

# 2023年护肤产品演讲稿 护肤品系列产品 代理合同(汇总10篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 护肤产品演讲稿篇一

法定代理人：

联系方式：

乙方：

联系方式：

### 一、授权产品及授权区域和结算价

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_区域全权代理经营“\_\_\_\_\_”等系列产品（以下简称“授权产品”）。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_%进行结算。

### 2、乙方销售承诺

(1) 自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。

(2) 在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_产品销售，甲方结算价销售总金额为\_\_\_\_\_整。

## 二、代理事项

1、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(2) ?乙方在授权地区以外销售授权产品；

(3) ?乙方冒用授权产品的\_\_\_\_\_；

(4) ?乙方进行有损授权产品及\_\_\_\_\_信誉的活动；

(5) ?乙方连续6个月内没有完成任务。

2、甲方要取消乙方总代理资格，需提前一个月以书面方式通知乙方。

3、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

## 三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提\_\_\_\_\_品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

#### 四、乙方的义务

- 1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。
- 2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。
- 3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。
- 4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。
- 5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。
- 6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。
- 7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。
- 8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。
- 9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。
- 10、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

#### 五、乙方跨区销售罚则

- 1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

## 六、价格保护规定

1、甲方调价前15日书面通知乙方。

2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

## 七、售后服务

1、甲方提\_\_\_\_\_品因本身质量问题发生故障，实行三包，一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3、作好《维修记录表》，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户。

## 八、广告宣传

1、?媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

2、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补?助从乙方货款金额中抵扣。

## 九、产品销售之支援

- 2、于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。
- 3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。
- 4、供货与结算：签订合同后发货。

## 十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

## 十一、知识产权

- 1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。
- 2、于本协议之有效期内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之\_\_\_\_\_。
- 3、乙方应依甲方之指示使用其\_\_\_\_\_。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之\_\_\_\_\_，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

## 十二、保密责任

- 1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得任何具体信息或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。

2、这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的\_\_\_\_\_。

3、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

### 十三、有效期限

1、本协议有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议条款。

### 十四、争议的解决

如在协议期内如发生分歧，应先友好协商，协商不成可诉至\_\_\_\_\_人民法院解决。

### 十五、其它

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_\_份，具有同等效力。

3、本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

## 护肤产品演讲稿篇二

合同签订地：\_\_\_\_\_

甲方（需方）：

住所地：

电话：

乙方（供方）：

住所地：

电话：

甲、乙双方根据《民法典》及相关的法律法规之规定，本着友好合作、协商一致、共同发展的原则，就甲方向乙方采购\_\_\_\_\_事宜达成协议，自愿签订本合同且共同遵守。

### 一、合作方式

甲方向乙方购买\_\_\_\_\_，甲方可以任意选择订单或传真订购方式，乙方应向甲方免费提供产品的送货及售后退换等服务。

## 二、价格条款

- 1、乙方应根据报价单（标书）价格提供产品给甲方，按照报价单中所提出的达到一定采购量后享受优惠价格执行。
- 2、每个月结束前\_\_\_\_\_个工作日内，乙方可对采购清单根据市场情况进行一次价格更新，个别产品价格调整浮动时即可进行更新（包括误报的错误价格）以书面方式通知，预期通知将计为下一个月（个别产品除外）。
- 3、甲方在接到乙方的价格调整通知后\_\_\_\_\_个工作日内，给予最终确认（以书面确认单为准），如在规定时间内未接到确认单将视为已确认，更新价格确认即日起执行新的价格。
- 4、本合同货款单价已包括货物移交至甲方所需的一切税费。

## 三、支付方式

- 1、货到甲方指定地点，甲、乙双方共同进行验收，每个月结束前\_\_\_\_\_个工作日内，乙方需提供甲方本月所需产品对账清单及发票，经甲方核实后，按实际货款付清。
- 2、甲方可选择用现金、支票或转账的方式来支付乙方的货款，乙方结算人员需持加盖乙方公章的结算委托书进行结算，甲方在未确认上门收款人员身份之前可拒绝付款。

## 四、交货方式

- 1、自本合同生效之日起，一般送货时间为\_\_\_\_\_个工作日或以订单甲方要求时间为准，如遇采购方有急用商品订单，则当日以最短时间针对甲方所订货物送到指定地点（特殊商品除外）。
- 2、货到甲方后，甲方按送货单内容收货，确认产品符合要求



后甲方在验收单上签字确认，月末结款时以验收单上产品数量价格为准，对于更换的产品需在验收单上注明，对于增加产品或价格有变动的产品，需另外填写验收单。

3、乙方应保证所提供产品为报价单中所规定之原厂产品，质量要符合报价单中规定的标准，如甲方发现乙方所售产品存在任何瑕疵，有权要求乙方进行换货。

## 五、违约责任

1、甲、乙双方如有一方违约，由违约方承担由此给守约方造成的经济损失，且守约方有权解除本合同。

2、甲方未按合同规定时间付款，每延期一日应向乙方支付总货款\_\_\_\_\_的违约金，但总计不超过总价的\_\_\_\_\_。

3、乙方未按规定送货，甲方有权退货。

## 六、争议解决方式

本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，甲、乙双方如有任何争议，应由双方自愿提交\_\_\_\_\_仲裁委员会给予解决；或提交\_\_\_\_\_所在地人民法院诉讼。

## 七、合同附则

1、本合同的任何修改或补充，只有在双方授权代表签字后生效，并成为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、除非遇到不可抗力因素导致本合同不能履行，未经甲、乙双方一致书面同意，任何单方无权变更合同内容。

3、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份，双方签

字盖章之日起生效，有效期\_\_\_\_\_年。

甲方：

代表人签字：

银行账号：

账户名：

开户银行：

乙方：

代表人签字：

银行账号：

账户名：

开户银行：

### 护肤产品演讲稿篇三

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20年。但是我依然清晰的记得，当初-产品刚刚打入海南市场，要让-在-扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在-最大的-超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到-产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了-，使我特别开心。让我看到了-会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使你觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20-年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

## 护肤产品演讲稿篇四

各位朋友、各位领导：

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。

尊敬的各位领导、同事们大家好：

### (一)、品牌分析：

(本香)批发价为178元/条、指导零售价为20元/包。零售客户的毛利率为11%。该卷烟外包装金碧辉煌、简洁独特。显示出了吸食该卷烟的消费者特有的消费魅力。本香)取材世界优秀烟草原料，集成全新技术，使烟香与降焦、减害、保香浑然一体，吸味甘润醇和，口感通透润泽，非常适合我地区消费者的吸食口味。

### (二)、市场分析

目前我地区月平均销售卷烟1500箱左右，一类烟的比重占总销售量的25%，其中零售价位在20元/包-25元/包之间的高档卷烟的销售量占一类烟的5.6%，而本香投放市场一个星期，销售量占该一类卷烟中高档烟的2.1%，存在很大的市场空间。

劣势：和本香同类的卷烟在我地区共有3-4种，目前已投放的卷烟品牌有玉溪、黄鹤楼、芙蓉王、云烟等。其中“玉溪”“黄鹤楼雅香”卷烟在我地区市场已拥有了广大忠实的烟民，有一定的消费群体，烟民放弃熟悉的牌号，寻找消费替代品需要一定时间。市场上同类的省外品牌在同品类市场上已占有不小比重，而且多是全国性的大品牌如：玉溪、芙蓉王、云烟、黄鹤楼等。

### （三）“本香”上市工作安排

1、普遍宣传和重点宣传相结合，由客户经理携带宣传物品，根据客户订货日期的先后顺序，妥善安排宣传计划，确保在客户订货前宣传到位。

2、将有销售品牌和竞争品牌已上柜的客户作为首期铺货对象，并根据各阶段销售目标的完成情况逐步推进。

4、抓好明码标价工作，产品上市，价格维护就要立即跟上，及时发放并协助客户贴好价格标签。

5加强经营指导，并关注其销售进度，发现销售较差的情况，要帮助客户分析原因，指导客户提高向消费者推荐本品牌的技巧。

相信通过全体三线人员的共同打造和努力宣传，“本香”一定打造“”品牌在烟民心中的新形象、新地位，期待“本香”的推出将使“”品牌销量更上一层楼。谢谢大家。

同志们：

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。

## 一、多措并举，高效照明产品推广工作取得新突破

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。

## 二、再接再厉，确保完成20xx年推广任务

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！

## 护肤产品演讲稿篇五

乙方：\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，甲方向乙方采购冰箱、电视、风扇等

家电，根据《民法典》及其他法律法规的规定，签订本合同，以资双方共同恪守。

合同总价款为：\_\_\_\_\_

注：以上价格含运费、税费。

二、交货地点：\_\_\_\_\_

交货时间：\_\_\_\_\_

三、运输费用承担：由乙方负责

四、付款方式：(详细方式)银行转账 考虑预留质保金事宜

七、争议的解决 本合同在履行中发生争议，由甲乙双方协商解决。协商不成的，任何一方有权向合同签订地法院提起诉讼。

八、附加条款：乙方承诺以上电器保修\_\_\_\_\_年，因甲方人为原因造成电器损坏乙方不负责保修。

九、本合同正本一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。经甲乙双方签字盖章之\_\_\_\_\_日起生效。

签订地点：\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_

## 护肤产品演讲稿篇六

现在很多的女生都喜欢美容护肤产品，那么你知道哪些产品的广告词呢?下面是本站小编带来关于美容护肤产品的广告词的内容，希望能让大家有所收获!

1. 美丽伊人，清新脱俗。
  2. 呵护肌肤，美入心灵。
  3. 美丽硅谷，女人专属。
  4. 美态万千，天然领先。
  5. 美丽的态度，用心去呵护。
  6. 美人谷世界，蕴育娇美容颜。
  7. 素颜之美，美人之恋。
  8. 约惠美人谷，素颜我做主。
  9. 美人之谷，素颜之美。
  10. 真美人，爱素颜。
  11. 如初见的美丽，让天然来传递。
  12. 素颜新典范，美人谷旗舰。
  13. 素颜心骄傲，美人谷智造。
  14. 天然在手，美丽持久。
  15. 美丽不贵，美人谷约会。
- 
1. 美人谷，魅力无人能挡。
  2. 美人谷，让美丽更真实。
  3. 千年桃花源，一品美人谷。

4. 美丽新时尚，美人谷榜样。
  5. 美人谷，为美丽做主。
  6. 美丽新体验，天然看得见。
  7. 美丽不贵，美人谷体会。
  8. 美人谷，你美丽，你精彩。
  9. 登录美人谷，下载素颜梦。
  10. 水润美人谷，年轻适合你。
  11. 纯洁脱俗，美丽做主。
  12. 超然脱俗，美丽做主。
  13. 美丽天下，健康为大。
  14. 魅力无限，美人谷见。
  15. 魅力新世界，美人谷卓越。
1. 美人谷，为素颜新生。
  2. 双重滋养，美丽绽放。
  3. 你的美丽，我做主——美人谷。
  4. 美人谷，美丽脱俗。
  5. 天然创时尚，美丽新榜样。
  6. 素颜好生活，美人谷雕琢。

7. 健康美人谷，魅力第二春。
8. 美人谷，以天然创造美丽。
9. 美人谷为美而生。
10. 活力青春，人见人爱。

## 护肤产品演讲稿篇七

大家好，代表辽宁东杰科技发展有限公司参加路演，我路演的项目是□xx能量眼罩及系列产品。

东杰公司成立3年以来，致力于新能量材料在健康领域的应用研制与推广，深耕于太赫兹能量健康应用领域，研制出多款适用于亚健康 and 慢性病群体的产品。

下面，以能量眼罩为例做项目简介，这款能量眼罩是采用太赫兹能量频谱技术，它是介于微波与红外线之间的频率段，是波和光子之间的频率范围，也是后6g时代深入开发的频率范围，能穿透常见障碍物，进入人体3—5厘米，改善体液和细胞，并打通之间的交换通道，促使身体自我修复能力加强，从而逐渐恢复健康，在眼罩的作用下，改善视力、缓解头疼、改善睡眠。同样能用于其他疼痛部位，如肩、肘、膝、踝等部位。

我们研发这些产品，是源于自身和亲人健康问题。人到中年，身体大部分都处于亚健康状态，而我们的老人又多慢性病。说到亚健康和慢性病群体，寻医问药的烦恼历历在目。常见的药物治疗，其副作用在所难免。在寻求健康的过程中，我的亲人都成了xx能量产品的受益者，我的母亲就是能量眼罩的高效受益人，视力有所加强，头疼和睡眠困难迅速改善。

同时我们也做了两千多人的体验活动，有显著效果的达到75%，产品简便易用，无任何副作用，个人的健康有利于家庭，更有利于社会和国家，我们努力走在科技与健康的探索道路上，成为科技与健康的传递者、促进者和实践者。

说到行业痛点，似是而非的各类保健品，良莠不齐，传销欺骗大行其道，多年的市场混乱，在大家的意识里，已经被打上骗子的烙印，甚至刻骨铭心。

用户确认效果是销售的唯一前提，采用限期押金试用，有效购买，无效返还试用品，退还押金的销售模式更好解决了行业痛点。

持续培育市场，在新冠疫情的背景下，和民众重拾对中医药的信任前提下，我们秉承着中医治未病的理念。中药是药性的组合治疗，而新能量材料是健康技术和应用的新发现。这不是个能用数字描述清楚的获利项目，因为存在着巨量的需求个体，在我们的解决方案下，稳步扩大销售，实现盈利。

“宁可架上药蒙尘，但愿世间无病人”这幅对联曾挂在药店门两侧，这里面的含义大家都懂。我们做了一款超长效万能膏药，但万物不是万能，还有其不能，我们希望真正的竞争对手，多多益善，来补充我们的不能，我们在秉承中药的物性之外，也要传承中医的德行。

我们的团队是北京金源洁国际量子医学研究院中德道合集团，查志刚教授团队。

公司成立3年，已经做出8种形式的产品，实验销售1万多件，得到大部分使用者认可。

3年的努力，我们虽然在起步阶段，但等希望致力于大健康产业，寻求长期稳定回报和持续发展的资方关注我们，合作形式不限。我将融资50万，出让10%的股份。

科技以人为本，我们的会在科技与健康的路上追寻下去。

谢谢大家!!!

## 护肤产品演讲稿篇八

电话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等、互利的原则，经充分协商，就《\_\_\_\_\_》广告代理事宜达成协议并同意共同遵守以下条款。

### 第一条双方关系

- 1、协议双方均为公司法人，作为相互独立的缔约人。
- 2、乙方愿意作为《\_\_\_\_\_》广告代理，甲方同意乙方作为《\_\_\_\_\_》广告代理。双方承诺，为拓展《\_\_\_\_\_》的广告业务、为维护并提升双方的商业形象和声誉共同努力。
- 3、双方同意，除协议中已表达的相互关系之外，各方都有独立的权利和义务，任何一方的债务或经营行为引起第三方诉讼、索赔，均由该方独立承担，对方不承担连带责任。
- 4、双方同意，乙方代理甲方广告业务的期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。在此期间，乙方不得将广告代理权转授第三方，否则甲方有权取消乙方广告代理的资格，并要求经济赔偿。
- 5、为沟通情况、交换信息、协调业务，双方同意定期或不定期



期地举行工作协调会议。

## 第二条甲方的责任和义务

- 1、甲方为乙方提供《\_\_\_\_\_》广告版面，版面按协议月度安排：每月提供不少于\_\_\_\_\_个版面；如有特殊广告版面要求，应提前一周向甲方申报。
- 2、甲方按协议数量保证乙方广告版面或乙方广告版面未能充分利用的情况下，甲方有权自行安排广告版面。
- 3、甲方有权监督检查乙方业务开展情况；审定、发布乙方承揽的广告。有权根据市场情况调整广告刊例价格，并以书面形式通知乙方。
- 4、甲方有义务让乙方知晓每月杂志的选题，供乙方在广告代理业务中参考。甲方同意乙方拥有对拟开展专题活动的建议权。
- 5、甲方同意为乙方联络的客户提供广告设计、活动策划和相应的支持，根据双方协议，收取相关费用。
- 6、甲方同意乙方作为《\_\_\_\_\_》杂志广告刊登的签订单位。为配合广告业务的开展，甲方同意在协议期内每月向甲方提供杂志8本，甲方从乙方的利润中扣除杂志成本。

## 第三条乙方的责任和义务

- 1、乙方有责任全力开拓《\_\_\_\_\_》广告市场，培育客户群，在代理业务中保证向客户提供良好服务，不以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户的利益以及甲方的声誉。在市场开拓中，对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。代理活动中产生的一切费用由乙方自理。

2、乙方保证，严格按照甲方规定的广告刊例价格同客户洽谈业务。特殊情况由乙方请示甲方同意后方可执行。乙方提供甲方刊登的所有广告均应符合中华人民共和国法律、法规和相关政策规定。乙方违反保证给甲方造成损失的，由乙方承担赔偿责任。乙方代理的广告，经甲方审核，如因相关资格不具备而导致不能刊登，乙方应及时通知客户，经客户确认后尽快办理退费手续。

3、乙方向甲方支付代理费用的办法：按照广告客户的实际到款额，甲方得\_\_\_\_\_%、乙方分得\_\_\_\_\_%的比例结算，各自承担税费。乙方在广告款到位后一周内同甲方结算。双方参与组织的经营活动，扣除活动成本后按甲方得\_\_\_\_\_%、乙方分得\_\_\_\_\_%的比例结算，各自承担税费。

4、《\_\_\_\_\_》为月刊，每月\_\_\_\_日付印，\_\_\_\_日截稿。乙方至少应在截稿期前\_\_\_\_天(每月\_\_\_\_日前)，将广告菲林片(四色、175线□3mm出血，简体字版)及定版通知单，交付甲方审稿、印刷，以不影响甲方的出版日期。由于乙方延误使广告不能在当期杂志刊出，损失由乙方承担。

5、乙方同意在协议期内向甲方提交完整准确的广告客户资料作为备份。乙方与广告客户的合作协议由乙方妥善保管，因乙方原因造成客户纠纷或损失，由乙方自行负责解决。

6、乙方在协议期内，每月应向甲方通报一次广告招商情况，以协调双方业务。乙方的公司地址、联系电话、联系人等相关资料如有变更，应及时书面通知甲方。因乙方通知不及时造成乙方损失的，由乙方自行负责。

#### 第四条 免责条款

1、因不可抗力或意外事件影响甲方为乙方提供的正常服务和技术支持时，不视作甲方违约；因不可抗力导致的外部条件被严重破坏，使双方合作举办的活动受到阻碍或取消，甲方除

将相关费用退还广告商外，不对乙方及其联络承担其他责任。乙方对此均表认同。

2、已经立项的活动因某种原因需要延期，双方认同属于正常情况，不属违约。

3、甲方保留因外部因素的改变而改变出版日期、版面数量的权力，但应在\_\_\_\_天前将上述变动通知乙方。双方同意上述变动不影响协议的继续履行。

## 第五条协议解除

1、双方协商一致解除本协议。

2、本协议期限届满。

3、一方当事人主体资格消失，如公司撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除本协议，但公司进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

4、一方未履行或违反本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

5、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除协议。

6、由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。

7、除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情况外，引起协

议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

## 第六条附则

1、本协议经双方签字盖章后生效，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

2、本协议未尽事宜由双方友好协商后，签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

(签署及盖章) (签署及盖章)

甲、乙双方就\_\_\_\_\_产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

### 一、概况与原则

甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为\_\_\_\_\_地区（以行政区域为限）独家代理商（跨区域超市除外）。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动正常运行。

### 二、经营模式

乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

### 三、经销的权利和义务

1. 乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。甲方不直接介入该地区的销售业务。

对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。

2. 从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。

3. 付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。

4. 如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。

5. 乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

#### 四、特别条款

1. 乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品掺杂冒充甲方的产品出售。

2. 甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a. 若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b. 若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3. 乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终

止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4. 本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为\_\_\_\_\_家，销售\_\_\_\_\_支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5. 乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6. 乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户中央档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7. 乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

## 五、协议期限

本协议期限为\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

## 六、违约责任

1. 乙方如有跨区域经营（除跨区域超市外）、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金\_\_\_\_\_万元人民币，并按损失的金额赔偿；情节严重时追究其法律责任。如第三方窜货到乙方（除跨区域超市外），由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2. 任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际

经济损失。

## 七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

## 八、争议的解决方式

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签订之日起即行生效。

代表人（签字）：\_\_\_\_\_代表人（签字）：\_\_\_\_\_

## 护肤产品演讲稿篇九

你们好！

我是xx公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是销售部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只“销”，不“营”。

因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。

同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施 兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。



今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

## 护肤产品演讲稿篇十

祛痘是运用医学技术或方法消除青春痘地过程，现在有很多祛痘的产品，在电视上经常能看到这些祛痘广告，不断宣传，吸引顾客购买祛痘产品。下面是本站小编带来祛痘产品的广告词的内容，欢迎阅读！

1. 中药祛痘有xx天然美肌向前追。
2. 中药战痘精灵——xx
3. 自然好面子，源自xx纯中药祛痘。
4. 痘蔻年华，碧妃祛斑。
5. 痘你完，战痘到底——碧妃纯中药祛痘！
6. 粉刺痤疮青春痘，豆蔻年华三杀手。
7. 碧妃调养，痘痘无处长。
8. 碧妃祛痘霜，痘杜绝留。
9. 碧妃去痘，用纯中药，安全健康，放心更贴心哦。

10. 碧妃生态养颜，美丽e点不远。
  11. 奋痘吧，摆脱ps□只用碧妃，纯中药祛痘，安全、可靠。
  12. 告别“粉”饰，还您光滑嫩白的肌肤！
  13. 肌肤美丽光滑，全靠碧妃纯中药。
  14. 美丽容颜，美白肌肤有你呵护——碧妃纯中药祛痘。
  15. 去痘好帮手，碧妃纯中药。
1. 让烦恼不再“痘”留，让美丽重新拥有。
  2. 让您的肌肤白里透红，与众不同。
  3. 让清楚不再痘留。
  4. 想绿色健康祛痘?用碧妃纯中药祛痘。
  5. 要碧妃纯中药祛痘，不要痘痘。
  6. 用了碧妃祛痘霜，只有青春没有痘！
  7. 越活越年轻，痘痘一扫清。
  8. 中药祛痘，碧妃独秀。
  9. 中药祛痘，青春永驻，不再逗留！
  10. 中药祛痘有碧妃，天然美肌向前追。
  11. 中药战痘精灵——碧妃。
  12. 自然好面子，源自碧妃纯中药祛痘。

13. 碧妃茶树祛痘，他的目光永恒停留。
14. 碧妃茶树祛痘霜，安全圆你美梦想。
15. 碧妃茶树祛痘霜，让美丽不再受伤。
1. 碧妃纯中药，祛痘换肤，清新亮起来！
2. 碧妃纯中药，天然去痘痘。
3. 碧妃纯中药，专业祛痘，还原你的美丽，尽享婴儿般肌肤的光滑。
4. 碧妃纯中药祛痘，烦恼不在，美在心头！
5. 碧妃纯中药祛痘，健康祛痘新选择！
6. 去痘好帮手□xx纯中药。
7. 让烦恼不再“痘”留，让美丽重新拥有。
8. 让您的肌肤白里透红，与众不同。
9. 让青春不再痘留。
10. 想绿色健康祛痘？用xx纯中药祛痘。
11. 要xx纯中药祛痘，不要痘痘。
12. 用了xx祛痘霜，只有青春没有痘！
13. 越活越年轻，痘痘一扫清。
14. 中药祛痘□xx独秀。

15. 中药祛痘，青春永驻，不再逗留！

共2页，当前第1页12