

# 2023年化妆品危机公关演讲稿 化妆品的演讲稿(通用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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 化妆品危机公关演讲稿篇一

大家好！

首先我代表xxx生（国际）有限公司全体员工，对各位在百忙之中莅临xxx会议表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时感谢x总和公司的全体员工对妆点一生的大力支持和积极配合表示诚挚的谢意！

xxx生（国际）有限公司，于20xx年9月由韩国经香港将妆点一生品牌引入中国大陆市场，与战略合作伙伴广东芙妍公司共同组建以产品研发中心、品质控制中心、物流调控中心、营销中心、培训中心、售后服务中心六个部门为一体的综合性企业实体。

进入中国市场以来，妆点一生以树百年品牌为发展战略，以爱美人士的“美发专家，生活大师”为己任，呵护爱美大众。以“妆点一生，一生美丽”为使命，本着“纯粹自然，温和亲近”的宗旨，在妆点人十二年的努力经营下，取得了优秀的业绩和巨大的成就。

因业务的发展，生产规模的不断扩大，公司在20xx年5月于广州市花都区花东镇金田工业园建成新工厂，拥有10000多平方米的园林式厂房。按照国际gmp标准建成高等级别净化生产

车间，拥有先进的生产设备及三条自动生产线。并聘请行业内多名资深人士担任首席运营官，全面主持公司的发展战略及生产制造、品质管理、技术引进等相关工作。高质量的产品，高素质的营销团队，妆点一生已打造了属于自己的品牌优势，为长足发展打下了坚实的基础。

品牌定位清晰，以中国市场为主，研发了适合国人体质的各类化妆品，多年来已树立了鲜明健康的品牌形象，深得消费者认同。

妆点一生旗下品牌有：妆点一生、彩之媛、奥莱娅等七大品牌，以及以下八大系列：发质养护系列、金钻彩之媛植物精油系列、橄榄精油修复系列、n次方韩药功效系列、氨基酸洗护系列、肥料洗护系列、蛋白营养洗护系列、特价美发洗护系列、儿童系列、橄榄护肤系列和奥莱娅家居系列等终端单品360多个。多元细分化的产品线，满足消费者各类需求，品质卓越，深受欢迎。

1、不断创新领先的产品理念，持续地生产优质精品，将创新和品质坚持到底。

2、坚决实施区域封闭终端操作，禁止并杜绝串货行为，稳定市场价格体系与利润体系。高回报、低风险的代理加盟政策，灵活务实的市场推广方式，强大的终端支持和完善的市场维护体系，使品牌更有市场竞争力。

3、在各区域市场实施体验营销和形象营销策略，让更多的消费者体验妆点一生的出色效果，并更多地关注妆点一生的品牌形象。广泛开展教育营销和顾问式营销，帮助各渠道客户掌握品牌理念、产品知识和销售技能，深度帮助客户将产品销售给消费者，绝对不是将产品积压在客户的仓库里。为代理商和加盟商提供全面的品牌经营培训，能在短期内掌握妆点一生的品牌定位、产品知识、产品开发理念和销售技巧。

4、加大网络传播、报纸传播、杂志传播、展会传播的频率和力度，时机成熟时实施电视广告传播的策略，扩大品牌知名度和影响力。

为了迎合市场需要，公司调整完善产品结构，提供适合更多消费者的产品。严格监管产品质量，在保证产品质量的前提下努力降低成本，提供性价比更高的产品给客户，做到客户满意，我们放心。

各位嘉宾、各位朋友，妆点一生将继续贯彻“诚信经营，客户满意，持续发展，共创双赢”的经营理念，继续与老朋友们一起发展，更加诚挚地欢迎新朋友加入妆点一生，共建百年品牌。

谢谢！

## 化妆品危机公关演讲稿篇二

本站发布化妆品经销商就职演讲稿范文，更多化妆品经销商就职演讲稿范文相关信息请访问本站演讲稿频道。

尊贵的来宾：

大家下午好！我是荣耀家族xx首席区域xx管理区域的第二位延伸经销商，我的名字叫xxx□

今天能站到这个荣耀的舞台上。首先，我要感谢xx公司的创始人xx□是因为她的大爱和智慧给全世界有想法和想要改变的女性创办了这么一家家有文化有梦想有生命力的公司，让我一个平凡普通的女孩也能来到这里实现我的人生梦想和我想要的生活。接下来我要感谢的是我事业的`领路人，我的资深经销商高永平，她和我同岁。一路上是她乐此不疲的给我分享她的人生经历鼓励我前进，这一路上她用了比我们同龄人

更大的心胸包容我相信我，和不知期限的等待和爱心温暖这我，还有我要感谢我生命中的第二个老师我的乐施领养经销商刘晓奇，她用和对她美容顾问一样的用心，关爱着我；包容这我；等待着我，期盼着我。还要感谢我们的区域领头雁锦花督导用榜样和远见引领着我，还要感谢我的爸爸妈妈在背后一直默默的支持着我，让我一路畅行。还要感谢我们一路走来相伴相随的其他姐妹顾问和经销商给予我的帮助，亲爱的谢谢你们！最后我要感谢我自己，感谢自己的一路坚持与不放弃和愿意改变自己的决心和勇气。

在我走进xx之前是一名刚毕业，只有多半年会计工作经验的会计人员，每天过着重复两点一线没有一丝乐趣的平淡生活，从此知道了世界上还有这么一家有文化和有爱的化妆品公司，起初走进xx是因为想便宜用用产品改善一下形象，重要的是可以免费培训学习销售能力。因为在当时自己的思维意识里，销售可以全方面的提高一个人的综合素质能力。要在这个社会上很好的生存，能力是最靠谱的。再说退一万步讲产品用在我脸上皮肤保养了，能力学到了，说不定也可以像她们一样优秀和成功，是个机会就一定要抓住，不然错过会后悔的。这些其实，就是我当时的心态，大不了就xxxx块钱，我这么年轻还不了xxx块钱。所以就这样不顾身边所有人的反对，借钱加入了xx当深入了解xx后再和外边的工作比对过后，就决定留在xx发展并且为自己人生的第一个选择是对的而庆幸。

谢谢大家的支持！

### 化妆品危机公关演讲稿篇三

以笔者来看，品牌的选择是一个全方位了解产品与充分分析自身的一个过程，这就是两个方面，即外和内。

外就是指产品。一个成功的产品，它必然具备了一些成功的因素，都不是随便和偶然的，首先是合法的，证照齐全，否

则的话是不值得考虑的，然后是它的产品文化，品牌背景，包装设计，价格定位，理念诉求以及营销通路都是完整而协调一致的，不混乱不矛盾。这样的鉴别能力会随着经销商个人的经验的积累而提高。以一些知名的品牌来说无不如此，可多了解一下成功品牌的这些方面，来提高自己的鉴别能力。这是品牌的自身方面，光看这些还不够，产品好这是个基础，好产品很多，但很多没有做起来，就是还在其他的方面有所欠缺。

除产品外重要的一条就看她的娘家即厂家，是什么来头，不要小看了这个，娘家是皇亲国戚，那产品就是公主格格或名门闺秀，上市就会受人追捧，否则就是平民百姓或下里巴人，装扮的再好也嫁不到大户人家，即一些大的卖场或专卖店老板也不会轻易接受。娘家有钱有势，姑娘丑点也不愁嫁，因为即便没作好，娘家也不会撒手不管，在市场运作和支持方面的也有较为丰富的经验和较大的力度，风险相对要小一些，也算背靠大树好乘凉。但也要提防有些厂家利用原有品牌的知名度开发一些姊妹品牌，用养的丫鬟来当自己亲生的，并没有做长线的打算，只是用来套钱，这要引起我们的经销商朋友足够的重视，在这方面吃亏的人不在少数，要有清醒的认识，前一个品牌的成功，并不能代表随后跟进的品牌就一定成功，做低价位产品的成功，做高价位的未必就能成功，做护肤品成功做彩妆却可能失败。这就要尽可能全面的了解品牌，当然也不能否定或忽略厂家实力对于品牌的影响，跟随实力越大的厂家利润越小风险自然会小一些。

这也需要有自己的分析，毕竟不是同一个地方，会有一定的地域差异。但不管怎么说，一个品牌运作了一段时间，连一个象样的市场都没有作起来，那么这个品牌作好的希望就很渺茫，接手之后会很累，也很难作好。

三是充分的了解厂家的销售政策和营销思路，看他整个的市场运作方案是否详尽完整，客观实用，可操作性强。有没有较强的市场支持（人员、策划、物料、广告等）和严格的区

域保护和良好的服务（及时的货物配送和调换）。自身执行能力是否与厂家的规划相匹配。一个能作好的产品，首先会有一套好的成功的市场运做方案，可能在执行过程中要不断的改进，但如果没有一套在理论上成功的方案，在实际操作取得成功几乎是不可能的。

了解了外部的，就要分析了解自身。分以下几个方面：

自己有没有支持产品运做所需要的人才队伍？常规上是有什么样的人就做什么样的事，所谓隔行如隔山，在内行人看来是常识性的东西，对于不了解的人来说就是宝贵的经验，也许要花很多的时间和金钱才能学到。不了解这个行业，没有专门的人员，最好不要轻易接品牌。

自身的资金实力有多大？有多大的资金就做多大的事，否则周转不灵，也会功亏一，这里不用再赘述。

要选择的品牌与自己所拥有的终端的定位是否一致？价为高低与自己的形象协调。形象好的高端卖场要选择价位高，档次高的产品，反之则反之，形象不好的普通终端要选择实惠的，目的是在自己的营业范围之内，并能让目标顾客接受。

要利润高还是低？肯定是选高的，但有这样一个矛盾，即利润高的品牌它的知名度越低，对于顾客的拉动力也是较弱的，操作的难度会大一些。相反，产品的知名度越高，它的利润就会越低。这就要权衡一下自己的具体情况，合理的组合搭配自己终端的品牌结构，根据需要来进行选择。

总之，选择品牌对于终端的经销商来说是至关重要的，在此也希望广大的经销商朋友能够接到自己满意的牌子，成功的做下去。

## 化妆品危机公关演讲稿篇四

玉溪经销商带领自己的团队听了笔者的讲座，就邀请到其企业交流，希望能够寻找解决途径。

面谈情况：

玉溪有总的办事机构，设一个经理，一个经理助理，八个经销主任，员工包括兼职和专职两种类型，其中，兼职占绝大多数。员工具体人数不清楚，原因就是她们都是偶尔来一下。有几个点，主要设几个床铺，作为客户美容用的，但较为简陋。设有一个会议室，能够容纳20多人。由于产品是化妆品类，这些人都是女性。

当天来交流计划来4个经销主任，却只来了3个人。经理和经理助理也来了。

为了了解情况，我倾听了她们目前情况。

郑主任从事这方面工作已经有三年了，也就是属于较早参与这个产品，有自己的工作。目前有自己的店面，面积达80多平方米，但处于三天开门，两天打烊的状态。理由就是毫无顾客问津。再具体细问，当时选址的时候，自己喜欢静，也就选择了偏僻地方。可没想到真会如此寂静。虽然也做促销，发广告，但就是没有人知道。当时认为，周围有很多生活小区，层次可以，自以为有消费群体。但目前就是车流比人流多。

李主任在办事处三楼有自己的独立经营点，属于专职。手下有20多人，但没有销量，因为管理完全是松散的。销量不是很理想。

普主任，在自家有美容点，单干，主要是有业余生活。

当我与几位经销商交流之后，感觉有以下几个问题。

一是大家十分迷茫，不知道怎么做。

二是觉得自己又不甘心，但云南整体情况都很糟糕。如果再这样继续下去，将会被淘汰的危险。

三是团队中已经出现人心涣散的局面，

每次开学习会，都是官多兵少。也就是业务员就是招不来。

由于只是简单的沟通交流，笔者并没有太深入了解具体情况，但我隐隐约约感觉到大家的困惑和迷茫。

提出具体方案：

一是思路决定出路。从交流中可以感觉到，这些人是好人，完全按照总公司的规章制度办。但有一点就是，具体情况具体定。如果拿着列宁在苏联成功经验在中国搞马克思主义，只有死路一条。需要超常规的魄力。如果不突破，肯定是死路一条。如果突破公司常规运作，可能还有挽救的机会，那为什么不可以尝试呢！

二是改变业务员的管理方式。业务员如果完全按提成，绝对没有动力。在基层的员工，首先要解决的是生存问题。做销售工作，一般很难一蹴而就，需要长期积累，才能产生量变到质变。以公司目前这种业务员数量，绝对不会产生实质性的质变。

三是树立形象店。办事处位处偏僻地方，而且整体装修一般。这种装修就定位为中低档消费群体。可是，据笔者交流或者，公司消费群体是中高档，这种装修与目标消费群体的身份不符。



四是针对女性消费群体，加强终端渠道建设。公司目前惟一渠道是人员推销，与消费者一对一沟通。这种方式太慢，而且很难坚持。

一是新鲜事物。消费者是喜新厌旧的，尤其化妆品之类的快速消费品。当没有建立品牌概念的时候，新品容易成为消费者追捧。

二是“韩流”引发韩国消费的风靡。年之后，韩国电视连续剧在中国大陆的风靡，使得该产品成为韩国文化的代表之一，自然受到消费者青睐。毕竟，代理的产品就是韩国产品。

三是刚进入云南市场，大家积极性较高，而且总公司也有很多优惠政策，容易带来短期效益。但是，这背后却隐藏着各类难题和问题。在公司快速成长的时候，业绩掩盖了问题。但是，到了一定时期，问题总是要暴露的。

## 化妆品危机公关演讲稿篇五

各位领导、同志们：

大家好！我是社区一名普通的管理人员，我今天演讲的题目是——和谐社区成就和谐社会。

建设和谐社区是我们社区工作者一切工作的出发点，更是社区工作永恒的主题。正如xx指出的那样，要“从建设和谐社区入手，在提高居民生活水平和质量上发挥服务作用，在密切党和政府同人民群众的关系上发挥桥梁作用，在维护社会稳定、为群众创造安居乐业的良好环境上发挥促进作用”。

社区和谐建设，是社区表现自己风貌的一个平台，是居民之间感情沟通的桥梁，是社区凝聚人心、强化认同感、强化归属感的载体，是使社区居民有一种向心力带动其它工作的进程纽带！如何坚持富有成效的探索和实践，坚持把发展、服

务、凝聚民心溶入到和谐建设中，把社区和谐发展不断推向一个新的高度，是我们社区工作者光荣而神圣的任务！

社会经济的迅猛发展，生活水平的急速提高，给人民带来了好的享受，同时也有一些负面的影响。前段时间参观了警示教育基地，给了我很大的启示。糖衣炮弹侵袭了我们多少优秀干部，在这个充满诱惑的社会，如何继续保持艰苦奋斗、谦虚、谨慎、不骄不躁的优良作风是多么的重要，这也是我们社区工作人员工作中时刻遵循的宗旨。只有踏踏实实苦干，才能对得起国家，对得起人民，对得起自己。

社会的和谐发展，离不开社会中人的努力，街道社区的和谐发展，离不开工作人员的团结一致，离不开居民们的支持。一个社区工作做的到位不到位，关键是看这个社区的领导班子是否能够带头创新实干，只有不断进行知识涵养创新、实践推动创新、民智激发创新、制度保障创新，激发出广大人民群众的创新活力，从人民群众中找寻工作灵感和思路，这样才能更好地为人民服务。

一是要以科学发展观活动为引领，聚焦问题，在实践中求发展

以居民需求为导向，着力强化服务功能——以顺应民生需求为切入点，即知即改求实效。在化工社区工作时，化工新村路灯受到损坏，道路处于黑暗状态，给居民生活带来不便。我了解此情况后，及时向路灯管理所反映，在最短的时间内解决了路灯问题，给居民带来了光明和安全。

以优化居民生活质量为出发点，边学边改促落实。积极举办各种娱乐教育活动，如“庆元宵，构和谐”pk演唱会、“弘扬时代旋律，重温红色经典”红歌会、“快乐家庭”评比等等。在这些活动中，我们和居民一起寓教于乐，在开开心心唱歌玩游戏的同时，学习一些人生道理。

以机制创新为动力，着力提升工作效率——与工作人员不断进行沟通，了解工作上的不足，进行创新改进。居民自治就是一个创新性的举措，让居民自己管理自己，能够更好地从居民的角度明白居民的需要，提高工作人员的办事效率，达到以人为本的目的。同时，还实行严格的监督体制，上级管理下级，下级监督上级，居民监督所有的工作人员。这样一个监督体制的良性循环使居民更加信任我们的工作人员，从而使得我们的工作效率得到了很大的提升，更好地为人民服务。

二是要以创建文明城市为契机，聚焦素质，在创建中求实效

在社区文明建设中，我们经常开展创文明社区的小型座谈会，跟居民探讨文明建设的意义，怎样才能更好地建设文明社区等，居民和工作人员讨论热烈，会议效果显著。我们以创建文明城市为一个很好的契机，趁势把社区的生活环境、硬件设施及娱乐设施都重新整理了一下，让居住环境更好美好。居民们对此次的创建工作也是十分配合，我们工作人员去打扫楼道清理垃圾时，居民都端茶倒水，还帮助我们倒垃圾等，大家都非常感动，说我们创建文明城市是势在必得的。

同时我们还组织工作人员在工作之余，多看一些关于精神文明建设方面的书籍，旨在提高自身文化素质和党性修养。只有我们具备了专业的知识基础和高度的责任感，才能在工作中不断创新，踏实完美地完成各项任务，为居民服务。

三是要以帮助弱势群体为方向，聚焦居民，在统筹中求突破