

# 2023年产品演讲稿 新产品发布会演讲稿(汇总6篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 产品演讲稿篇一

权益升级酒会

（开场）尊敬的各位领导，各位来宾，大家下午好。

我谨代表国寿同仁对各位的光临表示真诚的感谢和热烈的欢迎。欢迎大家！

接下来，为在座的来宾们介绍今天的内容安排（读胶片）

（领导致辞）11:18

各位尊敬的来宾，本次会议得到了中国人寿收展部经理室的高度关注，接下来借助各位热情的掌声有请蔡总为本次会议致欢迎辞，掌声有请。

（幸运抽奖）11:38第一次抽奖 感谢蔡总。请领导留步。福禄满堂是专家团历经3年研发的新生代顶级养老理财型产品。上月起，它在苏州地区全面上市，我们将在现场共同见证这一辉煌时刻。接下来有请蔡总随机抽选五位幸运嘉宾，他们将获得我司提供的精美小礼品一份（小钱币），各位嘉宾朋友，拿出您的入场券，关注您的票号，您一定能幸运连连，福禄满堂。

有请这五位幸运嘉宾与蔡总合影留念。谢谢，请回座。我们等会见。（用餐，酒店上热菜）

（放音乐）12:18第二次抽奖 今天，国寿人用传统的具有苏州地方特色的方式，表达对您深深的祝愿，祈望与您欢聚一堂，与您共享：幸福美满，福禄满堂。接下来有请张总随机抽选五位幸运嘉宾，他们也将获得我司提供的精美小礼品一份（小钱币），各位嘉宾朋友，再次拿出您的入场券，关注您的票号，您一定能幸运连连，福禄满堂。

（养老观念）12:25 张总，请留步。

们一同探讨幸福的老年生活：老有所养，老有所乐的话题。让我们一同来认识一下今天的讲师：（读胶片）

接下来，有请张总为我们带来精彩分享。

（专题讲完后）12:58 感谢张总。原来科学的规划能让你我在年老时也能过上理想的幸福生活。作为全球最大的保险公司—中国人寿，历时3年全力设计打造的顶级养老产品“福禄满堂”，它能够帮助你我在面对年老时，做到：有老友、有老伴、有老本，让我们能够拥有一个真正的唯美夕阳红。让我们用热烈的掌声再一次感谢张总。

（签单礼介绍）强力专业的产品加上雄厚稳健的品牌，要投就投中国人寿。接下来给在座的各位带来一个好消息，那就是恰逢福禄满堂在苏州地区全面上市，中国人寿为您准备了几重丰厚的大礼。

（签单礼介绍—乐扣十件套礼盒一份）一重大礼：今天在现场您只要有意向在您的商业养老保险的个人账户里注入12000元，您将获赠由中国人寿馈赠的乐扣十件套礼盒一份。

（签单礼介绍—第五套人民币）二重大礼：央行迄今为止，

共发行5套人民币。

限量发行的第五套4位同号人民币珍藏纪念册一套。敬请把握！

（签单礼介绍—第四套人民币）今天要呈现给大家的第三重大礼就是：现场，您只要有意向在您的商业养老保险的个人账户里注入50000元或者以上金额，您立刻就能拥有由中国人寿送出，由中国人民银行限量发行的第四套4位同号人民币珍藏纪念册一套。敬请把握！

（刷卡礼介绍— 福禄抱枕被一个）

各位尊贵的嘉宾，今天办理刷卡手续的嘉宾，国寿额外有好礼相赠，那就是福禄抱枕被一套。

今天的福禄抱枕被数量有限，敬请把握。只要懂得科学规划，我们就一定能拥有一个唯美夕阳红！

（交流时间）

接下来的时间就交给在座的各位，通过科学的养老规划，祝愿你我都能：老有所养、老有所乐！

（唱单用）

恭喜xx先生女士，他为老有所养、老有所乐的高品质养老生活，提前做了科学的规划，他选择了中国人寿顶级养老理财产品—福禄满堂，规划额度xx[]恭喜您！

寿星献彩对如来，寿域光华自此开。寿果满盘生瑞霭，寿花新采插莲台。寿诗清雅多奇妙，寿曲调音按美才。寿命处长同日月，寿如山海更悠哉。

（刷卡）

## 产品演讲稿篇二

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 and 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！

## 产品演讲稿篇三

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！

## 产品演讲稿篇四

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为xx美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差！

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢？

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控制；可大多数人都未曾体会这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补！

这个故事的意义大家明白了嘛》？好！进入正题，一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份。2008年[isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩！在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

三 作用：我们用八个字来形容 支撑 连接 联合 保护就这八个字

四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切的关系，胶原蛋白是构成血管的主要成分；胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差，并影响血压稳定性，甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失；25岁则进入流失的高峰期；40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半！女性由于月经、生育等生理因素的影响，胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长，易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算，有80%是胶原蛋白，胶原蛋白是维持骨结构的完整，防止骨质疏松，保持骨髓柔韧度的关键，摄入足够的胶原蛋白肽，能保证正常机体钙质的摄入量，胶原蛋白就像骨骼中一张充满小洞的网，会牢牢的留住钙质，免于流失，

身体中一旦缺乏胶原蛋白，即便是补充了足量的钙，也会白白流失！

## 产品演讲稿篇五

大家好。

我是\*\*县分公司市场部的\*\*。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究所、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2：参加工作13年，我做过4年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作风格。对照本次产品

经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，\*\*的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧 话吧”和校园后勤 ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

## 产品演讲稿篇六

你们好！

作为一名质量管理人员，提到和听到最多的一句话：抓好产品质量，提高质量意识。但究竟什么是质量意识，怎么提高质量意识？我曾迷茫过，也曾思考过？我认为：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！

今天我要演讲的题目是：《质量在我心中》

我们面临的市场，是竞争与利润同步的市场，是经济飞速发展市场，一个企业要在竞争中乘风破浪，立于不败之地，最核心的是什么呢？那就是优良的产品质量。质量是产品的基础，没有质量，何谈发展、竞争、利润之言。尤其对于我们劳动密集型的线路板行业来说，原材料的成本增加、小型生产工厂产生的市场竞争，加剧企业的生存压力，唯有提升产品质量、保证产品合格率、减少目前的过多叉板，才是我们企业赖以生存和发展的基石。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。质量是生产过程的积累，只有生产过程中做到层层把关，点点控制，所生产的产品才有可能保证质量，成为人们心目中信得过的产品。“质量是企业生存之本，发展之源”此话无人不知，无人不晓。可在实际的工作当中，往往由于一时的粗心大意而把质量抛在九霄云外，顺其自然。试想看，一个企业要想得到永久的生存与发展，如果没有过硬的质量、优良的产品，怎能赢得市场，赢得客户的信赖。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。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！一个没有良好产品口碑品牌的企业，根本无法在激烈的市场竞争中立足，而产品质量则是员工日常工作中每一个细小操作质量的好坏生成。

古代名人老子曾经说过：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。指出了想把一件事做好，必须将简单的事情做起，从细微之处入手。细节也是一种量变到质变的过程。经常忽视和不注重工作细节，就会影响我们的产品质量。对于我们广大员工来说，做好每天的每件工作，控制每个工作细节的质量，追求不断的改进，让我们的企业在细节中创新，在创新中发展，在发展中壮大，才能确保我们公司强立于竞争的市场。

因此，企业要发展，质量是关键。而产品质量的好坏，不是一个口号，也不是某个人的事，需要我们每个干部以诚相待每位员工，做到授其所知；每位员工尽心尽力完成工作任务，做到谦虚谨慎；每位检验员不折不扣按照标准对产品实施管控，做到精益求精。大家团结一致，正确理解质量的含义，明确质量的重要性，也只有这样，才能把质量抓好，才能让企业有更大的发展空间，才能吸引广大客户，才能更好的为企业创造大效益。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，那么我们又将何去何从？为了企业的发展 and 繁荣，同时也为了我们自身生活的安定，请加入到纠错、改良行动中来吧，让优质的产品和优质的质量托起

鹏宇美好的明天!

最后，谢谢大家!