个数字有些寒酸但在今年的形势下这个增长已经是很了不起了，公司对此感到非常满意！

xx年我们的重点就是要在共赢的企业理念下，做好销售和管理的工作！共赢也就是要做到兼顾顾客、员工和公司三方面的利益！首先是顾客的利益，在xx年我们将深化沙龙销售模式，以顾客的需求为出发点，真正做到顾客的美容顾问和形象顾问！这样需要我们全体员工对皮肤、产品、色彩化妆方面的知识要进一步加强，让我们能够成为真正的专家！为了配合这一目标的实现，公司将在xx年推出关于色彩化妆、以及

皮肤知识方面的竞赛，这样大家的学习更具有趣味性！关于价格方面我们将继续推行会员7.8折的政策，我们的目的是不但要顾客用到好的产品而且还要少花钱！同时我们也做好了充分的准备，也就是说xx年我们不排除再次向消费者优惠的可能，也就是再次降价！因为我们知道如果没有消费者恒美和所有员工都将失去存在的意义！第二是员工的利益，我想这也是大家非常关心的！首先是员工待遇和福利的问题，工资方面我们将在xx年的三月份增加大家的工龄工资也就是满半年加200，满一年加400，这个也是我们恒美第一次重大的事情有大家讨论出来的结果！旅游在xx年还要做，而且还是要大家自己做主，比如我们会列出几个景点海南张家界丽江香格里拉等让大家自己选！第三我们将在xx年每年拿出10万元，成立一个基金。这个基金将对大家的重大疾病或重大困难做出救助！这个基金的使用情况将定期向大家公布，做到透明化！在管理方面我们将在xx年给予门店和员工更大的权利，畅通各种沟通渠道，让我们员工真正成为恒美的主人！最后是公司的利益，公司最基本地条件是要盈利，公司如果不盈利就很难生存下去！有朋友问我：恒美给顾客那么低的折扣，给员工这么高的待遇赚钱吗？我想说的是我会看到更长远的利益，如果我们恒美只顾眼前也不会有今天的发展！我们经常听到这样的提问：什么人饭吃得多？答案是活的时间长的人。我们恒美呢就是要做这样的人！

xx年注定要充满机遇和挑战！俗话说：逆水行舟不进则退！我们选择小富即安还是勇往直前！我想我们大家都会有自己的答案！是的我们要勇往直前，任何艰难险阻，也挡不住我们恒美前进的脚步！在这里让我们共同期待更加精彩的xx年吧！谢谢大家！

新年晚会演讲稿语篇四

各位来宾、各位恒美的同仁们大家晚上好：

即将告别精彩而又难忘的xx年，今天我们大家在这里欢聚一堂，以无比兴奋和喜悦的心情来迎接xx年的到来！在这里我首先代表恒美全体员工对莅临今晚会的各位来宾表示衷心的感谢和热烈的欢迎！祝大家在新的一年里身体健康，万事如意，多多发财！接下来我要感谢恒美的全体员工，正是在你们的不断努力下恒美才有了今天的发展！在这里请允许我代表我个人和小曼向大家说声：谢谢！谢谢你们！你们是我见过最棒的、也是最优秀的团队！恒美有你们的加入将会变得更加出色！我站在这里也将为拥有你们这样一支优秀的团队而无比的骄傲和自豪！

今天对于恒美来讲是个难得的日子，因为一年当中只有这一天我们恒美员工才能全部在一起，我想在这里耽误大家几分钟的时间，回顾一下恒美的xx年并对xx年进行一下展望！

xx年对于我们恒美来说注定是一个不平凡的一年，我这里可以用几个最来形容xx年是我们恒美困难最多、增长速度最慢，但同时又是进步最快、变化最大、公司最满意的一年！之所以说是困难最多我想大家都知道xx年物价的飞涨势必会影响到顾客在化妆品上的消费。同时商场超市在扩张、屈臣氏在扩张，网购在快速发展，药房也在尝试销售化妆品，同业竞争再加剧！在此种种不利的因素影响下我们恒美xx年的增长速度也是近几年中是最慢的！那么为什么说xx年是恒美进步最快、变化最大、公司最满意的一年呢？因为面对种种不利的因素我们恒美全体员工并没有怨天尤人、坐以待毙。而是不断地适应、不断的改变、不断地创新！五月份我们兑现了年初对大家的承诺，解决了全体员工养老保险的问题，这样使员工减少了后顾之忧，团队更加稳定！六月份我们根据市场变化推出了我们恒美自己的顾问式销售模式——即沙龙模式，通过市场验证，这种方式被消费者普遍认同，对销售起到了一定的带动作用！七月份我们组织了所有员工进行了祖国首都北京的双飞四日游，我们不仅游览了故宫、长城等名胜古迹，而且还在天安门广场参加了庄严的升国旗仪式！这样我

们员工在工作之余，不仅放松了心情、陶冶了情操、同时公司在旅游方面的承诺也给予兑现！八月全新的沙龙销售模式开始发挥作用，销售下滑的趋势被遏制，销售又重新进入了增长的轨道！九月份我们敏锐的洞察了彩妆的巨大市场潜力，并创新了销售模式，彩妆的销量直线上升□xx年九月份以来彩妆的增长都超过了80%！现在彩妆销量已接近整体销售的40%，这样通过彩妆销量的拉升同时对整个门店的销售都起到了极大的带动作用！10月份我们改变了沿用多年的管理模式，增加了沟通环节！在恒美不仅形成了从上而下，从下而上的纵向沟通，还有员工与员工之间、组与组之间、店与店之间、区域与区域之间的横向沟通！通过沟通，员工和员工员工与公司之间的关系更加紧密，团队凝聚力进一步增强！11月我们在沟通的基础上提出了沙龙管理模式的概念，这种模式就是要为员工创造一个轻松和宽松的环境，有利于员工发挥自己的潜能，通过调整10月份——年底我们正式员工的流失率仅为1%！12月我们恒美全体员工再接再厉□xx年销售额同比xx年增长超过20%。虽然比起前三年年均80%的增长率，这个数字有些寒酸但在今年的形势下这个增长已经是很了不起了，公司对此感到非常满意！

xx年我们的重点就是要在共赢的企业理念下，做好销售和管理工作！共赢也就是要做到兼顾顾客、员工和公司三方面的利益！首先是顾客的利益，在xx年我们将深化沙龙销售模式，以顾客的需求为出发点，真正做到顾客的美容顾问和形象顾问！这样需要我们全体员工对皮肤、产品、色彩化妆方面的知识要进一步加强，让我们能够成为真正的专家！为了配合这一目标的实现，公司将在xx年推出关于色彩化妆、以及皮肤知识方面的竞赛，这样大家的学习更具有趣味性！关于价格方面我们将继续推行会员7.8折的政策，我们的目的是不但要顾客用到好的产品而且还要少花钱！同时我们也做好了充分的准备，也就是说xx年我们不排除再次向消费者优惠的可能，也就是再次降价！因为我们知道如果没有消费者恒美和所有员工都将失去存在的意义！第二是员工的利益，

我想这也是大家非常关心的！首先是员工待遇和福利的问题，工资方面我们将在xx年的三月份增加大家的工龄工资也就是满半年加200，满一年加400，这个也是我们恒美第一次重大的事情有大家讨论出来的结果！旅游在xx年还要做，而且还是要大家自己做主，比如我们会列出几个景点海南张家界丽江 香格里拉等让大家自己选！第三我们将在xx年每年拿出10万元，成立一个 基金。这个基金将对大家的重大疾病或重大困难做出救助！这个基金的使用情况将定期向大家公布，做到透明化！在管理方面我们 将在xx年给予门店和员工更大的权利，畅通各种沟通渠道，让我们员工真正成为恒美的主人！最后是公司的利益，公司最基本地 条件是要盈利，公司如果不盈利就很难生存下去！有朋友问我：恒美给顾客那么低的折扣，给员工这么高的待遇赚钱吗？我想说的 是我会看到更长远的利益，如果我们恒美只顾眼前也不会有今天的发展！我们经常听到这样的提问：什么人饭吃得多？答案是活的时间长的人。我们恒美呢就是要做这样的人！

xx年注定要充满机遇和挑战！俗话说：逆水行舟不进则退！我们选择小富即安还是勇往直前！我想我们大家都会有自己的答案！是的我们要勇往直前，任何艰难险阻，也挡不住我们恒美前进的脚步！在这里让我们共同期待更加精彩的xx年吧！谢谢大家！

新年晚会演讲稿语篇五

各位来宾、各位恒美的同仁们：

大家晚上好！

即将告别精彩而又难忘的xx年，今天我们大家在这里欢聚一堂，以无比兴奋和喜悦的心情来迎接xx年的到来！在这里我首先代表恒美全体员工对莅临今天晚会的各位来宾表示衷心的感谢和热烈的欢迎！祝大家在新的一年里身体健康，万事

如意，多多发财！接下来我要感谢恒美的全体员工，正是在你们的不断努力下恒美才有了今天的发展！在这里请允许我代表我个人和小曼向大家说声：谢谢！谢谢你们！你们是我见过最棒的、也是最优秀的团队！恒美有你们的加入将会变得更加出色！我站在这里也将为拥有你们这样一支优秀的团队而无比的骄傲和自豪！

今天对于恒美来讲是个难得的日子，因为一年当中只有这一天我们恒美员工才能全部在一起，我想在这里耽误大家几分钟的时间，回顾一下恒美的xx并对xx进行一次展望！

xx年对于我们恒美来说注定是一个不平凡的一年，我这里可以用几个最来形容xx年是我们恒美困难最多、增长速度最慢，但同时又是进步最快、变化最大、公司最满意的一年！之所以说是困难最多我想大家都知道xx年物价的飞涨势必会影响到顾客在化妆品上的消费。同时商场超市在扩张、屈臣氏在扩张，网购在快速发展，药房也在尝试销售化妆品，同业竞争再加剧！在此种种不利的因素影响下我们恒美xx年的增长速度也是近几年中是最慢的！那么为什么说xx年是恒美进步最快、变化最大、公司最满意的一年呢？因为面对种种不利的因素我们恒美全体员工并没有怨天尤人、坐以待毙。而是不断地适应、不断的改变、不断地创新！五月份我们兑现了年初对大家的承诺，解决了全体员工养老保险的问题，这样使员工减少了后顾之忧，团队更加稳定！六月份我们根据市场变化推出了我们恒美自己的顾问式销售模式——即沙龙模式，通过市场验证，这种方式被消费者普遍认同，对销售起到了一定的带动作用！七月份我们组织了所有员工进行了祖国首都北京的双飞四日游，我们不仅游览了故宫、长城等名胜古迹，而且还在天安门广场参加了庄严的升国旗仪式！这样我们员工在工作之余，不仅放松了心情、陶冶了情操、同时公司在旅游方面的承诺也给予兑现！八月全新的沙龙销售模式开始发挥作用，销售下滑的趋势被遏制，销售又重新进入了增长的轨道！九月份我们敏锐的洞察了彩妆的巨大市场潜力，

并创新了销售模式，彩妆的销量直线上升□ xx年九月份以来彩妆的增长都超过了80%！现在彩妆 销量已接近整体销售的40%，这样通过彩妆销量的拉升同时对整个门店的销售都起到了极大的带动作用！10月份我们改变了沿用多年的管理模式，增加了沟通环节！在恒美不仅形成了从上而下，从下而上的纵向沟通，还有员工与员工之间、组与组之间、店与店之间、区域与区域之间的横向沟通！通过沟通，员工和员工员工与公司之间的关系更加紧密，团队凝聚力进一步增强！11月我们在 沟通的基础上提出了沙龙管理模式的概念，这种模式就是要为员工创造一个轻松和宽松的环境，有利于员工发挥自己的潜能，通过 调整10月份——年底我们正式员工的流失率仅为1%！12月我们恒美全体员工再接再厉□xx年销售额同比xx年增长超过20%。虽然比 起前三年年均80%的增长率，这个数字有些寒酸但在今年的形势下这个增长已经是很了不起了，公司对此感到非常满意！

xx年我们的重点就是要在共赢的企业理念下，做好销售和管理工作！共赢也就是要做到兼顾顾客、员工和公司三方面的利益！首先是顾客的利益，在xx年我们将深化沙龙销售模式，以顾客的的需求为出发点，真正做到顾客的美容顾问和形象顾问！这样 需要我们全体员工对皮肤、产品、色彩化妆方面的知识要进一步加强，让我们能够成为真正的专家！为了配合这一目标的实现，公 司将在xx年推出关于色彩 化妆、以及皮肤知识方面的竞赛，这样大家的学习更具有趣味性！关于价格方面我们将继续推行会员 7.8折的政策，我们的目的是不但要顾客用到好的产品而且还要少花钱！同时我们也做好了充分的准备，也就是说xx年我们不排除再次向消费者优惠的可能，也就是再次降价！因为我们知道如果没有消费者恒美和所有员工都将失去存在的意义！第二是员工的 利益，我想这也是大家非常关心的！首先是员工待遇和福利的问题，工资方面我们将在xx年的三月份增加大家的工龄工资也就是满半年加200，满一年加400，这个也是我们恒美第一次重大的事情有大家讨论出来的结果！旅游在xx年还要做，而且还

是要大家自己做主，比如我们会列出几个景点海南张家界丽江 香格里拉等让大家自己选！第三我们将在xx年每年拿出10万元，成立一个基金。这个基金将对大家的重大疾病或重大困难做出救助！这个基金的使用情况将定期向大家公布，做到透明化！在管理方面我们 将在xx年给予门店和员工更大的权利，畅通各种沟通渠道，让我们员工真正成为恒美的主人！最后是公司的利益，公司最基本地 条件是要盈利，公司如果不盈利就很难生存下去！有朋友问我：恒美给顾客那么低的折扣，给员工这么高的待遇赚钱吗？我想说的’是我会看到更长远的利益，如果我们恒美只顾眼前也不会有今天的发展！我们经常听到这样的提问：什么人饭吃得多？答案是活的时间长的人。我们恒美呢就是要做这样的人！

20xx年注定要充满机遇和挑战！俗话说：逆水行舟不进则退！我们选择小富即安还是勇往直前！我想我们大家都会有自己的答案！是的我们要勇往直前，任何艰难险阻，也挡不住我们恒美前进的脚步！在这里让我们共同期待更加精彩的xx年吧！谢谢大家！