

景区产品演讲稿 保险产品演讲稿(通用9篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

景区产品演讲稿篇一

各位同仁，大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我们的失败。

于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的公务员，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

总结在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是

跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。

而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。

而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保

险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

- 1.保险产品建议书
- 2.保险产品开发个人简历范文
- 3.英文演讲稿-演讲稿
- 4.演讲稿格式-演讲稿
- 5.爱心少年演讲稿-演讲稿
- 6.守护生命演讲稿-演讲稿
- 7.班长竞选演讲稿-演讲稿
- 8.青春励志演讲稿-演讲稿

景区产品演讲稿篇二

大家好！

欢迎您参加郎酒20xx答谢及老郎酒上市推广会。能够与各位领导以及嘉宾朋友们认识，是郎酒贵阳经销商佳恒公司的荣幸，也是我本人的骄傲。

这里，我代表佳恒公司真诚感谢郎酒集团对本次答谢、推广会的大力支持和关爱、以及在座嘉宾的光临和指导！

20xx年郎酒在贵阳的良好销售，得到了在座各位朋友的大力支持和关爱。此次郎酒集团经过慎重考虑将郎酒的基础品牌、

核心品牌之一的1898由我全渠道经营，全店全体员工有信心和实力向消费者以及嘉宾们承诺：我们一定倍加努力，精诚团结，为你奉献物有所值、物超所值的商品，为你的精彩生活奉献我们的微薄力量。能够与郎酒集团进行合作、能够与以车总、刘经理、谢经理为首的销售团队合作，是郎酒集团对郎酒安顺旗舰店的高度认同和信任。

我们坚信随着郎酒集团的飞跃发展，郎酒品牌价值的迅猛上升，郎酒安顺旗舰店也一定会得到相应的提高和进步。我们的1898也一定不负众望！欢迎各位朋友经常到旗舰店坐坐，共同品味郎酒1898的醇厚和芳香！

借此机会，祝愿各位领导、各位嘉宾朋友：身体健康，万事如意，大吉大利，财源广进，神采飞扬！

谢谢大家！

景区产品演讲稿篇三

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。

景区产品演讲稿篇四

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！

景区产品演讲稿篇五

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛！但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了！因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人（一个不苟言笑的妇女）。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫！但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机会有，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望！”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身

湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在？尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离；另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我！如果联通不做强做大，我的自尊又何在？为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃？！想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标！思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销

售电话卡很多张，提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪！在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献！

景区产品演讲稿篇六

20xx年5月18日，中国低碳产品信息化推进委员会、物联网产业技术创新战略联盟、中国物联网集团联合主办，华夏威盛物联网技术(北京)有限公司独家承办的“手机app软件产品智商测评启动仪式暨appnow上线发布会”，在工业和信息化部信息化推进司以及中国中小企业协会的大力支持下在北京隆重举行。

在本次发布会上，工信部信息化推进司余鲲处长及汇融集团董事长、中国物联网集团董事长任殿国先生出席并发表了精彩的致辞。同时，中国低碳产品信息化推进委员会秘书长张源达先生，中国低碳产品信息化推进委员会副秘书长、节能服务产业技术创新战略联盟副理事长张松岩先生，壹普兰投资执行董事、全球合伙人林艺先生，中法文化交流协会副会长nicolas fusier先生，中法大学联谊会顾问ludwig fraissenet先生，testin云测试运营总监李海亮先生，物联网产业技术创新战略联盟副理事长陈骥先生作为特邀嘉宾也莅临会议现场。

在本次发布会上，基于低碳产品智商测评，手机app软件产品技术标准工作委员会正式成立，为作为低碳产品的手机app软件智商测评工作提供了组织保障。

工信部余鲲处长在会议致辞中介绍，低碳产品智商是产品的节能率、减排量、信息化装备水平、功能、易用性、专家系统、自主性、独立性、适应性、学习能力、个性化服务能力、可干预性、以及协同能力等多项要素的综合标志。它是一项衡量产品低碳化、信息化、智能化水平的工具，用于衡量产品中节能减排与信息通信技术应用的水平，以及由此而带来的改进产品使用效能的水平。开展低碳产品智商测评，针对低碳产品(服务)构造“性能-质量-信息”三个维度的产品评价体系，可以帮助消费者实现从“性价比”“质价比”到“智价比”的消费决策，引导消费者理智实现低碳消费。

移动互联网改变了人们的生活学习和工作方式，同时对我国经济社会及产业发展也产生了较为巨大的影响。例如移动互联网的跨界融合，使原来的桌面加服务器的服务模式，逐步演进到智能终端加云的模式，使信息通讯产业面临着新的挑战与机遇。面对这种市场情况，工信部将深化战略和全局思考，不断推动更加有利于移动互联网产业发展的生态环境建设，加速宽带网络和3g□4g网络建设，努力为移动互联网的发展提供更加坚实的基础。

政策支持，将是移动互联网产业蓬勃发展的重要基石。当前，随着智能手机的普及，移动互联网作为重要的营销推广平台，已越来越受到企业的重视，多数企业希望抓住移动互联网机遇，抢占移动互联网商机。而app客户端就是目前众多企业所争抢的一个公认的移动互联网重要入口，在海量的app应用中，为了在移动互联网上占有一席之地，企业app作为一种新式的营销手段逐渐展示在我们眼前，而如何建立一个快捷、安全、功能强、性价比高的app应用日渐成为诸多企业考虑的主要问题。

华夏威盛物联网技术(北京)有限公司总裁王虹焰女士在会议中表示,当前app开发成本高、周期长、技术落后、缺乏原生态开发、支持平台少等情况,不仅极大耗费了企业资金,折损了企业形象,更重要的是,令很多企业错失了抢占移动互联网优质资源的创富先机。而华夏威盛物联网技术(北京)有限公司旗下最快捷的移动app一键式生成平台——appnow的诞生则很好的解决了这些问题。appnow由app+now两个英文单词所组成,其中app是手机移动应用的简称,而now意为快捷、立刻。在市场经济环境下,机会往往稍纵即逝,只有快才能占据主动,而appnow将“快”作为一种态度,让一个app从制作到上线的时间以分钟为单位,不仅大大缩短了开发周期,更降低了企业的制作成本。

当然,有人可能会觉得这种迅捷的开发速度一定是以牺牲功能和用户体验为前提的,其实不然。华夏威盛物联网技术(北京)有限公司首席运营官张煜先生在会议现场为大家详细讲解appnow各项操作及模式的同时,他介绍appnow深度集成了多项企业应用服务功能,如“微信式客服系统”,用户只需通过手机的麦克风,就可以像微信聊天一样与企业互动交流;另外“在线支付”也是appnow的一大亮点,用户只需输入支付宝的账号和密码就可以拥有支付功能,而这一功能在传统的app开发方式中往往需要花费数万元;另外appnow还拥有sns分享、资讯展示、信息推送、产品服务、地图导航等数十项企业级应用。虽然拥有这么多的功能,但appnow的使用却十分简便。appnow将良好的用户体验作为追求,采用了模块化的管理,企业用户可以通过拖拽来生成自己的app。操作界面类似苹果i的ios系统,非常简单易用。可以说appnow的横空出世,为有志于制作app进军移动互联网的广大中小企业带来了福音。

景区产品演讲稿篇七

大家，下午好！

很高兴大家齐聚在这美丽而又充满热情之地——湖北武汉。感谢大家在百忙之中抽出宝贵的时间前来参加20xx年、春款时尚新品发布会及20xx年度优秀精英销售颁奖会。

弹指一挥间，我公司在武汉已走过第7个年头了，我们的员工在这默默耕耘的7载中，每年按着20%到40%的目标的增长速度稳定发展，在这辉煌的业绩下都离不开在座的各位努力付出与信赖！在此，感谢你们！

冬去春又来，今天我们迎来春夏的新品发布会，公司一直坚持企业具有“激情梦想，成就未来”的思想，激励员工发展，客户赚钱的经营理念。信奉少而精的品牌运营策略，用百分之百的时间与精力投入到真正具有品牌风范内衣、家居服、内裤代理中。今后这6年，是我们激情投入，致力于给员工施展才能，提升客户销售能力，提升我们品牌武汉地区市场占有率，提升终端店面形象，这样才能提升了公司的自我价值感。

狭路相逢勇者胜，商海博奕智者筹。认识我的很多人都认为我这两年发展像坐飞机般的速度，头发从黑变白，但我自己感觉我的速度是在坐飞船，而白发增多是跟我的头发长的太仓促了，没有经过我的商量就长出来的。我个人虽然是有50岁的外表，但我还是保留着30岁的冲劲，20岁的梦想激情。所以我的心态很年轻。

其实这种发展我是有计划性的去完成的。人的一生，是要做点事的，把事做成精彩了，就成了事业。有一份事业，不管多大，都值得去追求；有一份闪光不管多亮，都值得去燃烧。事业在哪里？就在内衣行业。品牌的闪光在那里呢？就在我们认真对待每一位客户。

我们没有能力改变社会，但我们可以改变，我们没有能力造福世界，但我们可以造福客户。只要我们心中有美丽的愿景，身上有旺盛的激情，脚下有奋进的步伐，就一定可以把这事业做好。这样我们一生自豪、一生荣耀、一生成功。

我经常给我员工说过这句话“人生最快乐是什么?走自己的路，看自己的风景。他人超越不矢志，超越他人不得意。”在事业路上我们时刻谨记胜不骄，败不馁。只有我们保持着执着、诚信、互利的做事方式，同样让内衣界充满崔灿的火花。激情的梦想在浩瀚的海洋中继续远帆，让生命的脚步创造20xx年的辉煌业绩!今天的时间安排的比较紧，我最后还是发表一下感言：过去7年，感谢曾经携手的伙伴，感谢您的付出!昨天，今天，明天感谢现在坚持的伙伴，感谢您选择我!未来的7年，感谢未来共进的伙伴，感谢您的信任!最后祝会议圆满成功，伙伴们赚大钱!家庭幸福!

美游天下活动策划公司公关活动在日趋激烈的市场竞争中，我们的公关活动策划人员将以“最完善的服务，最良好的信誉，最合理的价格”服务于你。

景区产品演讲稿篇八

××年，是不平凡的一年。也是四面山观念大更新、体制大创新、旅游大发展、经济大提升、局面大开创、和谐大构建的一年。

一、××年工作成绩突出

一是景区经济发展大提速。××年，国内生产总值预计达到万元，比去年同期增长;接待游客万人次，同比增长，旅游综合收入万元，同比增长。

二是财政工作开创新局面。全年共完成财政收入万元，占年计划万元的;加强财务管理，认真清理村社财务，严格支出，

与去年相比，各种经费支出下降。偿还债务近万元。（从××年月到××年月，四面山管理委员会偿还债务近多万元。

一是农业产业结构得到进一步优化。坚持把农业产业结构调整贯穿农村工作始终，积极引导农民根据市场需求和地方特色，调整农业产业结构，大力发展特色农业、订单农业、加工农业，使之成为景区农民增收的主要来源。完成了亩优质农产品基地规划，发展反季节蔬菜亩，发展了黄连亩、天麻亩、兰草亩的中药材种植基地，林海村草食动物养殖基地新发展黄牛头、羊头，燕子村新种植糯玉米亩，直接为农民增加收入万元。同时，发展亩岩蛙养殖场，引进业主兴办个企业，新建个小水电站，发展法人单位个、私人企业户，改建山坪塘口，容量平方米，新建羊舍平方米，养羊只；猪链球菌和禽流感防治工作得到加强。地区生产总值预计达到万元，比去年同期增长；加强财务管理，认真清理村社财务，严格支出，与去年相比，各种经费支出下降。偿还债务近万元。

二是林业工作再上新台阶。重点抓好森林防火工作，层层落实责任制，做到方案、队伍、技术三落实。确保了年无一例火灾险情。从“真实、准确、负责”六字上下功夫。抓好退耕还林督促检查工作，确保直补资金及时发放到农民手中，并通过了国家和重庆市的检查。三是农村建设、市政管理、国土环保、地灾防治得到进一步夯实。完成土地利用总体规划编制，认真执行土地利用总体规划和年度用地计划。完成了四面山风景名胜区总体规划修编工作、四面山旅游发展规划已相继出台；进一步规范农村房屋新建、改建行为，严格按照土地使用审批和房屋构建审批程序办理，从严控制景区建设；改造了场镇供水系统，绿化人行道米，完成了集镇龙潭路米的街道硬化。新建山门座、停车场个。改建望海景区公路公里，安装安全护栏。改造景区景点处。装修了长廊栋四星新华宾馆幢、五星级特色宾馆望乡台别墅幢。修建“洛维四面山水”产权式休闲度假村，扩大并完成规划区建筑面积多平方米。建设垃圾集中堆放站个。

四是重点工程进展顺利。

四面山共有宾(旅)馆、农家乐家，床位个，日接待能力达人。

一是观念大更新。年初，市委十一届六次全委会提出了建设“两地一中心”的宏伟目标，把建设“以四面山为龙头的蜚声中外的旅游胜地”作为建设“两地一中心”战略的重要内容，把“旅游兴市”作为与“工业强市、农业稳市、商贸活市、和谐江津”共同作为促进江津经济社会全面协调可持续发展的五项重点工作之一，把加大以四面山、中山古镇为主的旅游资源保护性开发作为近期旅游开发的重点。

景区产品演讲稿篇九

各位公司同仁：

大家下午好！

非常高兴和大家相约在“x20xx年年会现场！”

回顾20xx年，我们公司取得了可喜可贺的成绩。在这座有着4000多年历史的古城，聚集了来自四面八方的一群志向高远、独具魅力的凡人，他们在自古以来就商贾云集的古城繁华闹市间又筑起一座现代化的魅力商城，他们用汗水与智慧在这座古城掀起一场商业风暴，这些成绩离不开在座各位领导的大力支持、离不开各位商户的鼎力相助，更离不开公司同仁的不懈努力。

在这里，请允许我向今天到场的各位领导表示由衷的感谢，向在座的各位公司同仁表示诚挚的祝贺！

今天我们在此欢聚一堂，让我们用最嘹亮的歌声、欢呼声来迎接崭新的20xx吧！

20xx年迎春年会，现在开始！