

最新经营动员讲话(大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经营动员讲话篇一

随着暑假的开始，旅游旺季的来临，我们怡然酒店也迎来了一年一度的效益月，今天我们将拉开17年效益月的序幕。现在，整个酒店，上至最高领导，下至普通员工，都在为打好效益月这一战而忙碌起来。预定部作为其中的一个部门，当然也不例外。预定接待，作为客户与酒店之间一个的桥梁，内外通达，作用不可小视。作为其中的一个成员，我们将借助预定这个平台在第一时间内把我们酒店的优惠活动告知顾客，把酒店的实惠带给顾客，同时也借助这个平台，把顾客的意见建议用顾客最原始的最真实的声音反馈给相关部门，并且和大家一起行动起来，采取切实可行的措施来满足顾客需求，从而提高顾客的满意度。

然而，预定部作为今年5月份成立的一个全新的部门，没有现成的经验可以借鉴，没有现成的道路可以走；而我——一个初入餐饮行业的新人，更无经验可谈。但我会虚心向身边的领导和同事们请教学习，并以我满腔的热情来更好的做好这份工作。

目前，我们预定部有我和赵颖赵姐两位员工，现在我们已经采取的促销措施有为老客户选菜送菜活动。在这项活动中，我们请老客户从参选的所有菜品中选择出十款最喜欢的菜品，然后从7月10日至8月20日只要这位客户来酒店消费，我们就免费赠送其中的一款菜品。而且我们还把老客户所选择的菜

品作为重要的客户资料存入客史档案，更重要的是，在选择菜品时，每当有客人对我们的菜品和服务有评价时，我们都虚心接受请教，然后传达给相关责任人，并采取相应的措施进行整改。这项活动也充分显示了我们对老客户的尊重和对现有顾客资源的格外珍惜。

现在，为了配合酒店的效益月计划，我们预定部决定采取以下措施：

- 1 详细作好订餐记录，注意客户细节信息，建立健全客户档案。每当有客人订餐时，我们都将详细登记客人单位、姓名、人数、标准、到达时间和联系方式。并且会把重要的信息登记在客户档案里，以备后用。然后在第一时间内通知相应的服务员和厨房，使他们有充足的时间作好充分的准备工作，提高工作效率，更好的为顾客服务。

- 2 和公关销售部门通力合作，借助预定平台，把酒店的优惠促销措施宣传出去。在效益月期间，我们酒店在餐饮和客房方面将有一系列的优惠促销活动，例如歌舞自助餐，幸运大抽奖，临沂老乡特别优惠，天天特价等，我们将把这些信息详尽的传达给客户，切实给他们带来惊喜和实惠，从中也给酒店带来效益。

- 3 切实贯彻实行“迎进来送出去”的原则。不管是新、老客户，只要来到我们酒店消费，我们一定会用最真诚的笑脸来迎接他们、服务他们。而当他们离开时，我们也一定会笑脸相送。不管消费多少，不管是新客户还是老客户，坚持“迎进来送出去”的原则。

- 4 借助效益月和旅游旺季的有利时机，加强和外界的联系，积极开拓客源，增加营利。对于任何一个组织来说，要想增加赢利，一是从现有的可户那里得到新的业务而发展；二是通过兼并或收购其他的公司而发展；三是通过吸引新的客户而发展。其中新业务的增长则是最重要的。同样对我们酒店来说，

预订并不是内向预订，我们也会积极走出去，和旅行社、旅游公司联系，开拓客源，加强合作互惠互利，增加团队餐的比例。

5 重视客人反馈，加强自身建设。客人用完餐离店并不是我们预订工作的终结，而是另一个新的开始。我们会虚心征求客户的意见和建议，并及时反馈给相应部门采取措施加强建设，为未来的预订工作打好基础。

以上仅是我个人的一点不成熟的想法，请领导和同事们斧正。同时我也向领导和同事们保证，在以后的工作中，我不止会尽心尽力，更会全力以赴。最后，预祝今年的效益月红红火火，怡然明天更美好。

经营动员讲话篇二

各位领导、同志们：

大家好！

时光飞逝，一转眼，我来到咱们xx市创业已经快有5年了，回顾近5年的创业历程，充满了创业的艰辛和成功欣慰。几年来□xx公司从租赁xx市酒精厂组建民营企业起步，由小变大，由弱变强，由单一的酒精公司又向集热电和化肥生产为一体的现代化企业集团迈进，真正实现了企业的跨越式发展。

xx公司在xx市发展到今天，回想起来，我有着太多的感动。正是这些感动为我事业的发展提供了无尽的动力和保障，激励我在困境中振奋，在成功时平和。

其中，一份感动来自于xx公司的创业主体——我的员工。在xx创立之初，为了保证按时间要求实现一次投料开车成功，全体员工顶着风雪，冒着严寒，仅用了13天时间就完成了全线检修任务，使当月的xx产量就实现了建厂以来历史性的突

破。为了扩大生产规模和提高产品质量，又是我的员工们经过2个月的刻苦攻关，对xx生产新工艺、玉米油车间改造CO₂回收生产等项目进行深入细致的科学论证，投入生产后实现年增效益520多万元。像这样的例子在xx公司举不胜举，广大职工真正参与企业的管理，使自己成为了公司的主人。

另一份感动来自于xx公司的创业环境——我暂且不谈全市优越的投资环境和吸引人的政策环境，仅这周到的服务环境就让我感动不矣。今年，公司集中投资7000万元，新建了4万吨优级xxxx的生产项目。正常从立项到投产需要3年时间，而工程从5月末开工建设，10月20日投料生产，用时仅为140天，创造了国内同行业项目建设的奇迹。近5年来，正是这实际而周到的创业环境使xx公司能够不断地成长壮大。

还有一份感动来自于我自己，多年来，在我的人生信条中有这样一个原则，就是“先为人后做事”，以诚信为本，尽为人之责。这条原则，主导了我的人生，主导了我的行为。我时常被我自己所感动。我总是认为，一个人的价值不在于他为自己谋取了什么，而是看他为社会的发展贡献了什么。今天我选择到企业发展，那么我的责任就应该是为广大职工搭建一个发展平台，使每人公司职工都能够得到充分展示和认可。就是要用自己的真情和一份责任感为国家、为社会做一点有益的事情，去实现人生的价值，展示新时代劳动者对社会的奉献。到xx创业4年来，正是由于我注重用诚信去体现人格的力量，感染和影响了职工，赢得了公司全体职工的理解、认可和支持。也正是我的诚信和责任心换来的我事业的发展 and 希望。我多次在不同场合明确表示：公司虽然是我办的，但公司的`财产及所创造的效益则是社会共性的，我只当它是记在我名下罢了。企业盈利和发展的同时，也为国家增加了税收，解决了职工再就业问题，对实现社会稳定发挥了作用。

正是因为有了这几份感动，为我事业的发展提供了无穷动力。

今年是全市推进全民创业的一年，也是xx公司加大三个企业的投入，实现真正跨越式发展的一年□xx公司一次性集中投资7000万元，新建了4万吨优级xxxx的生产项目，生产规模迅速增至原有的2.7倍。化肥产业在年产液氨3万吨的基础上又投入300万元，分别进行了造汽炉、脱硫和污水处理等多项技术改造□xx公司仅二环、三环管网改造和锅炉汽机改造就投资1660万元。又投资1600万元，新上了一台90吨高温热水炉，为xx公司长远发展增强了能源保障。

经营动员讲话篇三

大家好，我是来自青年志愿者协会服务部的戎正烽，很高兴加入青协这个大家庭，这里的成员都来自五湖四海，如今有缘相聚在南洋，相识在“青年志愿者协会”。

志愿者!说真的，我以前就很想参加了，每次在电视或者网络上看到那些志愿者在献爱心的时候都会很佩服他们，为他们那种无私奉献精神而感动，我认为，这应该就是一种精神传承，一种属于志愿者独有的魅力吧。

记得进入青协的第一次活动就是去看望一位老爷爷，当听到这次活动的时候，我心里很激动，因为我自出生以来就从未见过我爷爷一面，所以对于老人家，心中总有那么一丝期盼。

来到老爷爷家的时候，说实话，环境非常脏，而且还有一股非常难闻的味道，或许我们这些成员里有很多都是父母的掌上明珠，从未碰过什么家务活，但是来到这里，他们全都是热情高昂地帮助老爷爷清理那些他们平时不可能去接触的垃圾，这是为什么呢?这就是志愿者精神的体现，一种扶助“弱者”的精神，人间自有真情在这并非一句空话，这是那些无私奉献的人所获得的真理!

世间苦难几多愁，人间自有真情在，我相信我们自愿者这个

大家庭会一直一直延续下去，人终有一死，但这精神之火却永远不会熄灭，相信我们一定能带动更多的人加入志愿者这个行列，一起扶持更多需要帮助的人。

青协的伙伴们!让我们一起来更精彩吧!

经营动员讲话篇四

亲爱的同事们:

大家好!

新的一年又到来了，在这里祝大家在新的一年里工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

刚才各位部分经理对新一年的工作作了具体安排，对今后的工作作了表态发言。厉总经理对过往一年的工作和取得的成绩作了全面回顾，并对今年的美好远景作了展看，对当前的工作提出了明确唆使。

厉总的讲话，高屋建翎，为我们指明了前进的方向。各位经理的讲话具体实在。今天的会议，开得很成功，今天的会议，是一个集气力、鼓干劲的的动员会，希看大家牢记厉总和各位经理的讲话，在这里，我还要夸大三点:

第一点、牢记历史，幸不辱命

厉总的讲话，发人深省，为我们指明了目标。我们开天公司成立于1997年10月，经历了国内行业的剧烈竞争，承受了全球金融风暴的冲击，走过了13年的风雨历程。我们从最初的1台压机家庭作坊式的生产发展到的现代化自动线生产，从当初的来料加工到集研发、压铸、电镀、冲压、装配、销售于一体，从单一的匙扣生产到各类匙扣、包扣、登山扣、带扣、

宠物扣、五金配件等六大种类上百个品种的生产，从当初的满足周边市场需求到产品跨出国门参与国际竞争，开天公司走过了一条不同平常的逾越之路。公司的成长，离不开厉总的英明领导，更离不开全体员工十多年来辛苦挥洒的汗水。在这里，我慎重地向你们道一声：员工们，你们辛劳了！我代表开天衷心感谢你们！没有你们，就没有我们的今天！没有你们，就没有现在的开天！固然我们获得了一定的成绩，但是我们要走的路还很长。我们的使命是：以尽量低的本钱，为客户提供更优良的产品，为企业创造更大的利润。这是一条永无止境的发展创新之路。

第二点、齐心协力、精诚团结

截止今天，我们公司现有管理、职工近200人，我们的员工来自浙江、河南、江西、安徽、贵州、湖南、湖北、广西等十几个省，来自汉、壮、侗、回、苗、水、布依、土家等八个民族。我们为一个共同的目标，为了开天的成长和我们自己的进步而凝聚在一起。我代表公司向你们公布：开天就是你们的家，我们一定要尽量地创造条件，让你们吃得更好，住得更舒适，工作得更安心，只是目前公司新的项目在上马，条件有限，还看大家多体谅。我们的全体管理、员工也要象兄弟姐妹一样紧密团结在一起，工作、生活有甚么困难，向上级反映，发生甚么矛盾、别扭，也要心胸开阔，忍一时风平浪静，退一步海阔天空。团结就是气力，只有团结，才能保证各项生产工作顺利进行。拉帮结派、明争冷战、两面三刀这类丑陋现象尽不答应在我们内部存在。

第三点，忠于职守，尽职尽责

我们的整个公司就像一部大机器，每个人就像机器上的一个零件，每个人都有他的地位和作用。各位管理职员都是我们的骨干，都是我们的核心气力。管理职员的作用体现在哪里？在发生紧急情况时，要看到你们的身影，在困难眼前，要看到你们的身影，在危险时刻，要看到你们的'身影，在重大任

务前，更要看到你们的身影。你们要在平时工作中看得出来，关键时刻站得出来，困难眼前挺得过来，这就是我对公司全体管理职员的要求。我们的全体员工，也都要发扬主人翁的精神，建立“厂兴我荣，厂衰我耻”的观点，你们要干一行，爱一行，钻一行，精一行，360行，行行出状元。你们的努力，公司是看在眼里，记在心里的。公司的成长离不开大家，公司发展了，你们也会随着进步。我们的经理、主管，也都是从普通员工的岗位上一步步提拔上来的。你们一定要严格遵守厂规厂纪，严格遵守操纵规程，留意安全，服从领导，研究业务。

全体员工们，已过往，又翻开新的一页，让我们在厉总的正确领导下，在各级管理职员的带领下，在全体员工的共同努力下，我们团结一致、顽强拼搏、开辟进取，为全面完成20xx年各项目标任务，为开天公司创造新的历史、新的辉煌而努力奋斗！

经营动员讲话篇五

进入八九月份，许多酒店纷纷面对月饼产销同一课题。市场只有一块奶酪，而我们有竞争如林的对手，弱肉强食，因此，竞争也就成为永恒不变的主题。今年虽然还没有月饼上市，但对手们早已霍霍磨刀，露出狰狞的面目，纷纷亮出高招，明打、暗打、歪打，可谓奇招百出。在这场逐鹿商家的“战场”上，到底谁是射手，最后又鹿死谁手呢？我想只有让时间去验证！

今天我们又迎来了欢聚一堂的机会，让我们共谋酒店经营发展、同探今年月饼销售大计，所以，我和大家一样充满激情，特别值得一提的是，今年四至六月份“非典”肆虐全球恐慌的状态下，宝石人处变不惊，保持着健康的心态，从容迎战，用勤劳和智慧，为消费者创造了安全、整洁的消费环境；为稳定经营创造了佳绩。在此，我谨代表酒店感谢新老员工与我们同心同德、甘苦与共以及爱岗敬业的精神，对此，集团公

司杨董事长也来电表示致谢。

去年八月二十日，在同一个地方我们召开了壮怀激烈的“月饼销售动员大会”大家表了决心，结果都实现了承诺。八月一日，我们的月饼就要出炉上市，月饼销售战很快就要打响。面对今年月饼销售工作，我们必须要从思想上、认识上、行动上解决销售。

今年中秋不同往年，因为它是“非典”过后人们迎来第一个较大的传统节日。由于受非典的影响，今年月饼市场比去年要充满变数。非典后，人们的卫生和健康识有了提高，尤其是食品消费行为受到自我制约。月饼卫生要求更高，这就会影响到消费者过去的那种随意性购买行为，但也不难发觉许多乐观的方面。正因为非典的出现，相关部门对食品卫生要求制定了更高的新标准，严厉制压了地下工厂，山寨厂的生存空间。而真正有生产能力，讲信誉、卫生达标、知名品牌的月饼产品才能在市场上受欢迎。

根据以上这种新形势和消费者心态，我们要重点抓产品卫生，保证每一块月饼出炉后要新鲜达标，过了食用期一律收回销毁，绝对要让客人买的放心，吃得安心；另抓月饼创新，我们已开发环保饼馅，走绿色之路。并同广州等地的一些食品厂家取得联系，今年向市场投放“保健参茸月、绿色保健月、迷你水果月”。传统月饼确保湖南洞庭湖产百分百白莲蓉做饼馅。只有处处为消费者着想，把卫生、安全、保健放在首位，才会突出我们的优势。

从一九九九年开始，在企石镇，宝石是最早进入月饼市场的企业，经过四年的稳步、规模发展，每一年都推出一批创新月饼，并且都会创新外包装。每年出炉上市的月饼，不但口味受欢迎，而且产品质量上都留下了较好的口碑。几年以来，经过宝石人的不懈努力和 innovation，宝石月饼在市场也竖起了名牌优势。

1、品种优势。今年我们推出了四大月饼系列，有精工细琢、推陈出新的“金伙礼品月系列”其中有盛世瑰宝月，定价999元，该款月饼属宫廷极品月，过去只有王公将相才能享用，今日寻常百姓家也消费得起。这种月饼馅主要采用原只干包及吉品鲍鱼，鲜美独异，另配送洋酒，采用富贵华丽、古色古香的玉石木盒作包装，不仅体现出尊贵身份，更是出手大方送礼的极品。另外，还有马到成功月饼、秋月至尊月饼，精美礼品月饼三个系列；有华而不贵，送礼佳品的“中秋月系列”，其中有七款月饼组成；也有传统风味，品质依旧的“宝月系列”由八种传统月饼组成；更推出瓜果鲜香，适宜老少的“迷你水果月”则由三种绿色月饼组成。二十二款月饼分低、中、高档次，以满足不同人士和市场的需要。

2、生产、管理优势。多年来我们一贯秉承香港点心大师秘制配方，每年六月份派中厨人员到中山、顺德等地考察、研究同行业的月饼口味和饼馅进货渠道。而在生产上每年均要指定一名副总亲自主抓月饼生产。各款月饼全部在酒店并采用封闭式空调房内制作。我们不仅制定了“月饼卫生标准”和“生产管理条例”而且规定制作师傅，生产工人都必须经国家指定体检医院检查身体合格，严格遵守月饼“上炉一包装一成品”的生产工艺流程，如发现有工人裸手接触饼馅和成品月饼，要给予重罚。

3、营销优势。看望镇孤寡老人、慰问五保户、贫困户，关心社会、热爱他人，每年我们都要开展这种公益活动，以德取天下。每年开展月饼品尝会活动，诚邀新老顾客，把创新月饼介绍给他们，让他们先尝为快。加深沟通、联络感情，回报新老客户。大手笔策划：各经营部门推出优惠政策，每年中秋节当晚搞大型歌舞晚会，免费向外来工开放。设立大奖，重奖那些购买宝石月饼和关心支持我们的消费者。统一行销：月饼销售点、代卖点，统一宝石月饼形象和包装，使人一目了然，易于识别。要让宝石月饼深得民心，使千家万户的节日情绪和我们连结在一起。

一个部门要想取得良好的月饼销售业绩，部门干部要高度认识，重视月饼销售，提高员工业务素质和销售技巧，抓培训，班前、后会，部门例会灌输思想，解决问题。月饼销售是经营工作中不可分割的一部分，所以要当作工作、经营、管理来抓。各部门要掀起月饼销售的一股热潮和营造这种氛围。更要群策群力，发挥团队精神，迎接同行业挑战，冲出困难。老员工要帮助新员工，做到传、帮、教、带。我们坚决反对那种听天由命、顺其自然，无组织无纪律、无秩序的状态。

1、加强培训，全员考核。各部门按市场营销部下发的《月饼销售手册》，由人力资源部配合营销总监，定期组织各部门员工培训。只有培训，才能使员工了解月饼品种、价格、原料、销售技巧和预定办法等等。并采用考核奖励优秀、不及格惩罚的办法相结合，使每一个员工在今年的实际售月中，个个都能成为出色的推销能手，销售业绩将纳入干部绩效考核工资及普升当中。

2、销售渠道应多元化。利用个人关系网和客户关系网，推销月饼券，设点代销等多种渠道扩大销售途径，找到三个老朋友，就会影响二十四个新朋友，这其中可能有八个人帮助你。

酒店制定了月饼销售目标，各部门结合去年销售基础，把任务指标分解到部门，由部门再分配到个人。要建立一个月饼销售排行榜，每日统计，每日上榜，增进了解，相互促进。部门要完成酒店下达的指针，个人要完成部门分配的任务，对成绩突出者，将分阶段性进行通报表彰。

“非典”过后，市场疲软是肯定的，但只要我们对自己充满信心，对宝石月饼卫生、质量，这个品牌有信心，背水一战，置之死地而后生；只有学会打硬仗，才能获胜。

常言说：灯不点不亮，路不指不明。在这里详尽阐明了今年酒店的总体思路，大家在月饼质量、市场、销售上要有清晰的认识和明确的方向。我深信，只要大家发挥自己的聪明才

智，发扬宝石人的团队精神，互帮互爱，协作谦让；我更坚信，有这样一批来之能战，战之即胜、精兵强将的员工队伍，面对任何困难，我们都能克服，最终我们将一定能取得最佳成绩。