

2023年产品类演讲稿 保险公司产品演讲稿 (汇总8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

产品类演讲稿篇一

大家上午好！

首先，请允许我谨代表支公司总经理室对各位的到来，表示热烈的欢迎和诚挚的问候！明天是“母亲节”了！祝各位已经成为母亲的嘉宾节日快乐！祝各位男士家中的老母亲节日快乐！

在过去的20xx年，继续快速发展，在行业内获得了普遍赞誉：美国高盛集团的入股证明了投资实力；网球大满贯冠军李娜成为全球形象代言人；成功中标北京cbd地块，中标上海陆家嘴地王不动产，完成了京沪核心经济圈布局；养老社区的推广更是行业的标杆。

中支在未来的发展过程中还将面临更多的机遇和挑战，我衷心希望广大客户一如既往的理解和支持我们，我们将用最优质的保险服务和最全面的风险保障为您完美的一生保驾护航。

最后，真诚祝愿各位家属、嘉宾，身体健康，家庭幸福！

谢谢大家！

产品类演讲稿篇二

尊敬的各位专家以及经信局的各位领导，下午好！

1、新产品的技术特点——产品主要满足低压成套开关设备的安装要求，完成设备的空壳体加工制造，采用国标gb/t20641-20xx及国际标准iec62208□20xx的相关要求作为新产品的技术标。

2、新产品的创新点——产品以8mf和c型材柜体为研发背景，在满足产品各项功能的基础上取其所长，蔽其所短，从新优化组合，以结构多元化、降低制作成本、提高产品质量为研发目标。产品框架侧片采用焊接式，柜体组装后稳定性好。产品内部件采用自攻丝工艺，省时快捷，提高工作效率。产品结构灵活，可以完成gcs柜体和gck柜体共6种不同的柜型，实现产品多元化。

3、与国内同类产品相比的先进性和创造性如——6mf柜取消铝支架，层隔板直接与框架连接，抽屉联锁可靠。标准型采用加长二次插件，杜绝二次插件接触不良现象。改进型抽屉采用落地式导轨，抽屉不会出现脱轨或变形□6mfgck柜可以满足11层的抽屉设计，柜体稳定性比f28或c型材要好□6mfgck抽屉采用三工位推进机构，功能选进，操作灵活。主母线置柜顶，从上往下放置，操作省力，不要从旁侧拉排。柜封板安装与铆螺母紧固，拆卸方便。

通过以上的比较，突出6mf系列低压抽出式开关柜是一款多功能、节能高效的新一代成套柜体。

产品类演讲稿篇三

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。

市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。

要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。

诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。

心勤就是我们的工作状态，工作激情。

我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。

没有了心勤，其它的一切都是空谈。

俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。

一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。

营销是个充满挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。

这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。

吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。

出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。

营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。

一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。

我们要多从市场角度去考虑问题。

如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。

没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。

做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。

营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。

在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。

对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。

如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。

要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。

没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。

语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。

不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。

勤于沟通，善于沟通。

经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。

与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。

与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。

与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。

总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。

勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。

客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。

特别是投资计划，需要详细的动笔规划。

勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。

例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

产品类演讲稿篇四

下午好！

我演讲的题目是：我的质量我做主！

我是来自涂装车间gh线的单新厂。我是一名刮车工序的普通员工，日常工作很繁琐，首先感谢你们给了我这次机会，我觉得这是一个机遇，也是一次挑战，也是展现自我的大舞台！

我会好好地发展下去，为宇通创造更大的价值！

质量是企业的生命。没有质量，就没有市场；没有市场，企业无法生存与发展。优秀的品质出自优秀的人品。

优秀的产品是优秀的人生产的。质量反映了企业员工的整体素质与能力，体现了企业的管理水平和综合实力。

我本着“我的质量我负责”的信念和“三不”原则。争取一次把事情做好、做对！

优秀品质，始于优秀的理念。没有崇德、协同、鼎新的理念作为生产管理的指导思想，就难以产生优良的品质。不断创造具有质量、服务和成本综合优势的产品是宇通竞争优势的源泉，不断培育忠实客户是宇通事业长青的基础，不断提升员工的职业化素养是宇通持续发展的不竭动力。三者的有机结合，构成宇通的核心竞争力。

“优质”。是企业对产品质量所追求的标准，是企业市场竞争取胜的法宝。只有优质的产品，才能提升客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的支持与长期合作。品质的提升，以企业的工作质量为前提，以企业的管理水平、技术水平和员工素质为基础。“优质”是企业对产品和服务质量的要求，更是企业对员工的工作与企业管理水平的追求。优秀的员工创造优质的产品。企业要产出优秀的产品，首先必须坚持“质量是第一竞争力”的观念，强化质量教育，规范质量管理，建设质量文化，提高员工的质量意识与素质，创造“全员共把质量关”的文化氛围。

优质源于细节。细节决定成败。要生产出优质的产品，提升产品的市场竞争力，务必从细节入手，从源头抓起，不放过一丝质量缺陷；务必对质量管理和细节管理精益求精。只有当“细节”工作做到完美之时，精品才会产生，品牌树立的才能更坚定，企业才能更昌盛。

企业的质量文化与公司员工的质量共识成为响应的对比！企业要是想要永久的消除困扰，必须要改变公司的企业文化，从根本上消除造成产品或服务的不符合求要求的原因！

缔造宇通品牌，拓展国内、国际市场，成为具有全球影响力的，以客车为主业、适度多元化的产业集团。只有把讲究质量放在整个工作的第一位，把它作为的生命来抓，一丝不苟，精益求精，始终保持优质高效，只有这样，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

最后，衷心希望宇通客车产业能够早日实现质量方面的更大突破和创新，和国际竞争者站在同一起跑线上，为消费者提供更加令人满意的客车产品。

我们以崇德、协同、鼎新的核心价值观共同打造宇能的美好明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！

产品类演讲稿篇五

主讲人：王浩文

你想令你们宿舍多一点清香吗？

你想拥有一个有学校风景特色的装饰品来点缀宿舍吗？

你曾经因为宿舍被盗烦恼过吗？

经过贴心的08电子同学精心全面的调查：有90%同学想让自己的宿舍多一点的清香；有80%的同学都想拥有一个具有学校风景特色的装饰品来点缀自己的宿舍；甚至有44%的同学都有意去买个防盗器。

一、生产原由：

那么是什么导致了这些呢？

首先，由于我们学校地处马岗偏僻的外围，加上学校的各项措施也不是很完善，因而有些不法分子就盯上了我们学校；此外由于一些同学的安全防盗意识不强，这也给不法分子带来了可乘之机。

其次，宿舍是我们生活的地方，是一个让我们在疲倦过后能够得以舒缓的地方，可以想象，生活在飘逸着淡淡芬芳的居室内是多么惬意的事。

二、产品简介：下面具体介绍一下我们的产品。

多功能防盗小间谍主要是由红外线防盗元件、清香剂、4节7号电池、卡纸和木条等组成。

首先，让我们来了解它那独特的造型。正面是经过剪纸艺术加工而

成的卡纸，它由图书馆、凌云塔和十七孔桥等组成，这些都是顺德校区的标志性建筑，代表着园林式的顺德校区。背面是电子防盗器。防盗器小巧精致，隐蔽性强、安装方便，彻底改变传统封闭式(安装铁堡笼)安防观念。电子防盗器发出的红外线通过正面的小孔向外面发射扩散，其探测距离为7至10米，无人或休息时打开开关，30至40秒便进入工作状态，从而起到防盗作用。

其次，清香剂装置拥有清香居室的功能，可以舒缓我们日益紧张

神经，让你更好的工作学习。

再次，我们的产品可以作为送给亲朋好友的绝佳礼物。南方医科

大学作为全国重点大学，我们的母校，具有极大的纪念意义。我们的产品实用性与美化性相结合；防盗性与装饰性相结合，无疑是完美的结合。而防盗器以装饰品为外壳本身就是一种防盗技术，这是防盗理念的提升。在给居室带来清新空气的同时，加上防盗功能，更是让你的居室如虎添翼。

此外，在很多人在为室内安全担忧的同时，也为防盗器的昂贵而踌躇。然而我们的产品刚好满足人们的需求，质量好到无与伦比，价格低到不可思议。产品惊爆价，只售18元，只需区区18元拥有防盗、清新、美丽的居室不再是梦！

首先，去年的金融海啸对市场经济尤其是电子类的市场经济造成毁

灭性的打击，人们的消费水平和消费观念也随之发生变化，物质享受

2方面的消费逐渐减少，相反他们更重视商品的实用性。我们都听说过东莞某大型玩具制造企业因以上原因倒闭。综合以上因素，就应该对我们的防盗器是否会受到金融危机的影响进行详细的分析。我们现在针对的消费对象是内地大学生，同学们的家庭收入可能会受到经济危机影响，而导致其没有较多的基本费用。这样的话，同学们还会不会考虑买一个防盗器呢？所以我们的产品必须要有足够的吸引力。我们的吸引力是什么呢？那就是：绝对的低成本，绝对的高质量，用货真价实的品牌回报客户！

其次，上面讲到了这防盗器是针对的是校内大学生。那么，大家

是否会觉得消费人群范围太窄？如果每个同学都买了，那么

我们的销路就断了吗？当然不是！我们要在不断拓展产品销售市场的同时不断更新产品，而且产品更新的速度还要与市场需求同步。我们举个例子吧！为什么诺基亚可以在中国市场上独占鳌头，很重要的原因是它根据人们心理变化的需求不断研发新产品，在原有的基础上的加强其产品的质量与功能。以至于现在的诺基亚近乎成了掌上笔记本电脑，甚至必要时还可作为防身武器，有经验的同学一定知道从床上自由落体到地板的诺基亚依旧安然无恙。这就是它生存下去的有力保障！

言归正传，诺基亚如此我们的产品也如此，我们要不断更新产品，使产品更新的速度与市场需求同步，从而最大限度的拓展我们的市场。

再次，由于品牌效应重量不可忽视，在中国，我们都知道伪劣产

品占有相当高的比例，同样我们的产品在创出品牌之后也可能会面对被仿造的风险。因此防伪措施是相当必要的。我们的产品具有原创性，已申请医工专利，它有它的标志，它属于08电子信息工程。

3并且，我要强调的是：经过我们对市场调查，得出我们的产品是众望所归！

四、功能精概：最后我再总结一下我们产品的四大强劲功能：

第一，它具有净化室内空气的作用

第二，它具有美化室内环境的作用

第三，他还是馈赠亲友的佳品，彰显您的绅士风范

随着社会的不断发展，日新月异的高新技术层出不穷，并且

正以不可思议的速度进入寻常百姓家。就拿去我们学校来说吧，现在大部分同学都用了自己的电脑。然而，同学们是否整天担心自己那宝贵的财产在哪一天不翼而飞呢？尤其是住在一二楼的同学们。我想，同学们的答案是肯定的，会。那么，就请同学们拥有我们的多功能防盗小间谍吧！

拥有多功能防盗小间谍，就等于拥有了一个奢华的装饰品；拥有多功能防盗小间谍，就等于拥有一款时尚的空气清新剂；拥有多功能防盗小间谍，就等于拥有一部无敌防盗装置。

这样物美价廉的至宝摆在你的面前，还犹豫什么呢？赶快拿起你手中的笔投票吧，记住：我们的产品是多功能防盗小间谍。

产品类演讲稿篇六

大家上午好！

首先，我代表省经济和信息化委员会、省政府节能办向新闻单位朋友多年来对我省节能工作的大力支持表示衷心的感谢，对8家来山东推广高效照明产品的企业表示欢迎，对各市分管同志的努力工作表示衷心的感谢。下面我通报一下去年我省高效照明产品推广工作开展情况，并就做好今年推广工作讲几点意见。

20xx年，在省委、省政府的坚强领导下，我们按照国家发改委等部门的要求，把节能降耗摆上更加突出位置，加快转变发展方式，推进经济结构调整，发展节能环保产业，培育循环经济，积极淘汰落后产能，提高能源利用效率。20xx年我省万元gdp能耗下降5.46%，累计完成“xx”节能目标的82.39%，连续三年国家考核为超额完成等级。

成绩的取得来之不易，得益于省委、省政府的正确领导，得益于各级各部门的艰苦努力，也得益于我们对每一项工作的

扎实推进□20xx年国家下达我省的高效照明产品推广任务为450万支，我省实际推广高效照明产品748万支，超额完成了国家下达的推广任务，按中标价格销售总额达5943万元，争取中央财政补贴2831万元，年可实现节电7.83亿千瓦时，节省电费4.62亿元，相当于减排二氧化碳78.3万吨，取得了显著的经济和环境效益。

为切实做好20xx年高效照明产品推广工作，我们召开了“山东省20xx年高效照明产品推广新闻发布会”，发布了《山东省20xx年财政补贴高效照明产品推广工作实施方案》，明确了目标任务和工作重点，重点选择照明产品使用集中，需求量大的电子、纺织等工矿企业和商场、学校、医院、政府机关等大宗用户，以及推广效率高、易于组织的大型居民社区和农村地区进行推广。根据各市的需求调查，将推广任务落实到各市，提出了工作要求，各级节能主管部门指定专人负责，切实加强领导，精心组织，周密部署，为高效照明产品推广工作奠定了坚实的组织基础。

为确保工作进度，我们及时调度各市高效照明产品推广进度情况，提高了各市对这项工作重要性的认识，并及时解决推广工作中遇到的问题，确保了推广工作的顺利有效开展。加强后期核查和监管，确保了高效照明产品真正安装到位，确保用户得到实惠。同时，将推广高效照明产品任务完成情况列入对各市节能目标责任考核内容，年底一并进行考核。向全省公开了举报电话，对弄虚作假等行为，一经核实，严肃处理。

落实高效照明产品推广向农村倾斜的要求，我们在全省农村开展了“创建高效照明产品推广示范村”活动，将高效照明产品推广与社会主义新农村建设有机结合起来，明确了工作目标和原则，争取在两年内，创建1000个“高效照明产品推广示范村”，经过努力□20xx年共创建高效照明示范村653个，在让农民享受优惠政策的同时，增强了广大农民的节能减排

意识。全力推动栖霞市创建高效照明示范市活动，栖霞市是一个拥有64.23万人口的县级市，全市共推广高效照明产品94.98万支。

随着国家高效照明产品的推广，社会对高效照明产品的认同度不断增强，我省以推广工作为契机，促进高效照明产业发展。召开了推进高效照明产品发展的会议，就高效照明产品节能认证、产品标准、行业发展进行了研讨，受到企业欢迎。省政府办公厅转发了《关于加快山东省高效照明产业发展的指导意见》，为进一步促进我省高效照明产业的发展，提供了政策保障。

推广使用高效照明产品是实施“十大节能工程”的重要内容，是实现“xx”节能降耗目标的一项重要举措。特别是当前，离年底仅有不到6个月的时间了，尽快完成高效照明产品推广任务，促进高效照明产品尽快发挥节能减排的效益，任务非常艰巨，意义非常重大。

今年，国家下达我省高效照明产品推广任务量是500万只，由于前两年我省已经大力推广节能灯，一些大宗用户已经普及，推广的难度越来越大，因此，各级各部门要高度重视，要进一步统一思想，切实提高思想认识，牢牢把握这个机遇，总结去年推广经验，查找薄弱环节，强化措施，扎实工作，确保完成国家分配给我省的推广任务，用足用好国家财政补贴优惠政策，推动我省绿色照明工程顺利发展，为经济平稳较快发展、完成今年和“xx”节能目标做出贡献。

（一）进一步加强组织领导。以财政补贴方式推广高效照明产品是一项创新性工作，面对的终端用户数量众多、层次多样，各地的工作基础也是参差不齐。从前几年推广工作开展情况看，大多数地区对推广工作是高度重视的，能够做到思想认识到位、措施到位、人员到位，切实把推广高效照明产品作为节能减排的一项标志性工作来抓，抓得细，抓得实，抓得好。

（二）进一步创新工作机制。财政补贴高效照明产品推广是一项利国利民的惠民工程，最终受益人是大宗用户和城乡居民。各地要完善推广配套办法，创新推广机制，提高推广效果。为使我省更大范围的用户享受到国家财政补贴政策，调动各方积极性，确保完成高效照明产品推广任务，省里把500万只的推广任务，依据各市人口、城乡发展水平和用电量情况，以及各市上报的需求数量等，分配到全省17个市。

（三）加大向农村推广力度。今年，我们将继续在全省组织开展“高效照明产品推广示范村”创建活动，以这项活动为载体，把推广工作与实施绿色照明工程紧密结合起来，与促进形成节约资源和保护生态环境的绿色消费模式紧密结合起来，与提高农民生活质量、改善农民生活紧密结合起来，与社会主义新农村建设紧密结合起来。通过表彰和奖励先进典型，形成以点带面、整体推进的工作局面。

（四）进一步加强协调配合。各市节能主管部门在推广工作中，要加强组织协调，构建政府推动、企业为主、全社会参与的工作体系，形成协调、高效的工作机制，提高工作效率，保证工作效果。要主动与财政部门沟通，按照职责分工，密切合作，借助政府力量的推动，共同做好推广工作。要增强服务意识，积极主动与中标企业和用户沟通，搭建服务平台，帮助中标企业和用户协调解决推广工作中的关键问题，确保推广工作顺利开展。要调动各方力量参与、配合、支持高效照明产品推广工作，协调教育、建设、交通、卫生、国资委、旅游局、机关事务管理局，以及商业、妇联等部门和单位参与推广活动，力争在9月底前完成今年推广任务。要做好废旧灯具回收工作，防止乱丢乱弃，污染环境。

（五）充分发挥企业主体作用。企业是高效照明产品推广的责任主体，承担我省今年推广任务的中标企业均是业内知名企业，有着较好的产品信誉和较高的行业声誉。我们希望中标企业积极配合相关市经信和财政部门制订实施方案，保证产品及时安装到位，确保安装的产品质量与投标产品一样，

销售价格与中标协议价格扣除财政补贴后的价格一样，上报的安装数量与实际安装数量一样，售后服务与投标承诺一样，并帮助居民用户不仅算初始投资帐，还应算运行成本帐和环境效益帐，提高消费者节能减排意识。企业要特别注重对经销、代理人员的培训，以服务用户为宗旨，加强内部管理，提高服务能力和水平。中标企业之间也要相互支持、相互配合，共同发展。

（六）切实搞好督促检查。财政补贴高效照明产品推广政策的一个显著特点是注重后期核查和监管，国家将组织力量对推广情况进行抽查，确定高效照明产品安装到位后，企业才能申领到补贴资金。各市要加强督促，保证进度，按照省实施方案的进度要求，逐项落实，确保高效照明产品安装到位，推广任务落实到位。各市经信委和节能办要与财政部门一起，加强对推广工作的监管，确保推广工作流程公开、透明，确保执行国家政策不变形、不走样。各市和中标企业要及时将推广进度情况报省经信委和省财政厅。省里将适时对各市推广工作进展情况进行抽查。为加强社会监督，我们继续面向全省公开举报电话，举报一经核实，我们将在全省通报批评。

（七）加强宣传引导。多年来，新闻媒体的朋友对我省节能工作给予了极大关注，做了大量宣传报道工作，为推动我省节能事业发挥了积极作用。以财政补贴方式推广高效照明产品，是一项政策性强、惠民面广、影响大的工作，各市要加强与新闻媒体的联系，积极配合媒体搞好宣传报道。今天我们邀请了部分媒体的朋友到会，希望大家一如既往地继续支持节能工作，通过更多的渠道，更丰富的形式，宣传高效照明产品推广工作，宣传使用高效照明产品的好处，宣传节能灯使用小常识，动员大家积极参与到推广使用高效照明产品的工作中来，从而引导消费者在生产、生活中自觉选购节能产品，树立生态文明观念。

同志们，推广使用高效照明产品，涉及千家万户和社会各个方面，是一件功德兼容、造福后代的大事。特别是在完成节

能目标责任的'关键时期，我们要用足用好财政政策，不断总结创新，努力做好高效照明产品推广工作，为推动节能减排、促进企业发展、惠及城乡居民做出应有的贡献。

谢谢大家！

产品类演讲稿篇七

各位亲爱的家人（朋友或伙伴们）：大家上午（下午）好！我是大漠紫光非常荣幸今天由我来介绍一下我们公司及产品（打招呼表示感谢）

（塑造产品价值，突出产品独特卖点，引发强烈兴趣）

1导致田地中的果蔬污染，食品为了延长保质期，为了好卖，从而人为的添加了化学剂，人工色素，防腐剂，甜蜜素，导致饮料营养流失减少，人们的居住环境，因为装修工，人为的以次充好，将有毒的油漆及涂料涂在室内的墙上，从而造成我们赖以生存的环境空气污染，现代人，因为久居温室里，远离阳光，缺少晒太阳，从而导致身体虚弱，抵抗力下降，免疫力下降，常吹空调，长期在空调下生活工作，就会得空调病，食品污染的案例，真是太多了，在此举几个具代表性的例子供大家反省：像火锅底料，商家为了盈利，在火锅底料中加了化学剂，牛奶中加了三聚氰胺，主食馒头中加了漂白剂，大米中掺了增白剂，玉米中加了糖精，火腿肠中掺了致癌物，肉中加了瘦肉精，注了水，莲藕表面摸了漂白粉，豆腐中掺了米粉、石灰粉，扎啤中掺了化学剂，鱼吃了避孕药，鸡、鸭、鹅、猪、牛在大型圈养场，服用了大量生长激素。衣服以次充好，用高价买了假名牌，长期穿在身上，皮肤也会导致疾病产生，新鲜蔬菜水果在加工的过程中，丧失了过多的活性及养份，食物在烹调的高温作用下，也让本来营养全面的新鲜的果蔬，变得不营养，不新鲜。卖鞋的为了赚钱将皮革当真皮去卖。某些化妆品商，为了谋利，以次充好，将原本成几毛钱的产品卖得几百上千元，同时我们还吃

了太多转基因的食品，以上这一切都导致专家的理论不能实行下去的真正原因，因为每个人离不开吃穿住行，当人们的吃穿住行都被污染时，当我们共同生活的大环境遭受破坏时，我们每个生活在其中的人的健康就无法得到保证，所有，现在人之所以会生病，不健康，最主要原因，就在于我们吃了太多不健康的食品，我们吃不到活性营养全面真正绿色环保的健康食品，我们每天都在吃被污染的产品，化学品，所以，要想让我们远离疾病，拥有健康，唯一的方法那就是快速补充，真正有营养健康的食品，大家说对不对（对）大家真的想吃的这样的食品吗？（想）假如在今天，我就能满足大家吃到这样的好产品，请问大家有没有强烈的兴趣了解一下？（想）好，请为我们的言行一致，掌声奖励一下自己（掌声）

下面我来介绍一下这款产品，到底好在哪里？为什么好？我们公司到底是做什么的，首先我来介绍一下我们公司，我们公司的全名是：“甘肃大漠紫光生物科技有限公司”。在介绍我们公司产品之前，我们不能不去提一个人——那就是一大人民的大师，著名科学家钱学森钱老，虽然以99岁高龄离开了我们，但他倡导沙产业理论的伟大构想眷恋着祖国，照耀着我们：用科学技术帮助农民致富，得到了实践的验证，钱老的一生是顶天立地、科技报国的一生，他志在强国，为“两弹一星”、“载人航天”事业做出了特殊贡献，让《东方红》乐曲响彻太空，他“心在富民”，用知识密集型的沙产业理论，变沙漠为沃土生产有机食品，变劣势为优势为人民谋福祉，让中国西部冉冉升起“绿色的蘑菇云”却如同有一面烈烈迎风的旗帜在祖国的西部迎风飘扬。

那么钱老与我们公司是什么关系呢，钱老是“少用水，多采光，新技术，高效应”的伟大沙产业理论的开创者，我们公司是钱老伟大沙产业理论的践行者，我们公司成立于1994年，在董事长柴在军的卓越领导下，高举钱老伟大沙产业的旗帜，通过十八年的奋斗，终于在北纬38°今甘肃高台县南缘巴丹吉林沙嘴墩的风产口这块过去枯草盐碱地，荒凉野兔愁的地方，建立起了3.2万亩的沙漠绿洲，我们公司经历了十八年发

展与成长，现已形成了集种苗培育种植、研发生产、销售为一体的综合企业，下面我来介绍一下我们公司的基本布局：我们公司的种植基地，在甘肃高台县，宿南县，生产研发基地在甘肃兰州，全国营销销售总部在北京，我们公司是全球第一个，专注于黑色食品营养与生命科学研究的专业化品牌，是中国首家在沙漠上开创绿色基地，种植黑色有机食品的生物科技企业，公司于国际国内一流科研机构战略联盟，导入国际领先的生物科技技术，开发出一系列黑色营养功能食品，发展沙漠产业经济，专注黑色营养科技是我们的使命，优化生命质量，是企业的最终发展宗旨，打造民族百年品牌，将中国的黑色营养传播到全世界，弘扬黑色养生文化，是企业的长远奋斗目标。

新产品是受到了国家四部委：商务部、科学技术部、环境保护部、国家质量监督检验检疫总局。

下面我来介绍一下特色果品，黑番茄的成分及功能功效。VC、VE、叶酸、烟酸，钠、钙、胡萝卜素、花青素，氨基酸及多种微量元素，均居果蔬之首，其中花青素的含量含89.7mg/kg,生命科学研究发现，一个人寿命的长短，直接取决于抗氧化、抗自由基能力的强弱，而花青素是一种强有力的抗氧化剂，美国时代周刊讲，一个人常吃花青素可以活到125岁，因此21世纪被称为是花青素、抗氧化的时代，人类不缺花青素，并保持合理的膳食和营养，有利于保持持久旺盛的生命力，它具有且具有高钙低钠、低糖等特征、集中了人体所需的众多营养，是不可多得营养珍品，长期服用，对前列腺具有独特的养护保健作用，在欧美被誉为“植物神哥”功能水果，并被广泛用于美容院，它包括了红番茄所有营养，其中番茄红素的含量是红番茄的7.2倍，鲜果售价是红番茄的4-10倍，其制品是红番茄的10倍以上，市场供不应求，它的主要功能功效有，对前列腺有独特的保健作用，对前列腺、直肠、口腔、肺癌有辅助预防作用，有预防感冒、美容养颜抗癌防癌的作用。

咽喉疾病、咳嗽有预防作用。

黑桑葚功能功效：成分包括活性蛋白、维生素、氨基酸、胡萝卜素、矿物质、乌发素、脂肪酸等。黑桑葚2000年前已经成为中国皇帝御用的补品，因黑桑葚特殊的沙漠生长环境，使桑果具有天然生长、无任何污染的特点，所以黑桑葚又被称为“民间圣果”被医学界誉为21世纪最佳保健品，其营养价值是苹果的5-6倍，是葡萄的4倍，有美容养颜，延缓衰老提高免疫力，促进新陈代谢，缓解眼部疲劳，润肠通便，乌发润肤，分解脂肪，分解血脂防止血管硬化，对糖尿病贫血，高血压、高血脂、冠心病、神经衰弱、便秘、消肿等具有辅助功效。

下面我们来介绍一下果品制品：主要包括两大方面，黑番茄系列化妆品，咀嚼片，泡腾片、营养液，代餐粉、原酱、籽油和黑三珍高能营养粉系列，但我们现在主要做以下三款产品的市场招商：黑三珍高能营养粉，它的主要功能功效有抗氧化、抗自由基、抗疲劳，一套内有六大盒，共计36小袋，每天服用一袋，最佳时间，下午5-7点，空腹温水矿泉水，产品保质期为十八个月，黑番茄原酱：它的主要功能功效有补肾，抗辐射，套有二十罐，每天服用一罐，空腹温水矿泉水，保质期二十四个月。黑番茄籽油，它的主要功能功效：护肝，一套里有四大瓶，每瓶五十粒，每天2-4粒，分早晚2次服用，空腹温水矿泉水。

现在的化妆品品种繁多，保健功效各有千秋，所以让美容院进项目时，晕头转向，不知道到底哪一种好哪一种不好，那么我们如何去判断呢？其实只要我们从源头上分析，就能很快判断出好坏，记住，我们永远不要去太在意太关注，这款产品到底富含有什么，有哪些功效，不是讲这些不重要，而是比这更重要的，那就是不管别人讲自己的产品有多好，我们一定要研究它光是有产品还是有种植生产基地，如果有，我们再看它是种在什么地方，种植的环境如何，它的生产工艺怎么样，在看他的企业文化，董事长是干什么的，在看它

有没有受到国家一级管理权威机构认证，及行业重量级权威专家见证，就拿我们这款产品来讲，它与众多食品化妆品之间本质的区别，就在于我们的黑番茄真空冻干粉，生产工艺都申请了专利保护，低温冷冻萃取技术，可以保留鲜果96%活性，但一般企业也许做不到，第二我们的产品四部委颁发的重点新产品证书，第三，我们的定位是黑色有机食品，且具有其他保健品所不具备的保健功效。这就是我们与众不同的地方。

结束语-----

产品类演讲稿篇八

大智品牌——深圳市台冠伟业科技有限公司于20xx年成立于深圳，至今已经走过了十余载的风雨历程，成为了一家集研发、制造、销售、服务为一体的大型高新科技企业。台冠始终坚持创新、优质、诚信、持续改善、力求完美的经营理念，以创新为企业导向，以质量为企业命脉，稳步把产品推向国内外市场，并得到了广泛客户的好评，产品远销欧美、中东、港澳台等地区，并和国内外多个知名品牌建立战略合作关系。

美、中东、港澳台等地区，并和国内外多个知名品牌建立战略合作关系。

截止到20xx年，台冠公司旗下的大智品牌已经成为中国高清行车记录仪第一品牌、全球安全导航开创品牌；先后推出了车载安全导航系统、高清行车记录仪、车载mp3等系列高科技产品，仅行车记录仪系列产品截止20xx年的全球销售量已经超过500万台。

这些骄人成绩的背后，除了是数千大智人共同努力的结果，更离不开广大合作伙伴的信任、支持、帮助与厚爱。在此，我谨代表全体大智人对在座的每一位表示诚挚的谢意。

20xx年，因为信任，全国各地多家实力雄厚的渠道商与大智达成了战略合作关系，在20xx年，在未来，我们坚信，有各位合作伙伴的支持和帮助，我们的事业一定会更加美好，我们的合作也一定会更加紧密。gps和电子狗等汽车电子产品火爆的时代已经过去，属于我们行车记录仪火爆的时代已悄然来临，我相信只要我们抓住机遇，同心协力未来的市场一定属于在座的每一位！

最后，预祝大智20xx年春季新品发布会圆满成功！恭祝大家新年愉快、身体健康，事业顺利！

谢谢大家！