

大家好,今天小编来为大家解答以下的问题，关于欧意最新版网说明，欧意最新版本这个很多人还不知道，现在让我们一起来看看吧！

本文目录

1. [艺术涂料十大品牌有哪些](#)
2. [欧意蓝牙耳机使用说明](#)
3. [海尔的燃气热水器最高的温度可以烧到多少度](#)
4. [做为一个销售中药人员,怎样写发言稿](#)
5. [艺术涂料哪个牌子好,十大艺术涂料品牌排行榜](#)

艺术涂料十大品牌有哪些

艺术涂料十大品牌排行榜如下（排名不分先后）：

一、路易诗兰LOUISLONG(意大利)

二、菲玛FEMA(德国)

三、卡百利KABEL(意大利)

四、嘉宝莉Carpoly(中国)

五、瓦科WACKE(中国)

六、塔萨尼TASSANI(意大利)

七、铂芙BOFF(中国)

八、诺瓦Novacolor(意大利)

九、瓦帕茵特Valpaint(意大利)

十、易涂得EASYDECO(中国)

艺术涂料最早起源于欧洲，特别是意大利，由上世纪90年代进入中国市场，最早称为质感漆、液体壁纸，再到后来的艺术壁材、肌理漆等，如今统称为“艺术涂料”。

艺术涂料与传统乳胶漆的主要区别在于，产品更加的健康环保，墙面的艺术效果更加的多样化(尤其是酒店、别墅等)，更加满足消费者的个性化需求，同时，艺术涂料与软装可以进行无缝的搭配，可以说，是传统乳胶漆的升级产品。

截止目前，国内大大小小的艺术涂料品牌已达上千家，市场容量超30亿元，未来艺术涂料的市场占有率有望达到乳胶漆(室内乳胶漆全国容量350亿左右)的一半以上，发展潜力巨大。

目前，国内艺术涂料行业排名前十的品牌(品牌知名度、品牌美誉度、全国经销商数量、年度销量、综合实力等)排名不分先后，包括：

一、路易诗兰LOUISLONG(意大利)

推荐理由：路易诗兰LOUISLONG在中国艺术涂料市场发展迅速，于2017年进入中国市场，经过三年时间的发展，目前已发展到了全国300+家店面，主打意式奢华，口碑较好。

二、菲玛FEMA(德国)

推荐理由：德国菲玛FEMA是国内艺术涂料行业早一批艺术涂料品牌，主打贝壳片系列，其营销方式激进(如“喝涂料”等)，终端门店较多。

三、卡百利KABEL(意大利)

推荐理由：卡百利是国际化高端艺术涂料+软装品牌，也是国内艺术涂料行业数一数二的品牌，全球两大生产基地，于2014年进入中国市场；

四、嘉宝莉Carpoly(中国)

推荐理由：嘉宝莉是中国涂料行业的领军企业，也是国内最早做艺术涂料的一批企业，2015年，嘉宝莉推出专业艺术涂料品牌“珏蓝邸”，目前嘉宝莉艺术涂料国内经销商含传统乳胶漆店面众多；

五、瓦科WACKE(中国)

推荐理由：瓦科是国内专业艺术涂料品牌之一，主营业务有：艺术涂料、肌理壁膜等，目前瓦科旗下品牌包括瓦科艺术肌理壁膜、澳贝艺术壁材等，全国经销商数量300+。

六、塔萨尼TASSANI(意大利)

推荐理由：TASSANI是专业涂料、DIY涂料以及涂料色彩中的佼佼者，2015年进入中国市场，生产基地位于广东中山，目前TASSANI在国内主要做工装市场，经销商数量不多。

七、铂芙BOFF(中国)

推荐理由：铂芙艺术壁材位于吉林，是国内中高端艺术涂料品牌之一，目前其经销商数量主要集中在北方市场，南方市场较少。此外，铂芙艺术壁材工艺比较复杂，不利于大面积施工。

八、诺瓦Novacolor(意大利)

推荐理由：诺瓦Novacolor是欧洲著名的艺术涂料品牌，其中国代理商为巴德士，2019年，巴德士又引入意大利Novacolor高端平涂乳胶漆产品，致力打造成中国进口涂料顶级品牌。

九、瓦帕茵特Valpaint(意大利)

推荐理由：瓦帕茵特Valpaint是意大利著名的高端艺术涂料品牌，其中国代理商为格式文化，目前，由于瓦帕茵特Valpaint在国内主要经营高端客户，经销商并不是很多。

十、易涂得EASYDECO(中国)

推荐理由：易涂得是中国艺术涂料知名品牌，总部位于广东顺德，也是国内较早做艺术涂料的一批企业，目前易涂得全国经销商数量300+，全国快速扩张。

欧意蓝牙耳机使用说明

方法是：

1、首先将蓝牙适配器插入电脑的USB接口，将附带的光盘放入，电脑会自动安装好蓝牙适配器的驱动程序和管理软件；

2、打开蓝牙耳机，按住开机键10秒左右，蓝牙耳机指示灯出现红蓝灯交替闪动，并发出正在配对的声音；右击电脑右下角蓝牙图标，选择添加设备，蓝牙设备就会显示在框中，点击下一步，直到成功添加；

3、配对成功之后，打开音乐软件播放音乐发现蓝牙中没有任何声音，右击右下角蓝牙图标，点击“显示Bluetooth设备”，正在配对的蓝牙耳机会出现在设备中，黄色的小三角表示驱动程序没有安装成功，右击设备图标选择属性，选择服务安装驱动程序；

4、点击“应用此修复程序”，如果成功安装，蓝牙耳机就能正常收听声音，如果仍然无法成功，就要跟商家获得蓝牙驱动链接，并进行下载，驱动程序下载完成之后，打开文件夹双击“setup.exe”应用程序，按照提示进行安装，直到完成；

5、程序安装完成后，右击右下角蓝牙图标，进入设备蓝牙耳机图标上的黄色三角形不见了，说明驱动安装完成了，这个时候打开控制面板选择硬件和声音，对声音中播放盒录音进行选择蓝牙声音设备，点击确定。这个时候播放音乐就可以从蓝牙中收听到了。

【注意事项】：

- 1、安装驱动程序需要将杀毒软件关闭否则会提示错误并动回滚安装进度。
- 2、4.0蓝牙适配器智能使用千月驱动才可以进行安装否则安装驱动是系统会提示没有CSR许可证

海尔的燃气热水器最高的温度可以烧到多少度

现在的海尔的燃气热水器最高就能烧到50度了，这个是需要技术的，温度少的太高对人是有害的，万一水温度过高烫坏了怎么办呢。所以海尔的技术还是可以的

做为一个销售中药人员,怎样写发言稿

公司年会发言稿

各位同仁、各位商界朋友，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

才陈××总经理已经给我们很生动、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陈××董事长和

陈××总经理的指示和关怀下，公司发生的巨大变化和进步！我在这里代表销售部

向他们和公司的用心良苦表示感谢！

下

面我做为营销总监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：

一、公司目前的营销模式和构成：1)

销售构成：目前公司的销售主要有四大块：半成品（箱体、玻璃、外壳等）、国际贸易（燃气热水器、烤炉等）、oem（电压力锅等）、国内销售。其中半成品占

20%、出口占10%、oem占10%、国内销售占50%；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凯信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，我们的媒介就是凯信品牌，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”。

二、一年来营销方面的工作总结；在

这里，我借陈××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！

三、公司未来的营销方向和重点：

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。刚才陈××总经理也明确了，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：
一、肯定有的做，没的做的话大家不可能都往这方面想，而且非常值得去做！因

为市场的需求是非常巨大的，市场对品牌的要求也是分高、中低的，每年都会有品牌的升和落，这就给我们留了足够的空间；其二

、我们并不一定非

要采取其他品牌运作的模式，但是可以借鉴，适合自己的模式才是最重要；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凯信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，把凯信的“用爱创造生活”的设立理念变为现实，让凯信的“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。

（二）

各位领导、各位同事：

大家好!转眼间，xxxx年又过去了，这一年，是公司在各方面不断完善、稳步发展的一年。在这一年里，我们各位员工都能融洽相处。工作上我们互相帮助、互相指点、共同探讨，愉快地开展了一项又一项的工作。

我

们曾为了完成共同的目标，而一起努力过，就像展销会期间，为了能让公司取得更优越的成绩，为了提高公司的对外形象，我们曾一起加班，财务部加班结数，办公

室加班签合同，而销售部则加班为客户办理定购手续。与此同时，各位经理也陪伴着我们，同大家一起加班，一起吃饭，直到我们完成工作为止。那一刻是多么的温

馨。

当我们在工作上遇到困难时，总会团结一致，群策群力，解决难题。而遇到急于处理的问题时，其他同事都是不分彼此，主动地帮助做一些复英

打英抄写或装钉等力所能及的工作。在我们的办事员出去办事时其他同事会帮他接听电话、接待客人、签订合同等等。我们就是在这样一个团结一致、互相帮助的氛

围下完成了一项又一项的工作。

在这一年里，公司组织过烧烤、户外生存挑战野炊、男、女篮球联谊赛等文娱活动，公司还举办了英语培训班，激发

了各位员工学习外语的兴趣，为各位员提高自身素质创造了机会。通过这些活动的开展，使我们各位员工的生活变得更丰富、更多姿多彩，同时增进了各位员工之间

的友谊。公司时时刻刻都关心着我们的生活，关心我们的健康，为我们安排了体检

，为我们统一购买预防感冒的药物，还安排食堂为我们煲凉茶等等，使大家觉得公司就象一个温暖的大家庭。

一切的一切，都是与公司决策层的英明领导和全体员工的通力合作分不开的，在此，谨代表全体员工感谢总经理xx及各位经理，感谢公司。

最后祝各位同事新年快乐，身体健康!

(三)

各位领导、各位员工：

大家好！

我受公司委托，现将2***年工作做一总结，同时把xxxx年主要工作思路汇报一下：

一对2***年工作的总结

回顾公司一年来的工作，可以用两句话来概括：总的形势是好的，取得了一定的成绩。但同时也暴露出很多的问题和不足，需要我们加以改正。

—

年来，在公司的领导下，全体干部员工围绕公司年初所制定的目标，同心同德，开拓进取，在大家的共同努力下，我们取得了令人满意的成绩：2****年公司共

完成产值100524627.8元，实现销售收入95114090.8元，利润1758902.86元。同时，化机、化工两个分支单位也都较好地完成和超

额完成了各项任务。化机完成产值17671029元，创历史新高；农药化工完成11370398元；而顺酐则一改过去亏损的局面，实现盈利。这一切为我公

司的持续健康发展奠定了扎实的基础，这一切也都是和大家的辛勤劳动分不开的，在此，我代表公司对全体干部员工表示最真挚的谢意！

回顾和总结一年的工作，主要有以下几个方面：

一、抓住时机，上马顺酐二期工程

我

们的顺酐项目在完成一期工程后，由于市场原因，始终处于亏损的局面。因此，我们未能按原计划完成二期工程。但是，从2****年6月份起市场形势发生了根

本性好转，顺酐价格一路猛升，顺酐一期开始取得良好效益，于是公司果断决定：抓住当时有利时机，在一期工程不停车的情况下，上马二期工程。

二

期工程于8月24日开工兴建，自开工伊始，我们的员工就表现出了极高的工作热情和奉献精神，真正掀起了一个轰轰烈烈的大干的局势。大家加班加点，毫无怨

言，尽管有时已经十分疲劳了，却从无一个人退缩，仍然坚持工作。总之，大家在施工期间的表现是应该肯定的，说明大家能够真正做到和企业心连心。

二、积极进取，圆满完成b级锅炉制造资格证的取证工作

大

家知道，我公司原有的锅炉制造资格证为c级，随着市场的不断发展，c级锅炉制造资格已逐渐落后于形势，在激烈的市场竞争中渐落下风。同时，我公司在技术人

员及其资格上以及设备加工方面已满足b级锅炉制造资格的要求。为此，从****年5月份起，我们开始全力投入到b级锅炉制造资格的取证工作上来，并于12

月16日顺利通过国家特种设备中心审查小组的审查验收，我们的工作主要是：

首先，我们在原来已经建立的完整的质量保证体系的基础上，参照iso9001标准进行了整改，编制了第四版《锅炉质量保证手册》及其支持性文件、表卡，对产品质量提供了管理上的保证，彻底改观了以往取证、换证工作中的“软件过软”的局面

。

其

次，化机全体员工自7月21日起直至12月10日始终加班奋战，既要完成与客户签订的合同，同时还要在国家取证审查小组到来前完成锅炉试制样品的制造工

作。这期间，大家都是争时间、抢进度，毫无抱怨的打夜班，体现了令人敬佩的牺

牲精神。而广大后勤人员也坚持为第一线热情服务的理念，积极做好本职工作，强化了管理力度。一年来，后勤服务紧跟生产经营发展步伐，广大员工如无特殊情况，很少休假，只要工作需要，都能够及时到位，及时处理，为公司的生产经营活动创造了良好的工作环境。

现在，我们已顺利通过国家取证审查小组的审查，但我们更要团结拼搏，坚定“以质量求生存，以管理求发展”的信念，把企业推向一个更高的档次。

三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

企业文化在一个企业中起着非常重要的作用，我们始终把企业文化的培树、建设工作，放到企业发展过程中重中之重的位置上。一年来，我们在企业文化建设工作上主要有以下几点：

1、

对全体员工的工资进行了普调。此次普调工资公司坚持了“公开、公平、公正”的原则，采用民主和集中相结合的方法，本着企业的效益增长和职工工资增长相同步

的精神于近日完成了此项工作。而且普调的幅度之大也是我公司历年来所仅有的一次，充分体现了“以人为本”的理念。我相信，这必将更加激发广大员工的工作热

情，为企业的发展贡献自己最大力量。

2、加强培训，力求打造一支高素质员工队伍。我公司始终坚持对新员工的培训制度，而顺酐车间的员工更是天天都在培训，同时还定期对员

工

进行考核，确保员工理论、实践双合格。化机以取证工作为契机，自11月8日至15日组织了为期一周的全员学习。另外，我们还坚持请进来和派出去相结合，既

请专家来厂授课也派出骨干人员参加国家组织的各类培训班，并考取相关证件，通过多种手段，力求提高广大员工的综合素质。

3、教育员工自我定

位，清醒认识自己所负职责。办公室于11月19日印发了董事长所作的《老板如何当好企业的战略家》一文，文章给我们上了一堂生动的自我定位、清醒认识自己

职责的教育课。通过学习这篇文章，我们大家要深刻体会文章的内涵，要结合文章检查自我，认识自我，找出自身的差距和不足并加以改正，做一名合格员工。

4、献爱心，暖人心，为白国强捐款。在我们的工友遇到困难的时候，大家没有袖手旁观，而是纷纷伸出援助之手，共计捐款9700多元，并及时送到了他家。虽然我们并不能帮他彻底摆脱困境，但我们的行动却充分体现了我们对工友的关爱之心，真正做到了“一人有难，众人相帮”。

5、为美化环境，在董事长亲自主持下，公司共投资约10万元修建了25个花池，同时把替下的水泥砖用于硬化赵村宿舍周围的地面。另外还硬化了赵村厂区的主路面等等。这一切使环境更美，企业形象也得到了进一步提升。

回

顾过去的一年，我们的各项工作所取得的成绩大家有目共睹：生产经营方面，产值、收入均创历史新高；在狠抓生产经营的同时完成了顺酐二期工程和b级锅炉的取

证工作；我们员工的收入比****年增加了很多，等等。但是，成绩并不能掩盖我们工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到我们的工作中仍然存在着许多的问

题和不足，主要表现在管理工作存在疏乎、不到位上，具体有以下几点：

1、因疏乎了对业务员高金国的监管，造成了大额贷款的损失。高金国于

xxxx年上半年被派往甘肃，至2***年底案发时止，在这长达两年多的时间里，我们可以说严重地疏乎了对他的监管，以至于被他挥霍、侵吞贷款达

695710元。这充分说明我们在管理上存在着很大的漏洞，今后必须吸取教训，加以堵祝当然，出现这样大的失误，我有着不可推卸的责任，我应该向董事会做

出深刻检查。

2、由于管理不到位，造成了顺酐二期工程未能如期开车。顺酐二期工程原定于10月10日竣工开车，但由于我们的管理工作做的不到位，未能合理安排生产，制定出最科学的工作计划，同时，与中石化四公司的协调工作也有所欠缺，再有烟台泵出现质量问题等，以致造成了工期延长达一个月之久，使我们没能抓住市场，丧失了

最有利的时机，直接损失达100万元。并且，还存在着大量材料的浪费问题，损失也很大。

3、

对员工队伍的管理缺乏力度。由于我们这个企业是从一个乡镇企业逐步发展到现在的。因此，员工队伍存在着一个不可避免的问题，那就是：老邻旧居、当门家族、

亲友同学等等这种关系非常多。也由此造成了一个坏习惯：拉帮结伙，搞派系。有一些人他不是“任人唯贤”，而是“任人唯亲”。虽然我多次提出这一问题，但可

以说是有章不遵，有令不执，执令不严。今后我们将加大工作力度，对于仍有拉帮结伙、搞派系者，将给予严肃处理，直至开除。

再有，我们某些员工由于受自身素质的影响，存在着上班时间内互相扯皮工作推拖责任，以致上下不畅通，不能形成协调一致的工作作风。串岗者大有人在，拉闲话、聊天儿者也同样是大有人在。

同

志们，说到这儿，我认为大家有必要深深反思一下：这样做说明了什么？只能说明，我们的员工还没有强烈的紧迫感和责任感；我们的素质还不够高，我们的心还没

有完全用在为企业的发展出力献策上来。大家应该考虑这样一个问题：你为企业是付出的多呢，还是得到的多呢？总之，我希望大家都能明白这样一个道理：

“企业靠我发展，我靠企业立业”，只有员工和企业真正心连心，企业才能发展，员工也才能真正得到利益。

4、不能严格履行合同，失掉了信誉，

失掉了客户。这一问题也是我们工作中的老问题了，你不能按合同规定的期限交货，那客户以后怎么还能再信任你，我们的信誉又如何能得到保证呢，没了信誉则必

然失掉客户，而失掉了客户我们还谈什么发展，恐怕连生存都难了吧。所以，希望大家在今后的工作中一定要更加努力，一定要保质保量的按合同办事，在市场上

树立良好的信誉。这一点上，公司的各级领导尤其要引起重视，切实负起责来，真正按我们的质量方针要求的去做。

5、安全管理工作抓而不严，严而不细。我们的安全管理工作总体来说还算规范，有一套完整的组织、制度和规程。但是，真正执行起来却未能完全按制度办事，要么抓得不够严，要么抓严了但是没抓细。2（***年全年化机共发生伤人事故四起，农药发生挤手

事

故一起，10月9日顺酐二期施工期间也发生了液酐分离器差点爆炸伤及人命的事故。而更为危险的是，因为我们的一期工程没有停车，这极有可能酿成一起大的恶

性事故，后果不堪设想。这一切说明，我们的安全管理工作做得还十分不够，我们必须吸取事故教训，切实做好安全管理工作。

6、大、小五金的采购出入太大。记得在去年的工作总结大

会上我提出过这一问题，并明确指出要坚持节约的原则。经过一年的实际情况来看，收到了明显成效。例如，xxxx年共消耗小五金567149.21元，比

xxxx年少消耗了34万多元,但仍有不小的降低空间。另外，在采购方面，还不能做到货比多家，而是仍在走搞关系的老路子，并不能真正买到质优价廉的产

品，我希望在今年的工作中能彻底改变这一现象。

同志们，回顾我们过来这一年的工作，成绩确实不小：化机产值创了新高，大家的收入也增加了不

少，农药月产量有了大幅度上升，取得了b级锅炉制造资格证，等等，但的还是表现在问题方面，我今天就成绩讲得不多，问题讲了不少，这绝不是一概否定大家的

辛勤努力，而是要提醒大家，时刻要看到事物的两个方面，正视我们的不足，善于查找和发现自身的缺点，以求把我们的工作做得更好。

二xxxx年主要工作思路

为使我们的企业能在新的一年里有一个跨越式的发展，我们对新的一年的工作做如下安排：

一、明确战略构想，即做好四篇文章，强化三种意识，实施三大战略，实现二大目标。

做好四篇文章，即：搞好资本运作，实现企业跨越发展；搞好市场开发，拓展生存空间；准确地给我们的企业定位，给我们的产品定位；加强精神文明建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识；强化创新意识；强化忧患意识。

实

施三大战略，即：人才开发战略，及时发现人才，严格管理人才，搞好人才培训。市场开发战略，就是站稳本地市场，盯住周边市场，开发国内市常（在这一点上农

药的销售做得不错，化机的销售工作仍需好好总结经验，吸取教训，找出不足。）科技开发战略，要提高科技含量，提高工作效率。

实现二大目标，即：严格管理，讲求效益，创建一流企业。面向市场，以人为本，培育一流队伍。

二、xxxx年公司的利润指标是300万元，为确保能实现这个目标，我们要努力做好以下工作：

（一）、

继续宣传贯彻企业的长远目标。企业的长远目标一经确立，我们就要注意保持它的连续性。在xxxx年我们要开展“评头论足看自己”专题讨论活动，组织员工以

自画像的方式，对照周边地区，进行企业与企业、人与人之间的思想观念的比较，肯定长处，查找不足，特别要找出我们在思维方式、思想观念、行为习惯等方面的

缺陷和差距；我们要开展“为企业定位，为产品定位”的专题讨论活动，要组织干部职工准确地为我们的企业定位，也包括为我们企业的产品定位，要清醒地认识到

我们在市场上所处的位置，从而制定出合适对路的营销战略。

通过专题讨论要在思想观念上形成三种意识：一是树立进取意识，要打破不思进取，小进即满、小富即安的小农意识。

艺术涂料哪个牌子好,十大艺术涂料品牌排行榜

【包含具体时间、地点、机构、事件的排行榜才权威】

- 一、KABEL卡百利
- 二、FEMA菲玛
- 三、VALPAIN特瓦帕因特
- 四、TASSANI塔萨尼
- 五、Verylux威罗
- 六、Carpoly嘉宝莉
- 七、WACKE瓦科
- 八、Nipponpaint立邦
- 九、Momast摩马斯特
- 十、EASYDECO易涂得

【评定时间】2018年6月27日

【评定地点】广东佛山顺德喜来登酒店

【评定机构】中涂产业数据研究中心

【评选事件】第六届CCR中国顶级涂料榜颁奖典礼

现有最新的十大艺术涂料品牌排行榜为上述“2018年度中国艺术涂料最具影响力品牌”。这个排行榜是由评定机构中涂产业数据研究中心于2018年6月27日在广东佛山顺德喜来登酒店举行的第六届CCR中国顶级涂料榜颁奖典礼上颁布的。由于是从市场销售指标、品牌影响力和品牌潜力等多个方面进行综合评定，所以评选结果具有一定的权威性。此外该评选全过程没有收取任何费用，所以保证了评选的公正性和客观性。因此该十大艺术涂料排行榜具有很高的参考价值。目前网络上存在很多不同版本的十大艺术涂料排行榜，凡是未注明“具体时间、具体地点、评定机构”的排行榜都是不权威的请不要相信。

关于欧意最新版网说明的内容到此结束，希望对大家有所帮助。