

开业致辞必备的句子 服装定制公司开业 致辞必备(通用8篇)

经典作品是人类智慧的结晶，它们给我们带来了无尽的思考和启示。深入研究经典作品的时代背景和作者的思想，能够为总结增加深度和韵味。经典演讲致辞告诉人们坚持理想和价值观的重要性，激发他们前进的动力。

开业致辞必备的句子篇一

尊敬的各位来宾：

大家好！

我谨代表--物流和我本人，向今天到场的领导、来宾和所有的朋友们表示衷心的感谢和热烈的欢迎！

作为--物流的总经理，我很高兴的看到新址能够顺利建成并且隆重开业！在此，我特别要感谢--物流的全体员工，是你们的坚定信念和艰辛努力才有了今天的位置。

我真诚的希望，在新的纪元里，社会各界的朋友们，特别是广利园区的各位领导以及今天到场的各位嘉宾，能一如既往的关心和支持--物流，扶持和帮助--物流不断发展和成长。同时，也诚挚的渴望，各位业界同仁能够和--物流互相交流、提携发展，联手共创广利园区辉煌的未来！

谢谢大家！

开业致辞必备的句子篇二

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！首先我谨代表xxx公司对光临今天开工仪式的各位领导、各位来宾表示诚挚的问候和热烈的欢迎，对xx县国土资源局的信任表示衷心的感谢，同时对本工程的顺利开工表示热烈祝贺。

今天我很荣幸作为xxx工程建设的施工单位来参加开工典礼仪式。并代表xxxx建筑工程有限公司向各位领导、各位来宾及业主郑重承诺：我公司将严格遵守国家工程建设规范、技术规范及相关规定，严格按照招标文件的要求以及我公司雄厚的技术力量，完备的管理制度，正常的施工管理运作程序，投入本工程的材料将使用一流的材质、加上一流的技术和不懈的努力，我们有坚定的决心来承担，有充分信心来出色地完成本项目的施工任务，承担此项工程的施工队伍是一支具有多年施工经验，取得过良好业绩，善于打硬仗，承建过许多工程，具有良好口碑的队伍。我公司秉承建一个项目、交一方朋友、赢得一片市场的经营理念。以诚信服务、品牌经营、工程一流、业主满意为宗旨。此次承建xx省交通高级技工学校扩建汽车驾驶培训考试基地工程，我们将做到确保工程质量一次验收合格，确保工程如期顺利竣工。

一个崭新的现代化汽车驾驶培训考试基地呈现在大家的眼前，我们会将一个高品位、高质量、各方都满意的工程圆满的交付业主使用。

最后我谨代表xxx公司诚挚的欢迎社会各届对我们的工作进行监督和指导。谢谢大家！

开业致辞必备的句子篇三

各位领导，各们来宾，各界朋友：

这天是某公司一个值得纪念的喜庆日子，我们在那里庆祝某隆重开业，值此开业庆典之际，请允许我代表___的开业表示

热烈的祝贺;对远道而来专程参加我们庆典活动的各位领导，各位来宾，各界朋友表示热烈欢迎。

这是一个朝气蓬勃，充满活力，富有想象力和创造力的企业，历经数年的商海遨游，培养了我们诚信，稳健的为人之道，坚韧求实的办事作风;20__年__以__为市场主要发展发祥，我们相信在上级主管部门的领导，在社会各界朋友的帮忙，经过自身努力拼搏，__须会逐渐成长壮大，谨此，我向所有以前关心支持过我们的各界朋友表示衷心的感谢。

一艘刚刚起航的航船，让我们一齐向往建设更完美的明天;最后祝_开业大吉，祝开业庆典圆满成功。

开业致辞必备的句子篇四

各位同志们、朋友们：

晚上好！

今天，我们大家欢聚一堂，隆重庆祝^v^成立66周年。在此，我代表，向辛勤工作在各条战线的全区各族人民致以节日的祝贺!向为繁荣和进步作出杰出贡献的离退休老干部、老同志致以亲切的问候!向外国专家和留学生代表，向所有关心、支持建设和发展事业的国际友人，表示衷心的感谢!

今天是新中国成立66周年华诞。66年来，在中国^v^领导，全体中华儿女团结一心、艰苦奋斗，在一穷二白的废墟上建设了一个人民生活总体达到小康水平、各项事业蓬勃发展的新中国。特别是改革开放以来，在^v^理论和“三个代表”重要思想的指引下，开辟了一条中国特色社会主义道路，综合国力显著增强，国际地位日益提高。我们伟大的祖国欣欣向荣，蒸蒸日上，巍然屹立在世界东方。

伴随着共和国前进的步伐，在中国^v^的领导，彻底摆脱了

帝国主义侵略和封建农奴制的羁绊，开辟了从黑暗走向光明、从落后走向进步、从贫穷走向富裕、从专制走向民主、从封闭走向开放的新时代。现在的，经济发展，社会进步，局势稳定，民族团结，边防巩固，人民安居乐业。这些成就的取得，是^v^英明领导的结果，是中央关心、全国支援的结果，发展印证了一个伟大真理：只有在中国^v^的领导下，只有在祖国大家庭的怀抱中，只有坚定不移地走建设中国特色社会主义道路，才有繁荣进步的今天和更加美好的明天！

回顾共和国走过的光辉历程，我们感到无比的骄傲和自豪，展望未来，我们充满必胜信心。我们坚信，在^v^理论和“三个代表”重要思想的指引，在以为的^v^坚强领导，我们就一定能够战胜各种困难，实现跨越式发展和全面建设小康社会的宏伟目标，为中华民族的伟大复兴作出应有的贡献！

现在，我提议：为^v^66周年华诞，为祖国的繁荣富强和各族人民的幸福，为在座的各位来宾和同志们的健康，干杯！

我的讲话完毕，谢谢大家。

开业致辞必备的句子篇五

尊敬的各位领导，各位来宾，女士们，先生们：

大家下午好！

今天，我们在这里隆重举行珠宝旗舰店开业典礼，我代表珠宝首饰有限公司总经理向各位的到来致以最真挚的谢意！

珠宝以卓越品质，德达天下的经营理念，以卓越的创新力，精湛的工艺，齐全的品种，新颖的款式，独特的风格迅速占领市场；品牌极高的信誉度、美誉度和亲和力为及其广大投资者带来了巨大的客源和无限商机。

开业致辞必备的句子篇六

活动主题：

“燃烧的烈火 激扬的青春” — 《感悟生活》主题篝火晚会

活动目的：

举办此次活动为丰富同学们的大学生活，增进同学们的友谊以及互帮互助的团队精神，给彼此创造一个放松娱乐、互助、互相了解的机会，增进彼此的了解，营造和谐的氛围。

活动安排：

为了能为大家提供一个特别的狂欢之夜，我们将尽其所能，给大家留下一个最美好的回忆。我们将为您提供电源、音响、话筒、点歌机、投影仪、篝火场地，篝火器材（木材，柴油），烧烤材料。我们将在活动开始前布置好现场。我们也可以提供酒水、饮料，车接车送，但是另外收费。

注：我们将为您提供60余种烧烤材料，参与方可以自由搭配，具体列有详单。

为保证活动质量，参与者尽兴尽致，参与方组织者前一天确保确定好参加人数，准备好节目流程。

活动步骤策划：

18:00 到达篝火晚会现场

18:30 篝火晚会正式开始

18:40 点火仪式

18:40~20:40 尽情唱歌，表演，穿插互动游戏，吃烧烤

21:00 准备集合安全返校

收费标准：

低于1000元，另收场地费及篝火费用300元；

1000~1500元，另收场地费及篝火费用200元；

消费高于1500元，场地费及篝火费用全免。

温馨提示：

请各位同学保持场地环境卫生，保护我们得天独厚的海洋卫生环境，最好不要携带瓜子等不易打扫的食品。

开业致辞必备的句子篇七

服装销售技巧案例销售情景1

导购主动建议顾客试穿，可顾客就是不肯采纳导购的建议

1. 喜欢的话，可以试穿。

2. 这是我们的新款，欢迎试穿。

3. 这件也不错，试一下吧。在八年的服饰终端培训生涯中，我进行过大量的男装订货会培训或全国店长培训，比如柒牌男装、劲霸男装、虎都男装、与狼共舞、太子龙、洛赛克斯、莱克斯顿及卡尔丹顿等。在培训前的门店走访及后期的实地辅导中，发现许多服装门店终端对如何引导顾客试穿倍感困惑，因为试穿特别麻烦，而男人又最怕麻烦。服装销售技巧案例，你是否也有类似困惑呢？如果有，那你像上面那样请求

顾客试穿过衣服吗?如果答案是肯定的，那我不得不告诉你，你可能在给自己制造麻烦!

“这是我们的新款，欢迎试穿”这句话几乎成了中国服饰终端销售中老生常谈的经典用语。有的导购只要看到顾客一进店或开始触摸衣服就这么大声招呼，让顾客听得耳朵都起老茧，但其实说的都是废话，因为顾客买衣服通常都要经过试穿环节。

“这件也不错，试一下吧”，则让顾客感觉导购缺乏专业知识，所以只要顾客看哪件衣服就说那件不错，导致顾客不信任导购的推荐，可以说是导购自己的表现让顾客不把我们的建议当回事。

顾客什么时候才会考虑把衣服买回去?对，一定是通过试穿并感觉良好后才会做出购买决定，服装销售技巧案例，顾客不试穿就把衣服买回去的可能性微乎其微，所以提高顾客试衣率就是提高销售业绩。但事实上我们导购在请求顾客试穿时经常得到消极的回应，究其原因可能有以下几种：顾客害怕试穿后不好意思不买，不知道价格而不敢试穿，嫌麻烦不想试穿或者自己都不知道该试哪一款衣服等。

所以在邀请顾客试穿时一定要针对顾客的顾虑并尽量消除顾客的担心。就本案而言，导购要求顾客试穿的时候，要注意：

1. 要把握机会，不可过早提出试穿建议，除非你真的觉得衣服很适合顾客。
2. 试穿建议的提出一定要真诚，因为第一次邀请试穿的成功率是最高的，所以绝对不要滥用第一次。
3. 建议试穿一定要有信心，服装销售技巧案例，这种信心可以通过语言与肢体的力量表现出来，而且一定要不断给顾客传递“买衣服一定要试穿才可以看出上身效果”的信息。

4. 建议试穿时不要轻易放弃，如果对方拒绝，应事先想好再度要求对方试穿的理由，并让顾客感觉合情合理，但建议试穿不要超过三次，否则就会让顾客有反感情绪。5. 在顾客面前树立自己专业的顾问形象并获取顾客信任，对于导购推荐具有积极的推动作用。

导购：小姐，您眼光真好！这件衣服是我们刚上市的新款，也是这个礼拜卖得最火的一款。服装销售技巧案例，以您的身材，我相信您穿上后效果一定超级棒！这边有试衣间，您可以试一下，看看上身效果，小姐，这边请,,,（不等回答，提着衣服主动引导试衣）

导购：（如顾客还是犹豫不决）小姐，其实衣服每个人穿的效果都不一样，就算我说得再好，如果您不穿在身上也看不出效果。小姐，您买不买真的没关系，先试一下嘛，来，我先帮您把衣服的扣子解开。（再次拿起衣服主动引导试衣）

导购：小姐，您真有眼光。您看的这款衣服是我们刚上的新货，非常受白领女性欢迎。服装销售技巧案例，以您这样的模特身材，我认为您穿这件衣服效果一定不错。光我说好看还不行，到底上身效果怎么样您试一下就知道了，这边有试衣间，来，小姐这边请,,,（提着衣服引导顾客去试衣间）

导购：（如顾客还不愿试穿）小姐，您最好还是试一下，因为每款衣服的版型不一样，有的偏大有的偏小，您不试怎么知道衣服是否合身呢，您说是吧？您先试一下吧，如果觉得不好不买也不遗憾，如果觉得好买起来也就更放心了，您说是不是？（只要顾客默认，就立即提着衣服引导顾客试衣）

导购：（如顾客依然还不试穿）小姐，我发现您似乎不大愿意试。其实，您今天买不买这件衣服真没关系，不过我确实想为您服好务。请问是不是我刚才的介绍有什么问题，还是这款衣服哪方面您不喜欢？您可以告诉我吗，谢谢您！（降低身段获得顾客认同，如果顾客说不喜欢，则转入询问推荐阶段）

要提升服饰门店业绩，先想办法赶顾客进试衣间

服装销售技巧案例销售情景2

你们品牌经常打广告，费用还不是羊毛出在羊身上呀

1. 你要买名牌，那是要多花点钱嘛。
2. 你这点钱算什么呀。
3. 这个我就知道了。

我为鸿星尔克做全国巡回培训时，有位山东的学员就提到这个问题，后来在其他品牌培训时也陆续有几个学员问到过。通过我对终端的实地调研，发现上述几种回答比较典型。

服装销售技巧案例，“你要买名牌，那是要多花点钱嘛”及“你这点钱算什么呀”让顾客感觉自己的提问很幼稚，可能激怒顾客，而且也没有正面解决顾客的顾虑。

“这个我就知道了”则属于不负责任的解释，不利于引导顾客购买。

服饰门店什么事情都可能发生，关键是我们面对时要做到张弛有度、坦然处之。而要做到这一点就要求导购明白自己的角色定位，清楚自己到底是做什么的。

确实，名牌需要适当的广告包装，难免会增加商品的零售成本。顾客一方面希望买到名牌，另一方面又担心广告费会摊到自己的头上。服装销售技巧案例，顾客有这种心理其实很正常，当顾客问到该问题时，导购可以从广告费用分摊比例来解释，让顾客明白广告费其实只占非常小的一部分，或者通过明星代言来侧面证明产品品质，进而引导顾客购买。

导购：张先生，您这个问题提得非常好，确实为了快速提升

品牌知名度，我们也做了一些广告，但由于我们品牌具有较高的知名度和较大的影响力，许多媒体对我们品牌的宣传都是最低价格甚至免费，加之我们公司走的是规模化路线，那点广告费分摊到每件衣服上可能就是那么一两块钱而已。所以，您大可不必过于担心这个问题。

如果顾客不是很配合，那是因为我们没有引导好顾客 服装销售技巧案例销售情景3

顾客担心特价品有质量问题，任凭怎么解释都以为导购在骗他 1. 您放心吧，质量都是一样的。2. 都是同一批货，不会有问题的。3. 都是一样的衣服，怎么会呢？4. 都是同一个品牌，没有问题。

邀请我为其做全国订货会培训，服装销售技巧案例，在与学员的沟通交流中，有位店长问到上述问题。我们都知道服装企业，尤其是女装企业在库存处理上很多时候依赖季末清仓等特价活动，而做活动就必然导致一系列消极问题的发生，本案例即是如此。

中国的服饰终端销售人员要做好服装销售，永远要记住“认真做对事，用心做好事”这句话。通过八年的服饰终端调研和实地教练，我深刻地感觉到：部分终端店员很多时候给顾客的解释感觉是在尽义务。语言平淡，空洞无力，缺乏真诚和热情，这样的语言自然就缺少说服力。

其实就本案而言，顾客表面上是怀疑衣服的质量问题，可实质上是对导购不信任。所以处理好这个问题的关键是要取得顾客信任，让顾客相信你说的话。很显然，用上述简单空洞的直白性语言向顾客解释，难以取得顾客真正的信任，自然效果也就大打折扣了。

这个世界上人是最复杂的，顾客是人，心理自然不好把握。服装销售技巧案例，衣服贵了，他跟你讲价，并且讲价过程

越痛苦他越有成就感。如果你轻易就主动给他打折，他却可能怀疑起你来。所以，给顾客让步尽量不要太多太主动，而应该学习恋爱中那些聪明女人的做法——慢慢给，一次给一点。

当顾客不信任我们的时候，我们无需简单地表白和空洞地解释，此时，最需要做的是恢复顾客对我们的信任。就本案而言，导购可以坦诚地告诉顾客衣服特价的真正原因，以事实说服顾客，同时以特价商品实惠、划算作为卖点引导顾客立即购买。

服饰门店销售人员要谨记：当我们行为坦诚、语言真诚，并且表现得敢于负责的时候，往往容易取得顾客的信任！导购：小姐，您有这种想法可以理解。不过我可以负责任地告诉您，虽然我们这些衣服做特价，但都是同一个品牌，质量也完全一样，并且价格比以前还要优惠得多，所以现在购买真的很划算！（认同顾客并强调特价品优点）导购：小姐，您这个问题问得非常好，其实，这些衣服先前都是正价商品，只是因为这个款已经断码，所以才拿来做特价，但质量完全相同，这一点您可以放心。（先认同顾客，然后给顾客合理的解释）

导购：小姐，您这个问题问得非常好，我们以前有些老顾客一开始也有过这种顾虑。服装销售技巧案例，不过这一点我可以负责任地告诉您，不管是正价款还是促销款，其实都是同一个品牌，质量也完全一样。就拿您现在看到的这一款来说吧，质量和质保其实都一样，但价格却要低得多，所以现在买这些衣服真的非常划算。您完全可以放心地选购！

你们卖衣服时都说得好，哪个卖瓜的不说自己的瓜甜呢

1. 如果您这样说，我就没办法了。
2. 算了吧，反正我说了您又不信。

3. ,,,(沉默不语，继续做自己的事情)

“如果您这样说，我就没办法了”，这种语言表面上好像很无奈，其实却很强势，会让顾客

感觉自己没面子，潜在的意思是说顾客不讲道理，我对你都无话可说了，简直不想理你。

“算了吧，反正我说了您又不信”的意思是，你反正也不会相信我说的，所以我懒得理你。

沉默不语地继续做自己的事情则传递给顾客这样的信息：导购自己觉得理亏，所以默认了他的说法。

中国现在的市场环境还欠缺足够的商业诚信，无论是服装企业、代理商、加盟商还是终端导购都是如此。有些导购为了完成眼前的短期目标，不择手段地将一些本不适合顾客的衣服推销给顾客，事后对顾客的投诉又采取置之不理的态度，导致许多顾客对导购的推荐产生不信任感。

在这种状况下，导购首先要做的就是恢复顾客对我们的信任感，如果顾客没有信任感，导购说得再真诚都会被顾客怀疑。其次，导购可以认同顾客的感受，对同行这种不负责任的行为进行谴责，并表明本店铺的立场和态度，以真诚的语言、客观的事实去说服顾客，从而恢复顾客对我们的信任。

导购：小姐，您说的这种情况确实也存在，有的店为了卖衣服把自己的东西吹得天花乱坠，对于这种不负责任的行为，我们也十分痛恨，所以您有这种顾虑我完全可以理解。不过请您放心，我们店在这个地方经营三年多了，拥有很好的口碑，我们绝对不会拿自己的招牌去冒险。服装销售技巧案例，我相信，我们一定会通过过硬的质量和良好的服务来获得您的信任，这一点我很有信心。小姐，请问，您今天是,,,(通过提问引导顾客思维)导购：小姐，您说得也没错，谁卖东西都

会说自己的东西好，但光说好是没用的，东西好不好还得顾客说了算，您说是吧？您看我们店在这里开五年多了，连锁店也开了五六家，如果我们东西不好，顾客不买账自然店也不可能越开越多呀，您说是不是这样？所以呀，您还是先试一下，自己亲身感受这款衣服是不是真的好，因为您亲身感受的才最有发言权呀，您说是吧？来，这边就有试衣间，您这边请,,, (直接引导顾客试穿以转移顾客注意力)

导购：我完全能够理解您的这种顾虑，不过这一点请您放心。因为我就是卖“瓜”的，并且我已经在这个店卖了五年“瓜”了。如果“瓜”不甜，您肯定会回来找我，我又何必给自己找麻烦呢，您说是不是？我对我们的“瓜”非常有信心。当然光我这个卖“瓜”的说“瓜”甜还不行，“瓜”到底甜不甜，您自己尝一下就知道了，这边有试衣间，来，小姐，这边请！（不必总在“甜不甜”上纠缠，顺势引导顾客去试穿）

当顾客对我们不信任时，我们首先要做的就是恢复顾客对我们的信任

服装销售技巧案例销售情景5

营业高峰时段，导购如何招呼顾客以减少顾客流失

1. 您等一会儿再过来好吗？
2. 您等一下，我先忙完这儿的顾客。
3. ,,,, (任凭顾客询问，无暇顾及)

就拿本案例来说吧，“您等一会儿再过来好吗”和“您等一下，我先忙完这儿的顾客”之类的话，让顾客有被冷落、被忽视的感觉。任凭顾客询问，无暇顾及，甚至视而不见则更不礼貌，常有很多顾客都是这样被气跑的，实在可惜！

有人气的店铺特别容易吸引顾客光临。但由于门店人流量的分布不均匀，服装销售技巧案例，有时候人气可能特别好，导致顾客无法得到周到全面的服务，并因此延长了顾客的等待时间，降低了顾客的满意度，有些急躁的顾客还可能一走了之。所以，如何在顾客较多的时候延长其停留时间并引导顾客选购商品就显得尤为重要。其实，顾客此时对导购服务时间的适当延长都能理解，关键是我们不可以有刺激并伤害顾客的语言及行为。

接待顾客的时间分配以顾客的购买意愿而定，但绝对不可以因此而顾此失彼。导购要以诚恳的态度、委婉的语言向顾客说明情况并请求顾客理解。

导购：服装销售技巧案例，（顾客大多理解，导购离开去照顾其他等候顾客）真不好意思，让您久等了，没有及时为您服务还请您见谅。您想试穿一下这条裙子是吗？我马上给您拿，请稍候。

门店无大事，做的都是细节；门店无小事，细节做不好就是大事

开业致辞必备的句子篇八

各位尊敬的领导，亲爱的来宾，朋友们：

大家上午好。

今天是驾校开业的日子，至此开业之际，我代表xx驾校全体员工向对xx驾校给予极大帮助的各位领导和朋友们表示衷心的感谢。

驾校是步入驾驶培训行业的新成员，学校占地面积80余亩，场地宽敞，环境幽雅。设有微机室，模拟室，学员餐厅，宿舍和学习活动场所，备有大小车辆80余辆，模拟器50余台。

驾校师资力量雄厚技术精湛，全部采用单车培训，据用一人一车一教练的独特优势，特别是驾校还设有女教练，因人施教，体现人性化教学□xx驾校管理规范，坚决杜绝二次收费和乱收费的现象，并开通了直通考试科的直通车，避免了中间环节和费用，考试快，拿证快，为广大学员创造了一个良好的学习环境。

今天的开业，标志着我校进入了一个广阔的发展*台，在今后的教学工作中，驾校将奉行严禁教学，诚信规范，的教学宗旨，和人性管理，确保质量的办学理念，坚持一切为了学员，从学员利益出发，严格遵循行业培训要求，认真办学，严格执教，杜绝吃拿卡要和多收费现象，满怀热情的为学员提供日益优质的驾驶培训服务。我们还将尽最大努力不断完善教学设施，进一步扩大教学规模，丰富教学经验，提高教学质量，强化教学服务，为社会培养更多，更专，更精的驾驶员，为全县的发展贡献力量。

谢谢大家。