

# 产品简介演讲稿 产品推广会演讲稿(模板8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 产品简介演讲稿篇一

大家好。

又是一年桃熟时，果香满天飘。在这个充满生机和激情的季节里，在这个洋溢着喜庆和欢乐的日子里，来自我国最大桃乡——北京平谷的大桃在我市场隆重上市了！在此，我谨xx市场的全体员工和市场经营业主对此表示热烈的欢迎和祝贺。

位于北京东部的平谷区是世界上最大的桃子生产基地之一，种植面积多达22万亩，年产量近30万吨。平谷四面环山、低污染、沙质土壤、充足的水分、和足够的昼夜温差，这些都使平谷大桃具有了得天独厚的生长环境。

今天，我们欣喜的看到，平谷大桃在区委区政府及相关部门的大力支持下已畅销全国，并成功打入国际市场。在这个美好的日子里，又在泉州市场生根发芽了，新的起点昭示着新的希望，新的希望孕育着新的生机，对此我们倍感欣慰，市场将着力为平谷大桃提供最优质的销售发展环境，希望平谷大桃能借助xx市场这个交易平台，扩大其在xx乃至xx地区的影响和销售。相信在不久的将来，平谷大桃必将以其优良的品质赢得广大xx消费者的口碑。最后，我衷心的祝愿平谷大桃花开遍天下，果香飘四海。

谢谢大家！

## 产品简介演讲稿篇二

这个标题，也许有点“老生常谈”了，因为现在人人都在讲质量，提倡提高质量意识，真可谓质量意识“遍地开花”，那么今天我也讲讲我们焊接人，对质量的“心动”与行动吧！

大家不常说“质量是企业之本，质量是企业是生命”，而信誉是建立企业形象的关键。先辈们用他们“敬业报国，追求卓越”的企业精神，让我们的企业，走过了艰辛而光辉的58年的历程，今天，我作为火二的后代，作为火二的一员，作为电力建设的一线技术人员，让我有种建设信誉企业强烈的使命感与责任感！

记得日本一位企业家土光敏夫曾说过这样一句话，“没有沉不了的船，没有倒闭不了的企业，一切取决于人的努力。”作为电力安装事业企业，安装过程，质量控制，环环相扣，每个细微环节都需要员工认真敬业的工作，稍有不甚，就会造成事故隐患。尤其作为我们焊接这种特种作业，如果技术工作不细心，不到位，造成现场用错焊材或焊接质量出现问题，即而有可能导致运行过程中爆管、甚至危及运行人员生命安全，所以，作为焊接队唯一的技术人员，我毅然要求自己做到“技术立足，统筹协调”。有句老话：言必行，行必果！为了做到这点，无论多么具体而繁琐的小事，我都会锲而不舍落实到底！所以不管在办公室、现场、资料室的三者之间往返多少次，我要求自己前进的步伐不能停止！因为我知道给现场施工提供准确可靠的技术保障，是我刻不容缓的使命！所以尽管工程初期，让我忙的不易乐乎，但是为了保证焊口质量，我会义无反顾的坚持下去！

当然，质量保证光靠某个人的力量是远远不够的，需要大家共同努力！在施工中我们焊接队提倡创精品工程的理念，倡导团结合作、忘我奉献的工作作风，强调增强内部凝聚力！为提

高技术素质，对新焊工，我们在施工中采取一师带一徒形式进行施焊，并受到良好的效益；我们的田队也拿出了，当年焊培教练的劲头，每道焊口他都要亲临现场，指点江山一二。

我想说：知必言，言必行，行必果，是我的工作理念，更是我们焊接全体员工的工作理念！质量意识在我的心中，更在我们焊接全体人员的心中！我们渴望着、并努力着用自已的双手，打造出山西永济大地上的火二精品工程。

所以，从2月25日开焊第一道焊口以来，我们的11名焊工师傅，通过精心施工，已完成5905道焊口。且焊口合格率也在稳步上升，当然成绩的取得离不开各级领导的大力支持。工程刚刚开始，任重道远，焊接全体员工将一如继往，以饱满的热情，以优质的质量，投入到永济建设中去！同时，我们相信在公司及永济项目部各级领导的带领下，在焊接，锅炉，汽机等各队团结一致的努力拼搏下，达标创优，争创鲁班奖的总目标一定能够实现！

## 产品简介演讲稿篇三

比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题”。小编为大家整理了保险公司工作人员演讲稿，欢迎大家阅读。

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也

是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说到去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程 从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢？因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

“吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

各位领导，各位朋友：

大家好！今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了？原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在xx届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场

经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理”。那么，今天我要说：“诚信经营才是硬本事”。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强；只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取；只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力；诚信经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展；才能保证客户源稳步壮大；才能保证经济效益稳步增长；才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严承诺：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

谢谢大家！

## 产品简介演讲稿篇四

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，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！

## 产品简介演讲稿篇五

在讲话之前，我们知道一年一度的传统佳节——中秋要来临了。

泰康人寿，是保险法颁布以后，首批成立的全国性大型金融保险服务集团，总部设在北京。截止20xx年底资产总规模达6000亿，同时拥有：泰康资产管理，泰康养老，泰康之家，健康管理公司。拥有北京，上海，广东等35家省级分公司，各级机构超4200家，服务机构遍布全国城乡。近5年累计红利分配超208亿元，20xx年来没有一笔呆坏账。蝉联人寿险公司综合竞争力第二名。泰康人寿十八年是光荣的十八年，是辉煌的十八年，是服务不断升级的十八年。目前开展的主要服务项目包括：重疾绿通，就诊绿通，肿瘤筛查，海外就诊。一系列顶级医疗资源的服务。泰康微服务，行业再创新，我的保单我做主。轻松“e”点，赔款到家，足不出户，轻松领钱。技术精不精，关键看投资，连续20xx年业内领先。泰康成为中石油管道公司第二大股东。同时泰康持股国投信托35%股权。20xx年泰康人寿养老社区成功选址广州，成功完成北京、上海、广州一线城市布局，打造品牌旗舰店，未来十五年里，泰康人寿的养老社区必将遍布神州大地。管理规模达到5万张床位，做好人生理财规划，进驻高档养老社区，这将是一种全新的养老方式。泰康养老社区将实现全国连锁，以国际标准引领中国未来养老新模式，以全新的服务为客户提供高品质的寿险服务，帮您安排幸福美满的新生活。

今生有幸喜相逢，笑谈人生财富，如烟如云，有保险富过三代。古今圣贤叹白发，静观沧海桑田，有风有雨，未来幸福有泰康。

感谢您长期以来对泰康人寿的支持与厚爱，作为一家享有aaa-等级信用的大型保险金融服务集团，我们也真诚地希望，有机会能够帮您进一步规划幸福美满的新生活。真情泰

康，值得信赖，实力泰康，值得托付有缘相聚成朋友，携手共赢人生路！再次感谢您的光临，衷心的祝愿各位来宾：财源广进，家庭幸福，身体健康，万事如意！

最后预祝大家度过一个热闹的、祥和的中秋佳节！

谢谢大家！

## 产品简介演讲稿篇六

大家好！众所周知，质量是产品的基础，没有质量，谈什么品牌、发展、竞争都是空话。尤其是对于我们xx企业来说，质量更是我们企业赖以生存和发展的基石。我们谁也不能保证只要我们的工作质量一流了，我们的企业就是一流的。要知道，一个真正有生命的企业是因为有着厚重的质量基础作保证的，一个企业的质量形象是靠每一位员工精心打造出来的。只有打造一流的质量，才能打造一流的产品，只有拥有一流的产品，才能立于不败之地。

一个企业，就像一台机器，是由成千上万个功能各不相同的零部件配合而成的，一台机器正常运行的效果取决于每个部件是否正常，功能是否发挥出来，配合是否准确到位。而我，就是其中的一个小小的零部件。我关心整个企业的发展，而我现在所要做的是发挥我这个零部件的作用、并且配合好周围齿轮的运行。

质量在我心中——表明质量是人控制的。我就从“人的责任心”来论述质量在我手中这个观点。我认为：不管在什么情况和条件下，人的因素是第一位，人是管理机器的主体，人决定质量，而非机器决定质量。质量也是一种责任心的培养。实际上，我们都知道，产品质量是我们每一个职工干出来的，而不是质检员检出来的！因此应该提高职工的业务素质，把产品质量深入到每个职工的心中。严把质量关，从现在做起，从我做起，假如我是一名质检员，产品在我这里验收不合格，

就不能流到下道工序。举个例子：上班了，假如我接班后继续生产，产品质量出现问题，经过分析是上个班留在机器里的产品，不是我生产出来的。但责任应该是我的，我应该承担，为什么呢？因为我应该去检查！假如我检查了，就会把不合格的产品按程序处理。这是我的工作没有做到位。

质量在我心中，强调的是人的责任。如果发生了质量问题我们都推开，那么，企业怎么生存？这是一个态度问题。拒绝承担个人责任是人的通病。一个有责任的管理者和职工，应该为事情的结果负责。无数的事实雄辩的证明，勇于认识错误不但能推动事情的发展，更有助于解决问题。然而事实上，与外国人相比，中国人似乎更不愿意认错。因为在潜意识里，认错就意味着失败，认错就意味着认输。而在现代企业中，往往认错就代表牺牲。代表着经济赔偿。但那是因为我们没有认识到，质量就代表着诚信，质量就是一个品牌！一个没有诚信的企业，根本无法在激烈的市场竞争中立足。

任何品牌和名牌，要想获得大家的青睐，最根本的还得要看质量，良好的、过硬的、稳定的质量才是产品立足的基石。好听的名字，铺天盖地的广告，大张旗鼓的渲染，不过是五光十色的肥皂泡泡。任何一个岗位的疏忽和轻视都会对企业的整体质量造成不同程度的影响。我们都是企业的主人，企业的生存和我们的生活息息相关，为了企业的发展而工作，企业提供我们赖以生存的经济来源，假如我们不用心工作，将是自毁长城，自挖墙角，自断后路。从这个意义上说，企业和我们个人的命运就把握在我们自己的手中。把握质量就是给企业添砖加瓦，就是把握自己，把握未来。每一位员工都要视责任如泰山，视产品在手中，质量在心中，细节在精益求精中，真诚在每一道工序中，让质量是企业的生命这一观点用脑、用心溶入到我们的工作中去，让我们加工的工件精益求精，让时间磨损不了优良的质量，让企业因为质量在可持续发展的道路上充满生命和活力。

记得日本一位企业家土光敏夫曾说过这样一句话，“没有沉

不了的船，没有倒闭不了的企业，一切取决于人的努力。”作为从事机械加工的企业单位，加工过程，质量控制，环环相扣，每个细微环节都需要员工认真敬业的工作，稍有不甚，就会造成质量隐患。

所以说，质量就是一个准则，质量就是一个忠诚，质量就是一个责任，质量就是企业的生命！一个企业没有了质量，没有了诚信，就没有了市场，就失去了生存的能力，那么将近上千名员工又将何去何从，将近千百个家庭的生活又将如何维持？为了企业的发展和繁荣，同时也为了我们自身生活的安定，请加入到全面质量管理中来吧，让优质的产品和优质的质量托起舞钢美好的明天！

## 产品简介演讲稿篇七

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。

## 产品简介演讲稿篇八

一个新产品的诞生，往往需要推介会来提高知名度，那么如何写好产品推介会演讲稿?下面是本站小编为你整理推荐的产品推介会演讲稿，快来看看吧。

尊敬的各位领导、同事们大家好:

### (一)、品牌分析:

###(本香烟)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。###(本香烟)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###本香烟投放市场一个星期，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。

优势：“本香烟”虽然是新品，但###系列卷烟在我地区消费者心中具有良好的口碑，况且我们的###系列卷烟具有较为强大的宣传力度，为“###本香烟”的上市奠基了良好的基础。

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) “本香烟”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，“本香烟”一定打造“###”品牌在烟民心中的新形象、新地位，期待“本香烟”的推出将使“###”品牌销量更上一层楼。谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位来宾、各位媒体朋友：

大家好。

又是一年桃熟时，果香满天飘。在这个充满生机和激情的季

节里，在这个洋溢着喜庆和欢乐的日子里，来自我国最大桃乡——北京平谷的大桃在我市场隆重上市了！在此，我谨\*\*市场的全体员工和市场经营业主对此表示热烈的欢迎和祝贺。

位于北京东部的平谷区是世界上最大的桃子生产基地之一，种植面积多达22万亩，年产量近30万吨。平谷四面环山、低污染、沙质土壤、充足的水分、和足够的昼夜温差，这些都使平谷大桃具有了得天独厚的生长环境。

今天，我们欣喜的看到，平谷大桃在区委区政府及相关部门的大力支持下已畅销全国，并成功打入国际市场。在这个美好的日子里，又在泉州市场生根发芽了，新的起点昭示着新的希望，新的希望孕育着新的生机，对此我们倍感欣慰，市场将着力为平谷大桃提供最优质的销售发展环境，希望平谷大桃能借助\*\*市场这个交易平台，扩大其在乃至\*\*地区的影响和销售。相信在不久的将来，平谷大桃必将以其优良的品质赢得广大消费者的口碑。最后，我衷心的祝愿平谷大桃花开遍天下，果香飘四海。

谢谢大家。

尊敬的各位领导、各位朋友、各位来宾：

大家好！非常欢迎您能够参加今天在这里举办的洋河蓝色经典系列酒客户答谢会暨梦之蓝酒推介会。值此之际，向一直以来关心和支持海炳商贸有限公司的各位嘉宾表示最衷心的感谢和最热烈的欢迎！

会宁海炳商贸有限公司成立于20xx年，为白银市酒业协会理事单位、会宁县商贸流通协会会员单位。公司先后与江苏苏酒集团贸易股份有限公司、莫高实业发展股份有限公司、河北农夫山泉公司合作，代理洋河梦之蓝系列、洋河蓝色经典系列、莫高红酒系列和农夫山泉饮料水产品系列产品。公司一贯坚持诚信为本，以德兴业的宗旨，在各级政府和消费者的



监督和支持下，遵纪守法，诚信经营，资金运作科学合理，商品质量可靠，在广大群众中树立了良好的信誉。公司20xx年被评为“白银市放心酒示范店”；20xx年被评为“光彩之星”□20xx年被甘肃省工商行政管理局评为“甘肃省食品安全示范店”。

今天我们欢聚一堂，共谋发展。回望过去，洋河蓝色经典系列酒走过的每一个脚印都离不开您的支持，经历过的每一步成长都融入了您的真情。在这里，我们真诚的感谢你们，感谢你们一直以来对本商行的关注，本商行将会提供更多产品优惠政策、产品销售以及售后跟踪等多种服务，用最合理的价格以及最优质的服务来回馈各位客户和各位朋友的厚爱！

最后，祝大家万事如意、好梦常在！

谢谢大家！