

总经理年会发言稿一分钟(汇总8篇)

诚信是一种核心价值观和基本道德准则，是指一个人在言行之间做到守信、守诺、讲信用，具备诚实、正直、正派的品质。在撰写诚信总结时，要注意清晰表达自己在不同场合下的诚信行为。小编为大家整理了一些有关诚信的总结案例，希望能够激发大家的思考和创作灵感。

总经理年会发言稿一分钟篇一

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xx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xx董事长和xx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总经理向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下面我做为营销总经理和大家一起分享下有关营销的方方面面，关于营销这块，在在座的各位的鼎力支持下，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：

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xx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xx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”。

在这里，我借xx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蓬勃、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！

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xx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：

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xx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xx的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让xx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！

总经理年会发言稿一分钟篇二

尊敬的各位领导、来宾，亲爱的各位同事：

下午好！

今天，我们xx大家庭在这里欢聚一堂，同辞旧岁，共迎新年。

20xx年，在xx产业基地，在xx创园区，在xx[]在xx[]在各个交付调试现场，都满满承载了我们的汗水和欢笑。在这辞旧迎新的时刻，我为同事们所创造的社会价值感到自豪：比如，加油站加的石油可能就是我们的设备开采的，路上跑的汽车部件可能就是我们的设备制造的，家里用的天然气可能就是我们的设备转运的；我还为同事们迎难而上的勇气感到自豪：这一年，我们的模具产品依然在激烈竞争中销往国际市场。

20xx年，是公司“换挡、提质、增速”的一年，科技主导产业、政府资助、协作生产等多方面创造了经济增长点和利润

点，公司全面完成年度经济目标。合同、收款、收入、利润等经济指标均实现25%以上增长，这一年，成为公司实现全新发展的标志。

一年来，公司产业结构发生根本性变化，形成智能制造装备、清洁能源装备、油气勘探装备等科技产业发展新格局，实现向技术创新型企业快速转变。科技产业发展能力进一步增强，公司经营质量全面提升，为走上发展快车道打下了经济基础。尽管，我们取得的成绩离目标还有距离，但我们一直在攀登，即使没有登顶，也很光荣，也无愧无悔，毕竟我们摆脱沼泽、走过泥泞，站在了山坡上。

20xx年，我们在攀登的道路上披荆斩棘，以更加务实的作风，整合资源，聚焦主业，尤其贯彻“大发展需要大格局”的思路，以战略规划引领科技产业发展布局，取得明显成效。

智能装备产业合同同比增长52.54%。工业机器人方向在铸造、锻造、机加等领域均取得突破进展，在汽车零部件行业逐步做强、装备在持续增长基础上，智慧库区新方向首签1500万元订单，新开发项目获国家科技部和集团公司立项资助、产业逐步集聚了做大格局的条件，将成为公司发展的重要支撑。

20xx年，公司科技创新工作取得硕果，多项处于国内领先地位乃至国际先进水平的成果，将有力提升核心竞争力与盈利水平。“过钻杆测井”国际合作项目通过国家科技部验收，“海洋平台钻具自动化”项目通过xx局验收并考核优秀；这一年，我们获得集团公司科技进步二等奖一项，所科技进步一等奖一项、二等奖两项、三等奖一项，获得七一六所科技创新优秀团队二等奖一个、三等奖一个，取得了前所未有的成绩，在所内名列前茅！

过去的一年，同事们辛勤付出，取得了一个又一个喜人的成

绩。很多人不怕苦、不怕累，将工作的每一份责任转化为默默的奉献。今天，我们还有36位同事在外奔忙难以回来团聚。一年来，面对市场需求，工程师通宵加班；面对生产计划，一线技工不分节假日连续奋战；面对客户要求，销售主管马不停蹄；面对市场变化，管理层昼夜思虑。一年来，模具产业尽管人手紧张，但通过想方设法提高生产效率，圆满完成了生产任务；机电设备事业部，通过严谨的质量工艺体系建设和凝聚团队力量，快速形成了协作生产能力，为公司新增收入20xx余万元。一年来，太多的拼搏让我们感动！在此利用这个机会，我代表公司经营层，向大家一年以来的辛苦工作，表达深深的敬意和由衷的感谢！也请大家注意劳逸结合，充分利用业余时间把身体练得棒棒的，期待公司球场上出现更多矫健的身影！

20xx年，公司修订了单项奖政策，加大对年度优秀团队和先进个人的奖励力度，全面鼓励创优争先。公司各个岗位，从市场销售到技术研发，从职能管理到生产一线，不论学历、职务，只要做到优秀，都有机会获得肯定。当然，我们的努力不是完全可以用钱来衡量的，更重要的是我们的努力要能够感动自己，“努力到无能为力，拼搏到感动自己”才是一种境界，其实我们每个人都有自己优秀的一面，即使有困难，低头赌气，不如抬头争气，多年以后，我们不会为今天没有尽力而后悔！

过去的一年，公司充分重视干部队伍与人才团队建设。新提拔1名“85后”任职公司中层、4名“85后”任职部门负责人。公司特别为工作三年内的年轻人设立优秀新员工奖，激励他们奋发有为，希望他们早日成为我们事业的中流砥柱，希望我们经营层能够后继有人。年轻人的优秀尤其让我感到欣喜，更促使我带领经营层将工作做得更好，当我们离开这个岗位的那一天，起码要给大家留个念想。

20xx年，还留给我们很多的反思和思考。面对当前信息化、智能化技术的日新月异，需要我们不断在学习中丰富自己；

面对市场竞争的日趋激烈，需要我们迈开腿走国际化道路。

同事们、朋友们！

回顾过去的时刻，也是展望未来的时刻。前进的道路不可能全是坦途，但没有比人更高的山，没有比脚更长的路。有所领导和相关部门的大力支持，有大家的众志成城、齐心协力，我们一定能走好新时代的新征程。

20xx年，我们将至少实现25%的经济增长，各产业方向实现均衡发展，让大家都能过上好日子！

20xx年，我们将强化国际市场开拓“xx疏导不了xx”国际市场才是我们更广阔的天地！

这些，都需要我们大家庭中的每一位成员，具有更大的胸怀和更开放的心态，风雨同行，共筑未来！

既然是一个大家庭，各种各样的人才、各种各样的性格和脾气都有，但聚在一起，就是很大的缘分，有时候即使吵架也是一种缘分，只要我们相互包容，相互沟通，前行的路上相互扶持，我们一定会是幸福的一家！

今天的年会，是一场最好的安排！也预示着我们今后在一起的时光会是最好的安排！感谢组委会和全体演职人员的辛勤付出，感谢xx导演的热情相助！祝本次年会圆满成功！

最后，在新春佳节即将到来之际，给大家拜个早年！祝大家身体健康，工作顺利，万事如意！谢谢大家！

总经理年会发言稿一分钟篇三

亲爱的各位同事：

大家下午好！

在这辞旧迎新的'日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天的汇报内容分为四部分：第一部分是艰苦奋斗，开源节流不是对历史的否定；第二部分阐述为什么要艰苦奋斗？第三部分是如何理解艰苦奋斗，开源节流；第四部分是如何做到艰苦奋斗，开源节流。

首先，我要向大家强调的是艰苦奋斗，开源节流不是对前几年工作的否定。在某些人的眼睛里世界上的颜色只有黑与白，某些人面对别人就某点问题的批判就想象为对自己的全盘否定，这是不懂辩证关系的，是情绪化、头脑简单化的表现。

自董事长在xx年11月正式进入xxx药业，历经10年的时间，公司一直处在一个上升阶段，销售收入从不足xx万元提高到xx亿元，翻了xx倍，这里面凝结着董事长的正确战略决策，凝结着核心管理团队的团结与智慧，凝结着一线销售人员付出的汗水，这些都是不可抹杀的，是值得怀念的峥嵘岁月。

数据会使我们以为十年的艰苦奋战已经胜利。不过我要说，成功是一个讨厌的教员，它诱使聪明人认为他们不会失败，它会掩盖一切矛盾，它不是一位引导我们走向未来的可靠向导。xx亿元是一个十分可怕的数据，它让我们骄傲的同时也蒙蔽了sla药业在国内制药企业中的地位并没有显著提升，身边很多药企，包括中大型药企他们近几年的也处于快速增长阶段。

总结十年的增长历程，从单纯依靠妇幼渠道利用婚检，依靠计生行政干预强制发放xx到组建xx队伍、执行xx计划，商务与计生渠道拆分实行专业的人做专业的事，加大拓宽分销市场，事实上公司一直处于组织变革、营销变革之中。“变”促进了xx药业（前北大药业）的发展，在公司从业经历超过了五年的同事们，你们应该切身地感受到了公司的历次变革，你们也受益于这种变革，因为变革，你们的能力才会有很大的提高；因为变革，你们的职业生涯才会不断前行；因为变革，你们的收入才会不断增加。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

谢谢大家！

总经理年会发言稿一分钟篇四

各位来宾、各位同仁们：

大家好！

在20xx年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！回顾即将过去的20xx年，xxxx公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势□xxxx公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其是近一个月，海外销售量出现一周就是xxx万美金的佳绩，这是全体xx公司员工共同努力的成果。同时，公司在总经理提出的“xxxxxxxx”的管理方针下，整体管理水平显著提高并将日渐成熟□xxxx子公司□xxxx的新厂房建设工程进展的一切顺利，这是xxxx发展历程中的一个重要里程碑，每位xxxx人都应以此为傲。在此，我再次深深感谢各位同仁长期以来为纳尔所付出的辛勤与努

力。

新的一年，我们将面对更多的困难与风险，当然，也是更大的挑战与机遇。通过目前的分析来看□20xx年市场前景比较乐观，公司的接单形势也将喜人，并且xxxxx也即将在20xx年正式全面投产，这不仅将为公司的发展带来更多生机，同时也更加稳固xxxx在国内行业中领先的地位。所以我们要继续尽一切努力，抓住机遇，把握当前市场发展的良好势头，利用公司现有的优势，挖掘资源，整合资源，加大研发力度，提高生产产量，突破销售瓶颈，争取在企业融资上取得更大的突破，从而掌握更多市场竞争的主动权。对此，我对我们纳尔人充满了信心！

公司管理方面，我们要持续认真贯彻并落实“xxxxxxxxxxx”的管理方针，即一定要实现岗前技能培训的目标、实现细节化管理的目标、实现责任制度建立的目标和致力提高工作效率、致力提高员工收入待遇。努力以市场需求为导向，全力以赴抓好项目的研发、生产、销售及售后服务工作，并力争将20xx年公司研发出的新产品在20xx年运作成公司新的主打产品，成为公司新的盈利创收点。

同时，我们还要尽力营造企业管理文化□xxxx作为一个在xxxxx行业领先的企业，我们不仅要对企业经营战略做要求，也要对逐渐建立起属于自己的独特企业管理文化、企业价值观，使公司品牌及公司形象得到更大提升。

总之，我相信20xx年，在公司管理层正确决策与领导下，在我们全体员工的共同努力和齐心协力下□xxxx一定会以开拓创新、与时俱进的精神面貌，在新的一年里以新的姿态、新的步伐谱写出xxxx的新篇章！

最后，再次祝贺大家以及你们的家人在新的一年里：工作顺利、身体健康、合家幸福、新春愉快！谢谢！

总经理年会发言稿一分钟篇五

尊敬的各位嘉宾，女士们，先生们，大家晚上好！

今晚，我们在这里聚首，满怀壮志和豪情，满心喜悦和期待，值此新春来临之际，我谨代表__公司全体员工，给长久以来对__给予大力支持的各位嘉宾、朋友拜个早年，祝大家在新的一年里身体健康、阖家幸福！感谢大家光临我们的答谢晚宴，感谢各位一直以来对__的关注与厚爱，携手同行，共创事业。

在过去的一年，我们涌现了一批优秀的经销商、服务商，我感谢他们为__所付出的艰辛努力。祝愿我们所有的合作伙伴在新的一年里再接再厉，取得更大的成绩！还要感谢战斗在全国各地、异地他乡的销售人员，是他们的努力使我们__的产品走进了千家万户，在这里，我要对大家说声：你们辛苦了。

xx的未来是非常美好的，公司会全方位给经销商、服务商提供最专业的培训，质的服务，最有效地支持。让我们志存高远、精诚合作，打造出一个欣欣向荣的现代汽车企业！

有语云：无酒，何以逢知己；无酒，何以壮行色。让我们举起杯，为了我们相聚的岁月，为了我们陕汽微车美好灿烂的明天，干杯！

总经理年会发言稿一分钟篇六

尊敬的各位领导，亲爱的各位同事：

家晚上好！

年会是我们一年欢聚的时光，这是一个欢乐的时刻，每年这个时候大家欢聚一堂，我们载歌载舞，分享我们幸福的果实。今年我们xx公司取得了比较好的成绩□20xx年，我们公司有了x

个亿的销售，销售额达到历史最高水平，那么这些成果是怎么出来的，是大家拼出来，干出来的，是我们xx和xx多名员工，大家一起努力的结果！是我们各条战线，营销、生产、开发、品保、方方面面，我们同事在一起为这个家庭添砖加瓦的结果！

我们存在的价值，存在的使命就是要持续地改善，提高员工的物质和物质文化生活，那么这句话不是说在口头上，我们要实实在在落在实处。大家都清楚，今年我们有很多提升员工福利的地方，首先我们员工在工资收入上都有一定比例的增加，提增x%的幅度，甚至有很多员工的比例更大。

大河有水，小河满，所以公司的发展必定会惠及到大家。去年年会的时候，董事长为大家承诺的旅游基金和带薪假期，这个我们在20xx年度也是如实地兑现了，这些都是我们在物质上的提升。当然不单单是物质，我们还在休息时间、精神生活上有一定的提升。

比如说，通过我们各项的管理，我们人均总的'工作时间也是在下降的，虽然说是拼出来的，但是我也不想牺牲大家正常的休息时间，当然这些东西都是需要大家的努力。我们的管理，我们生产部门，齐心协力，满足客户需求的前提下，确保大家的休息时间。比如说我们包装、装箱，最有深刻体会，大大缩减了加班时间，特别是恶性加班，这个是在以前我们不可想象的，但现在我们基本实现了□20xx□我们还要在这方面持续发力，确保大家的休息时间！

其他方面我们也在行动，丰富我们的业余生活，比如我们开设了舞蹈、瑜伽培训班，我们不少的女同事积极地参与。除此之外，我们还加装了食堂的空调，以前我们夏天的时候，在汗水里吃饭。冬天的时候又很冷。现在就餐是很舒适的环境。在管理文化上，我们开展了军事户外拓展，这些都是为了提高大家的精神生活，这是履行公司的使命。

当然这一切的得到，都是要靠我们自己创造出来的。我们在规划将来的愿景，要成为全球竞争力最强大的无缝内衣生产企业，要打造独特的竞争优势，让客户爱上我们，怎么爱上我们，怎么打造这些独特的优势，这些都需要我们共同努力，过去只是代表过去，将来我们还有很多工作要做。

这里也有一部分同事报名去xx□这很好，我们也希望有更多的同事愿意去xx工作，当然这里也会给大家有一定的优惠条件的，欢迎报名。第二个重工作是推行xx□20xx年我们的xx工作做得比较成功，在理念加算盘两条腿上走的比较扎实，那么20xx年我们会进一步细化，将再往深处走一步，延伸到我们的班组长，让我们的班组长也参与进来，真正把我们的落实到基层。

xx的xx工作，我们做了很多年xx工作，这x年下来，这方面有些松懈，那么20xx年我们会在这条线上重点整顿□xx工作会牵涉到所有人，春节过后，我们会主推这项工作，希望大家配合。除此之外，我们还有信息化工作，智能排产软件和xx系统，都会上去，这些工作的推进，只会进一步加强管理的提升，让我们整个生产更加顺畅，进一步提升我们的效率。

公司需要大家一起努力，也相信大家能够一起努力，在实现我们目标的前提下，减少我们的工作时间，提升我们的福利。在新春来临之际，我在这里先预祝这次年会圆满成功，也请大家放松自己的心情，最后祝大家在节日期间，与家人一起团团圆圆，过一个快乐年，平安年，健康年，幸福年！

总经理年会发言稿一分钟篇七

各位领导，各位来宾，各位同事，大家下午好！

我是广州学者文化传播有限公司总经理徐克明，谨代表广州学者文化传播有限公司向各位表达衷心的问候，谢谢你们在

百忙中来到我们的现场，参加我们这个年度总结大会。

我们的公司叫学者，好文雅的一个名字，但是高中学弟学妹眼里看来，就有一点恍如隔世的感觉，说到底，就不像一个卖班服的公司。但回到了我们创办的初衷，文化衫，说到底要有属于自己的文化底蕴，学者，顾名思义，是具有一定的文化底蕴之人。由此一来，学者班服，好像有点名副其实了。

在过去的4个月里，我们好像经历了人生最漫长的4个月，有煎熬，痛苦，但是更多的肯定是快乐。当我们十几个人义无反顾聚在一起，就好像互相立下了投名状，是要创下一番属于自己的事业。但是4个月下来，有的人离去了，重新规划选择人生道路；有人留下了，我敢断言，留下的人肯定成长了。对离去的人，我感谢你们曾经付出的一切，你们每一份努力都是学者文化这栋大楼的奠基石。然而，留下的人，我感恩你们，感谢你们这份从未改变的热爱，愿意跟学者继续往下走。

我首先在这里表达自己的歉意，由于本人对市场判断的失误，造成了很大的战略浪费，损耗了不必要的人力物力，也感谢各位对我的信任，愿意继续给我一次机会。但是很感激各位同事的理解，虽然错过了市场，在我们的共同努力下，共同弥补，在仅仅四分之一正确的市场里，成就了83万的销售额，让公司活了下去。

根据最新的大数据显示，创业公司，95%会失败，只有5%能够活下来，很幸运，我们是5%里面的一员；然而，在5%里面，又只有0.02%能够成长，独占一帜，那么，我们是否会足够幸运，再次入围？如果单靠运气，肯定不行，因为，上帝要眷顾每一个人，不可能让每一个人都一样杰出，一样成功。要眷顾的，是那些一直虔诚努力的，不放弃的，有追求的人。前几个月认识一个老先生，是一个香港公司的老板，我很喜欢听他讲故事，因为从他的故事里，我可以见到，听到，感觉到一个从未发现的自己，因为每一个奋斗的人，都有一个共同的特

点，就是从来不依赖运气，99%靠自己双手。希望各位靠自己的努力，曾为一个有故事的人，会讲故事的人。

再过2个月，就是一个全新的市场，而我们，将要投入一个全新的挑战，新的机遇。根据同行业竞争者的经验，下个季度是我们的春天，是整个行业的旺季。各位，我们要从里面分多少份量呢？我们只要正视过去的失败，总结好经验，重整旗鼓，一定可以在下个季度让所有的高中生为我们癫狂！那么，我们下个季度的目标是什么？100万？200万？300万？没错，就要是300万！没有目标，前进就缺乏动力。只要我们万众一心，虔诚的努力，愚公尚且移山，我们就不能创造一个奇迹？主要努力，只要相信，我们就行！

我们有正确的市场方向，足够强大的生产力，足够快的物流，足够的努力，足够的责任心。，学者班服的元年，书写新的篇章。

谢谢各位，我的讲话到此结束。

总经理年会发言稿一分钟篇八

各公司同事、各位同仁们：

大家好！

律回春晖渐，万象始更新。在20xx年新春即将到来之际，我谨代表公司向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！回顾即将过去的20xx年，xx公司在全体员工的共同努力下，公司各方面工作均取得了不错的成绩。各部门严格管理，明晰责任，尽心尽力，使公司展现出团结一心、积极向上、高效务实的良好工作氛围，管理水平越趋成熟，员工岗位技能也逐渐提高。虽然经济市场大势不是很乐观，但公司整体运营状况还是呈良好的态势□xx公司依然获得了健康、稳步、持续的发展，做到了销售业绩稳健的增长，尤其

是x到x月，短信销售量出现一月就是单人xx万的佳绩，这是全体xx公司员工共同努力的成果。同时，公司在体制加人制的管理方针下，整体管理水平显著提高并将日渐成熟。在此，我再次深深感谢各位同仁长期以来为xx所付出的辛勤与努力。