

# 2023年氨糖宣传片 产品介绍演讲稿(精选7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 氨糖宣传片篇一

### 一、出语惊人

如果你想迅速吸引你的听众，那么在演讲开场白，你可以描绘一个异乎寻常的场面，或透露一个触目惊心的数据，或栩栩如生地描述一个耸人听闻的事情，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，这样，听众不仅会蓦然凝神，而且还会侧耳细听，更多地寻求你的讲话内容，探询你演讲的原因。

### 二、设置悬念

人都有好奇的天性。在开场白中制造悬念，能激发听众的强烈兴趣和好奇心，在适当的时候解开悬念，使听众的好奇心得到满足，也使演讲前后照应，浑然一体。

### 三、巧用修辞

精彩的演讲必须有精美的语言包装，要想语言生动活泼，就要发挥修辞的作用。在意境方面，用比喻、夸张、设问、反问、借代等修辞手法，调剂语言韵味，让听众听得有趣；在形式方面，用对偶、排比等整齐的句式来增强演讲的气势，让听众听得振奋。

### 四、引用名言典故

演讲开场白如果恰到好处地引用富有哲理的名人语录，不失时机地抛出寓意深刻的典故，演讲就会有声势有威力。

五、讲述故事 演讲稿的开头通过故事跌宕起伏的情节，将听众引入一种忘我的境界，并将自己的思想观点不动声色地溶入到故事中，起到“随风潜入夜，润物细无声”的作用，真正达到讲故事的目的。

在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们二中人奋发图强、吟咏歌唱

在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们二中人继往开来、自由翱翔国在我心中

“长江，长城，黄山，黄河，在我心中重千斤，无论何时，无论何地，心中一样亲，流在心的血，澎湃着中华的声音，”多么动听的一首歌呀！是啊，无论何时，无论何地，都改变不了爱国之心。

演讲的开头，是演讲者与听众的一座引桥，是演讲者与听众建立初步友谊的纽带，它在整个演讲过程中起着不可低估的作用。演讲稿的开头写得好，就能沟通演讲者与听众的感情，集中听众的注意力，唤起听众的兴趣，从而使听众对演讲内容产生一种强烈的渴望感。大凡成功的演讲，都要在演讲稿开头下一番功夫，精心设计和安排一个好的开头，力图使演讲的开头能打动听众的心扉，使演讲者和听众的心挨得近些，靠得紧些，以此博得听众的好感，来为自己的演讲成功奠定基础，铺平道路。反之，如果演讲稿的开头写得不好，一开始就失去了与听众交流感情的链环，从而减弱演讲的吸引力。一个好的演讲开头，能为全篇演讲定下基调。一个好的演讲开头，能起到画龙点睛地点明演讲主旨、自然顺畅地引领下文的作用。一篇演讲稿，其类别是属于议论型、叙事型、还是抒情型；其格调是庄重严肃、喜庆欢快的、还是诙谐幽默的；往往在演讲稿的开头即可体察品味出来。这说明演讲稿的

开头对定下全篇演讲的格调起着不容忽视的作用。因此，有经验的演讲者在写演讲稿的开头时，往往要对全篇演讲稿的格调和写法，做出一番精心地构思和认真地选择。

演讲的开头又叫开场白，它是演讲者在演讲开头时的引言。开场白对演讲有双重作用，一是诱发听众的浓厚的兴趣，赢得听众的好感。无论是一个出乎寻常的举动，发出几声感叹或是几句简短的话，都应力图 and 听众的心挨得近些，扣动其心弦，使其感到演讲者可亲，可敬、可爱。二是为整个演讲创造一个适宜的气氛，为全篇演讲定下基调，或提纲挈领点明演讲的宗旨，自然引起下文。所以，出色的演讲者，总是以他特有的风度，洪亮的声音，新奇的内容，精妙的语言，或者其它的方式，一开头就力图控制全场，抓住所有听众的心。根据演讲的规律和实践经验的总结，演讲开头的类型主要有以下十来种。

## 1、提问式

人才在哪里？人才在九百六十万平方公里的土地上，在十二亿人民中间，在当今改革的激流里，在你们——我尊敬的听众之中。

这个开头既有很强的吸引力和感染力，又缩短了演讲者与听众的心理距离，建立了一条很好的友谊纽带。

人们一般有听表扬语言的心理，演讲者在开场时说几句赞扬性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

## 4、套近乎式

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，

从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式 也叫故事式,就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的事实来制造悬念,设计的一种情境,一种氛围,令人神往,令人关注,使听众对故事发展和人物命运深表关切,从而仔细听下去。

6、直入式

7、道具式

又叫实物式,演讲者开讲之前向听众展示某件实物,给听众以新鲜、形象的感觉,引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头,既能紧紧抓住听众的心,引人发笑,又能活跃会场气氛,让人在笑声中思考。

9、忠告式

演讲者采取郑重其事的态度,向听众讲明利害关系,以引起大家的警觉,从而增强演讲的实际效果的一种方式,一开始就讲出了事态的严峻,引起了听众的注意和警惕,使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式

三月十四日下午两点三刻,当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里还不到两分钟,等我们再进去的时候,便发现他在安乐椅上安静地睡着了--但已经是永远地睡着了。这个开头,只用短短的两句话,便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中,有利于听众接受

演讲的正文所欲展开的谈论。

## 11、名言式

格言、谚语、诗词名句、名人名言等，具有思想深邃和语言优美的特点，具有广泛的群众基础，对青年人更有魅力。若能适当的运用名言作为开头，也可以收到好的效果。但并不是凡引用名言作开头都有好处。那些司空见惯，为青年所熟知的名言，经反复引用后，往往便给人俗套之感，使听众觉得你的本事不外乎会背《名人名言录》而已。这样不仅不能起到吸引人的作用，使得全场嘘声四起。引用名言，要让听众有回味、咀嚼的余地。哲理性要强，但不要太深奥莫测，甚至晦涩难懂，应当注意语言的通俗性。如《走自己的路》演讲稿的开头：路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

开头引用屈原《离骚》中的名句，含义深邃而又必然地引出下文。

## 12、即席式

### 氨糖宣传片篇二

大家下午好！

今天，我们相聚在广州松兴电器有限公司，举行广州松兴电器新型中频电阻焊机的新产品发布会。

首先，我十分荣幸地向大家介绍今天到场的特邀嘉宾：

德国博世力士乐亚太地区负责人史平格先生

博世力士乐中国地区负责人刘天鹏总经理

广东省焊接学会副理事长谢群集先生

广东省焊接学会副理事长杨乃来先生

深圳发展银行广州分行行长马智远先生

今天来到的客人大多数都是长期以来给予广州松兴电器极大关怀和支持的各位用户。此外，还有松下电焊机的各地代理商的朋友、松兴代理店的各位朋友以及我们的供应商朋友等。

在此，请允许我代表广州松兴电器有限公司以及全体员工向一贯热情关怀、支持松兴电器成长的各位朋友表示衷心地感谢。

今天将向大家推荐介绍的新型中频电阻焊机，是我们与德国博世集团建立起战略合作伙伴关系的基础上诞生的。众所周知，德国博世力士乐的焊接控制技术处于世界领先地位。松兴电器作为一家专业的电阻焊产品制造公司，在不断努力使自身技术水平提升的同时，为了追求完善的产品质量，满足客户对产品性能和质量的不断需求，我们也一直在努力寻求与国内外同行的技术合作，以应对市场快速变化的节奏。松兴电器与博世力士乐公司的合作，应追溯到两年前，我记得是在20xx年4月，现在算起来正好是两年前的时候，我们的一家关系很好的客户——是汽车制造行业的日系客户，需要中频逆变焊接专机。当时，松兴虽然在交流电阻焊的控制方面具备一定的能力和经验，但在逆变控制领域都还比较薄弱，于是我们找到了博世上海的王平先生，由博世为我们提供控制系统，我们负责焊机本体的设计制作。通过这种形式，最终满足了那家客户的要求，这是松兴与博世力士乐的第一次产品合作。通过这次合作，使我们对博世力士乐控制系统的优越性能以及先进的控制技术有了初步的了解和认识。特别是在合作过程当中，王平先生/等博世力士乐的技术工程师，他们对专业技术的把握和认真务实的工作态度，给我们留下了非常深刻的印象。两年来，通过双方业务合作的增进，公司之间的认识不断加深。于是，如何将双方业务层面的合作升级为企业之间的战略合作，这个课题被提到了议事日程上

来。

经过长期的沟通交流，我们和博世力士乐公司之间的了解和认识不断增进，在市场经营和战略合作的很多问题上取得共识。去年的11月，我们访问了德国博世力士乐总部，随后，于去年12月双方正式签订了公司之间的战略合作协议。接下来，将向大家展示的广州松兴的新型中频电阻焊机，就是我们合作的第一代产品。

我们与博世力士乐公司之间的战略合作，既是企业与企业之间的一种相互认同，同时也是应市场需求应运而生的必然产物。企业之间的战略合作不仅仅是一种策略的互换，更在于合作双方资源的共享与整合。广州松兴的电阻焊技术发展，与国内的大多数同行一样，经历了工频交流、直流脉冲、三相低频、次级整流、微机控制和质量技术监控技术水平提升的过程，在交流电阻焊方面我们已经具备了一定的实力和经验。但是，在中频逆变电阻焊机技术的发展应用方面，与国外先进技术、产品更新换代速度以及国内市场发展的需求相比，仍存在很大的距离。快速发展的市场需求与技术发展的不对称，促使我们考虑与国外具备成熟的优秀逆变技术的企业进行合作，加快技术应用的速度，以对应市场竞争快速变化的需求。博世力士乐公司所拥有的雄厚的技术资源和先进的控制系统，将帮助我们解决这方面的课题；反过来，通过广州松兴对博世力士乐中频控制系统的技术和产品的市场应用，又可以促进博世力士乐的技术和产品在中国的市场认同，帮助其实现市场目标。应该说，这种合作是双方资源的有效运用和互补。今天，在我们新产品发布的同时，我们双方合作的中频电阻焊技术应用中心也已经顺利建成。

从此，我们可以形成从设备选型、工艺方案和操作培训，到成功应用的一站式服务体系，快速应对客户的各种需求。我们双方将致力于通过技术应用中心的工作，在为客户提供优质服务的同时，培养客户使用习惯，推进中频焊机行业标准的建立。

## 氨糖宣传片篇三

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。

## 氨糖宣传片篇四

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位！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、并努力着用自己的双手，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!

## 氨糖宣传片篇五

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，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！

## 氨糖宣传片篇六

简单的说，将工厂生产出来的产品通过直销的手段，直接送到顾客手中，让顾客享有更廉价的产品，更直接、更满意的服务。除了提供廉价的长品、优质的服务之外，也提供了想从事这项事业的人，让人也能借此拥有一番成就事业的机会。



更简单的说，直销是自己用，自己省，如果觉得效果不错，甚至可以自己卖、自己赚。

目前的中国直销界正处于春秋战国时代。从历史角度看，无论是东方或西方，只要是思想发生冲突的时代，都是文化辉煌的时代，直销是世界潮流的大势所趋。从物质贫穷的计划经济年代，走向小康富裕的市场经济时代，如何更有效率的将产品销售出去，是每一家企业最重要的一个课题。所以直销在中国的产生，是改革开放必然的结果，是中国经济与国际经济接轨的必然产物。孙中山先生说：世界潮流，浩浩荡荡，顺者昌，逆者亡。我们必须顺应世界的潮流，甚至引领世界的潮流，造福每一位中国人。

首先谈谈，目前中国直销界的特色：

一：从事直销的人，缺乏直销的素质与涵养。

没有人就没有问题，直销界出现了许多问题，关键在于一些从事直销的人缺乏失效的素质与涵养。

1：不了解直销伦理

直销是一个饮水思源、宽宏大量的事业。做直销事业比不可能靠一个人单打独斗，必须发挥经营团队组织的力量来拓展。

组织力量如何发挥呢？

首先必须要有直销伦理的精神，推崇领导。因为一个人如果没有领导的指引，是永远无法成功的。我发现每一位中国人，都特别的能干，特别的聪明，谁也不服谁。你是你，我是我。就像散落一地的珍珠，各自为阵。无法精诚团结，也就无法呈现出组织的力量，没有组织，事业做不大，就不是我们加入直销的本意。

## 2: 无法坚守直销原则，眼前有业绩就好，不管他人的死活

由于在中国社会从计划经济发展到市场经济，在短短的几十年中，发生了翻天覆地的变化，每个人都想脱贫致富，导致许多人急功近利，梦想一夜致富。事实上，天底下没有不劳而获的，你要怎么收获就先要怎么栽。所以有的人为了吸收人员，不惜使用诈术，例如，那高额的收入资金，宣称发财很快，担人吸引进来以后，只想利用他，从来不想根本的培养他，教导他正确的理念和实际的操作技巧，只重视聚餐，交谊，热情的煽风点火，最终的目的就是要你进货，拉人，从头衔。

### 二：以人身攻击，作为拓展市场的武器

任何的行业，无论是衣、食、住行，连国与国之间的国防、经济都因为有竞争、有比较，有批判，才会有进步。直销界对直销理念的批判，对执行方式的运作意见，如果完全采“对事不对人”的态度，不但无可厚非，而且可以说直销界携手共进的最好方法。可是我们纵观当今中国直销界，连菜市场都不像。菜市场很乱，叽叽喳喳，卖的东西，五花八门，但还有“秤”作为议价的标准。而今天中国的直销界，却以诽谤、攻击、污蔑他人，作为拓展经销网的捷径。不只是同行之间如此，连同一家公司内部也所在多有。

### 三：产品良莠不齐

目前中国直销产品良莠不齐，根据市场调查，5成以上的消费者对直销产品不信任。有的产品来源不明，品质低劣，有关产品的宣传和产品的实际功能不符合，甚至有张冠李戴之嫌，还有产品本身理论基础便是错的。这些问题，看起来已是司空见惯，几乎是理所当然，实际上，这是非常危险，非常不道德的。

中国人做生意最讲究“口碑”，什么是口碑？

顾客讲一句话，胜过老板讲十句。所以好的产品是成就事业最重要的基矗如果一家公司没有好的产品作为事业基础，即使有再好的营销计划，一切都是空的。

#### 四：削价

在直销事业里，不同的直销公司之间，类似的产品，可能有不同的'定价。这原是属于企业间差别定价的范畴，他有可能牵涉各公司的成本花费或行销策略，本无可厚非。现在我要说削价是同一系统的经销商，对同一产品却有不同的价格，甚至同一经销商搜出来的同一产品都有不同的价格，这是直销界的致命伤。

直销事业是经销商直接面对公司和最终的消费者，谈不上什么中间条件的差异性，因此没有理由造成削价，可以说，市场削价是死路一条。

追根究底，这都是人的问题，是经销商涵养不够。

五：直销理念源于美国，就理论来说，它主张复制，没有瑕疵，拿到中国就变了样。由于直销公司的经营者，有的对直销理念了解得不够透彻，有的为了快速见到利润回收，有的根本没有长期经营此事业的打算。只将它当作暴发户的速成班，制定出来的直销制度不健全，即使忠诚的经销商遵守了这些制度下的原则，越复制越糟，当然造不出一个健全的直销界。所以直销公司的经营者，是否具备了实战的市场经验和长远经营打算的决心，是一家直销公司成败的关键。

从事直销的人，缺乏直销涵养，以人身攻击作为晋升的武器，产品质量良莠不齐，削价，制度不健全，造成了直销事业的社会低落，家人无法正是这门事业，这到底要是人们对他有歧视，还是直销者咎由自取呢？在这样艰难的市场环境下，随着中国直销立法草案的通过，一个正统的皇家直销商应具备正确的直销理念。

最基本的理念就是100%复制

复制是一个行之久远的观念，早在2200年前，秦始皇统一中国就已经开始了。他统一了中国的文字、车轴、度、量、衡，这件事奠定了中国到今天仍是一个国土辽阔的伟大国家的重要基矗今天的史学家，在这一点上对秦始皇推崇备至。我相信，这就是复制的起源，这是中国老祖宗最早提出并实践的。

大家好，很开心能和大家一起分享我的销售心得。

销售做久了，自然是没有性格，没有个性了，时间像一块磨刀石一样早都把人的性格磨平了。

当然房产销售行业的职业顾问，大多都很年轻，几乎是清一色80以后的独生子女，这批人的性格要强，阅历很浅，知识面相对不宽。而如今的房产行业竞争也越来越厉害了，客户对房产的知识也越来越了解，因而也越来越挑剔了，于是表面上客户与职业顾问的冲突也会越来越多了。

我们应该如何理性地看待这个问题呢？其实这个问题只是表面现象，多年以后随着社会历练的增加，销售经验的丰富，自然就好了。那么既然是表面现象，其实就不是很重要，重要的是问题的根子——如何和客户打好交道。

到底如何和客户打好交道呢，这是一个很难回答，也是一个仁者见仁、智者见智的话题。

我认为和客户打交道的核心问题在于应该围绕着了解客户的需求。如果通过一些办法和技巧，能了解到客户真正的需求之所在的时候，在与客户的接触过程中就已经了解到了客户的需求的话，下来的第二步就变得既简单又琐碎，说简单的原因成交概率相对已经很高了，说琐碎是因为下来的合同，质量等对一些未定因素的承诺，是很繁琐的。

当然了解客户需求的时候，一定要学会拒绝，而且在这个过程中你必须学会拒绝，在你认为比较恰当的时机，对客户的需求很干净利索不留余地的拒绝。

这样做的效果会让你有一个意想不到的收获。

随着客户意向的逐步表露，谈判的逐步深入，这种进度自然会让你有一种预期成功的喜悦！

## 氨糖宣传片篇七

### (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。