

# 新品推介演讲稿 产品推介会演讲稿(优质5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

## 新品推介演讲稿篇一

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。

## 新品推介演讲稿篇二

在这丰收喜庆的金秋时节,瑶乡百里果海到处香飘四溢,横山富裕家园无不喜气洋洋。今天,我们在这里举办我县名特优水果推介会,宣传推介恭城无公害水果,努力唱响瑶乡水果品牌,促进全县水果流通,确保农业增效、农民增收、农村经济健康发展。在此,我代表恭城瑶族自治县县委、县政府和全县28万各族群众,向前来参加我县名特优水果推介会的各位领导、桂林市各新闻媒体记者和各位朋友,表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

我们恭城自然风光优美,民族风情浓郁,生态农业名扬全国。上个世纪80年代以来,在上级党委、政府和业务部门的正确领导和关心支持下,我县经过20多年的不断探索和艰苦努力,成功走出“养殖+沼气+种果”三位一体生态农业之路,实现了农业和农村经济的持续健康发展,被有关专家学者誉为“恭城模式”,在广西全区和南方各省市得到大力推广,并获得了一系列国家级的荣誉称号。目前,我县是全国无公害水果生产示范基地县、全国生态农业示范县、国家级生态示范区、国家可持续发展试验区、“中国月柿之乡”和“中国椪柑之乡”。

生态农业的不断发展,使我县崛起成为广西的水果生产大县,全县水果亩产、人均有果和人均水果收入连续多年位居广西第一。水果生产成为我县农业和农村经济的主导产业,果树成为全县广大群众的摇钱树。xx年,我县被农业部列为全国第一批100个创建无公害水果生产示范基地县之一。xx年新年伊始,我县所送沙田柚、椪柑、新会橙和月柿等水果样品经农业部亚热带果品蔬菜质量监督检验测试中心检测,各项指标全部合格,正式成为广西唯一的国家级无公害水果生产示范基地县。

目前，我县各类水果种植面积38万亩，年水果总产量41万吨，主要水果有月柿、椪柑、橙类、沙田柚和红花桃。

恭城月柿是广西传统出口创汇产品，被中华果品流通协会授予为“中华名果”。我县是“恭城月柿”的原产地和主产地，是全国唯一的“中国月柿之乡”。月柿果型美观、色泽鲜艳、个大皮薄、肉厚无核。鲜柿味甜可口，冻柿清香甜蜜，柿饼甘柔如饴、形似圆月、肉红透明、肉质柔软、清甜芳香。现种植面积9.97万亩，产量8.52万吨，月柿饼产量1万多吨。

椪柑我县的主产水果，果大皮薄，色泽鲜艳、肉质脆嫩、汁多化渣、清甜可口、风味独特。1996年我县获“中国椪柑之乡”荣誉称号。现种植面积9.81万亩，产量17.72万吨。

沙田柚是我县传统名特优果品，被誉为“天然水果罐头”。果实梨形或葫芦形，果顶有金钱印，果肉晶莹透明、脆嫩化渣、清甜爽口。1994年获全国第三次柚类科研生产协作会优质产品金牌奖；1996年和1998年第四、第五次全国柚类科研生产协作会连获3个优质产品金杯奖，1999年获全国柚类商品评比金杯奖。现种植面积7.70万亩，产量6.27万吨。

我县种植的橙类主要有新会橙和红江橙。新会橙果实圆球形或短椭圆形，果顶有印圈，果皮橙黄色，表皮具有光泽，果肉橙色，汁多细嫩化渣。红江橙果实圆球形，果皮、果肉均橙红色。现全县橙类种植6.29万亩，产量6.72万吨。

此外，我县还有桃、李等水果，其中我县西岭乡大岭山一带是全国桃类水果成片种植最集中地方，全县桃类种植面积2.76万亩，产量1.56万吨。

大力发展生态农业以来，我县县委、县政府坚持以市场为导向、以效益为中心，把水果流通作为农业和农村经济的中心工作来抓，由于措施得力，方法对头，在全国水果市场疲软和受到洋水果冲击的严峻形势下，我县水果仍畅销国内市场，

走俏港澳台，出口东南亚和日韩欧美等国家。

近几年来，为了进一步做大做强我县水果产业，不断推进生态农业再上新台阶。我县认真分析研究形势，出台优惠政策，采取得力措施，营造宽松环境，不断开创水果流通工作新局面。第一，把水果流通作为全县的头等大事来抓。县委书记和县长亲自抓水果流通工作，并成立以县长为组长的水果流通工作领导小组，抽调专门人员，落实目标责任，动员全县上下的力量共同抓好水果流通工作。第二，对外开放，对内搞活，内引外联，共同做好水果流通工作。主要是做好协调服务工作，切实维护广大客商的合法权益，创造宽松的经营环境，吸引鼓励县内外果商共同做好水果流通工作。

目前，正是我县名特优水果上市经销的大好季节，广东、浙江、湖南等省的水果经销商、甚至还有越南等东南亚国家的水果经销商，纷纷入驻恭城收购经销水果。我县的水果经销商也成群结队地到外地开拓市场。第三，巩固老市场，开拓新市场。巩固老市场，就是进一步巩固我县水果在南方省市和东南亚国家的市场占有率；开拓新市场，就是有计划有组织的在北方大中城市拓宽我县水果的销售渠道，扩大我县水果的销售量。我们这次就将有计划、有组织的到郑州、沈阳和太原三大北方开拓水果市场，促进我县水果规模销售。第四，依托现代工业发展现代农业，搞活水果流通。

主要是引进知名企业到我县去搞水果规模加工，实现水果产业的升值增效。现在汇源集团已落户恭城并已实现投产。同时，鼓励我县的水果加工企业实现滚动发展，现在我县的野木牌月柿果酒也已实现批量生产。第五，抓好品质管理，确保水果销售。一是抓好水果无公害生产管理，严格按照规定的技术标准和流程进行生产，确保水果质量安全。二是加强水果采收管理，严格控制提前采收水果，确保水果品质。第六，实施品牌战略，目前我县已成功向国家有关部门申请商标注册，我们下一步打算是切实打响恭城水果品牌，把恭城水果进一步推向全国、推向世界。第七，举办桃花节和月柿

节，做好文化搭台、经济唱戏文章。通过每年3月和10月举办桃花节和月柿节，进一步提高了恭城水果和恭城生态农业的知名度，到恭城来观光旅游的客人不断增加，到恭城来收购水果的客商也不断增加，有力的促进了我县水果流通。

我县水果流通工作虽然取得了一些成绩，但与先进县市相比还有一定差距。一是恭城水果的知名度还不够高，到我县来收购经销恭城水果的外地客商还不够多，我们热忱欢迎广大水果经销商收购经销恭城水果。二是我县水果商标认证才刚刚获得通过，还没有打响我县水果品牌。当前，不少外地经销商，都用我县的水果去创造自己的品牌，对我县水果销售造成一定影响。三是缺乏大型水果流通企业的支撑。目前，不管是外地到我县购销水果的客商，还是县内的果商，都还是以个体或者合伙经营为主，还没有大型水果经销企业进行规模经销，在全国各大中城市也还没有设立恭城水果经销店和专营店。我们热忱欢迎有实力的企业和经销商对我县水果进行规模加工经销或者进行专营。

各位领导、桂林市各新闻媒体记者和各位朋友，我们恭城出产的名特优水果，都严格按照国家无公害生产技术规程进行生产，我们热烈欢迎你们引荐老板来购买、经销和宣传恭城的无公害水果。

最后，祝各位领导、桂林市各新闻媒体记者和各位朋友身体健康，万事如意！

## 新品推介演讲稿篇三

### 【篇一】

尊敬的各位嘉宾、各位新老朋友、女士们、先生们！

大家上午好！

八月的狮城，繁花似锦，生机盎然。当中国x市政府代表团刚刚踏上新加坡这个美丽的花园城市国家，就分享到了新加坡建国四十华诞的喜悦和快乐；感受到了新加坡人民的热情与好客。今天我们有缘与各位嘉宾欢聚一堂，我感到由衷的高兴！新加坡是世界竞争力的经济实体之一，也是东盟经济发展最快的国家，为了加强九江与新加坡的经贸合作，促进两地的经贸交流，经过多方面的积极努力和真诚合作，投资项目推介会在这里隆重开幕了。

出席本次推界会的方面的代表有：等有关单位主要负责人共36人。

今天我们有幸邀请到了多位在新加坡颇具影响力的客商出席本次推介会。

首先，让我们以热烈的掌声向莅临大会各位朋友表示诚挚的欢迎和衷心的感谢！

下面有请先生致辞，大家欢迎！

.....

谢谢！

相信对xx区位优势、产业优势及资源优势的介绍已激起了各位朋友对强烈兴趣。

下面有请新加坡致辞，大家欢迎！

.....

谢谢！

热情洋溢的致辞顿时让室温升高了几度，主人的好客就让我

们用xx代表团精心组织的项目来回报吧！

有请xx代表团进行项目推介！

.....

接下来我们把时间交给客商，请客商就投资有关政策自由提问。

□□□□

由于时间关系，提问与交流到此结束，希望我们的回答能让客商满意，如有未尽问题，欢迎随时沟通。

本次活动通过前期的广泛接触和洽谈，已达成协议和意向的项目共xx个，合同资金近亿美元，这些项目分别来自林业、工业、旅游业、汽车制造等产业，下面进行项目签约仪式。

让我们以热烈的掌声预祝他们合作成功！

女士们、先生们！虽然本次投资项目推介会即将结束，但我们的美好情意才刚刚开始，我们之间的合作才刚刚开始□xx市将秉承“帮投资者成功，助投资者发展，替投资者着想，为投资者服务”的理念，不断优化环境，不断改进服务，促进协作，实现双赢。我们真诚希望各位嘉宾带着您的家人和朋友来旅游观光、投资兴业。

感谢大家的光临，祝各位身体健康，家庭和睦，生意兴隆，事业兴旺！

投资项目推介会到此结束，谢谢大家！

【篇二】

尊敬的各位朋友，来自全省的各位优秀经销商，女士们，先生们，大家晚上好！

三宜灯饰捧出美酒迎贵客

阳光照明奉献精品酬嘉宾

这里是由三宜灯饰主办和“阳光照明新品推介会”，首先，我代表三宜公司总经理王永胜对各位的到来表示热烈的欢迎。

三宜公司是我省业内实力的灯饰公司，总经理王永胜也是业内同行尊敬的一位成功企业家，还有一点，他还是一位“先立业后成家”的带头人。

据我了解，他在学校学的专业是珠宝鉴定，曾从事地质勘察。高瞻远瞩的他，与妻子拿出自己结婚用的钱并肩创业。几年来，他勤奋敬业，诚实守信，坚持“三个满意、三方共赢”即生产厂家满意，经销商满意，终端客户满意，生产厂家、三宜灯饰、经销商三方共赢。从而迅速打开局面，从小到大，从弱到强，由一部到二部，发展到现在的三部。一步一个坚实的脚步，一年一个崭新的台阶，不仅成就了全省上百家优秀经销商，同时也实现了自己的人生价值，既有了成功的事业，又有了幸福的家庭。

此时此刻，王永胜总经理感慨万端，他觉得，三宜之所以有今天，得益于一批远见卓识的经销商，得益于一批风雨同舟的好兄弟，得益于一批不离不弃的好员工。借此机会，我代表三宜公司总经理王永胜，向大家表示衷心的感谢。

在三宜公司凯歌高奏之际，去年10月，一个硕果累累的金秋时节，三宜灯饰携手阳光照明，为全省经销商打造了一个走向财富之路的新平台。

阳光照明创立于1975年，34年的品牌沉淀，秉承专注、专业、



专利的照明技术及生产力，成为国家扶持的一家照明企业。目前，阳光集团与荷兰飞利浦形成战略性紧密合作，由阳光控股75%，产品出品80多个国家□20xx□20xx年，连续两年以总分第一名的资格，中标国家高效照明项目推广，由表演艺术家濮存昕担当形象大使的广告，在央视1、2套节目重要时段播出。

阳光集团的理念是：为了让全世界更明亮，使地球更清洁，我们将不遗余力地致力于“绿色”、“节能”产品的推广，克己敬业，真诚服务。

请相信阳光制造的力量，请相信阳光品牌的力量，请相信阳光技术的力量，请相信阳光团队的力量。

当然，我们也应该感谢三宜灯饰王总及他的团队为我们提供了成功的机会与平台。

下面请三宜灯饰总经理王永胜致祝酒词□

二、3月27日上午

让财富与三宜灯饰共成长，

让生活与阳光照明共辉煌。

(在各方领导讲话过程中，不时穿插一些小幽默：比如说，现场问“在场的结婚的人士请举手”，再问举手之人“你选对象的标准是什么？”从而引出“做生意和谈对象是一个道理”。另外，还要适时穿插一些主办方的内容，这是重点)

(在经销商下订单前，讲了“一个观念、一个故事”。一个观念：西方人见机会就上，而中国人见到机会后总是先避避风头，等别人成功了以后自己才去做，这时已经与机会擦肩而过；一个故事，即我到日本去开始不想买松下公司生产的钨金

手链，临出境时才后悔，虽经多方联系，但就在登机前那50分钟里，终于没能买到手链，回国后总觉得是一种遗憾。以此警示大家一定抓住机会，免得追悔莫及)

### 【篇三】

(各位尊贵的来宾，兰江山第信托产品介绍会暨兰江山第建设恳谈会将于5分钟之后准时开始，请各位不要随意走动，并将手机调至震动状态，感谢大家的配合!)

开场辞：

尊敬的各位来宾，女士们先生们，大家上午好!欢迎大家在这样一个阳光明媚的周末来到“兰江山第信托产品介绍会暨兰江山第建设恳谈会”的现场，我是主持人xxx。兰江山第是由兰江地产开发的高端房地产项目，位于香蜜湖北的中央半山豪宅区，兰江山第携手新华信托发行了一个信托产品，名字叫做“新华信托”兰江山第花园项目股权收益权投资集合资金信托计划”，具备投资和地产的双重收益，相信在场的各位客户之前都有所了解，并且有很多客户都表示了明确的兴趣，今天，我们邀请到了相关的几位领导和嘉宾，为各位详细介绍该信托计划的细则、产品情况等等，我们非常希望和各位有一个良好的沟通。下面，为大家介绍一下今天到场的几位嘉宾，首先是兰江地产总裁刘海洋先生，从外地专程赶回来和各位建面；兰江地产副总裁杨大谷先生，新华信托副总经理管斌，中原地产二级市场常务副总经理玉家雄先生，感谢他们的到来!

杨总讲述产品：

兰江山第的产品为我们所震撼，在产品的背后，体现的是一个企业的文化和追求，接下来，掌声有请兰江地产董事长刘海洋先生为我们介绍兰江山第的建设情况!有请刘总!感谢刘总的致辞，在刘总的讲话中……(根据刘总讲话发挥)

新华信托介绍信托计划：

兰江山第的信托计划是由兰江山第和新华信托携手发行，新华信托成立于1979年，是国内最早成立的信托公司之一，合作过众多的开发商，累计实现融资约1000亿元，且全部实现如期兑付，信誉非常的好，接下来有请新华信托副总经理管总为大家详细介绍我们的信托计划。

感谢管总的发言，新华信托、兰江山第信托计划合法合理合规，其严格的监管制度保证了项目在风险控制和收益。

中原领导介绍豪宅市场发展趋势：

最近房地产市场政策频出，之前有非常多的客户问到房地产市场的前景如何？豪宅市场的发展趋势？以及在这样的市场情况下投资认识和策略？下面我们有请中原地产二级市场副总经理玉家雄先生为大家讲述“深圳豪宅市场发展趋势”（最终题目待定）

结束语：

今天，兰江地产、新华信托的领导为我们详细介绍了兰江山第的产品和信托计划的各项细节，中原地产的专业人士也为我们做了专业的分析，信托计划的发行时间定于11月16日正式发行，满额只有，将停止销售，数量非常有限，意向购买的来宾请提前填写“预约登记表”，作为您购买该信托的凭证，下面有请我们的工作人员为大家发放预约登记表，上面的每一项信息都必须完整填写，如果您需要购买多份，请在购买金额处注明总计金额，另外，我们现场设有的答疑专区，如果您有疑问，我们的工作人员将进行现场答疑！再次感谢各位亲临现场，祝您生活愉快！

## 新品推介演讲稿篇四

大家好！

大江东去浪淘沙，洗不尽千世繁华，明月问人归有路？人却叹月隔世间。

看人生——路过时间的人生，你发现，原来自己所希望的人生并非如此，那些逝去的时间长河，已把自己那最初的美好散尽，没有留下一点芳香；所以，我们只是看见表面，而不动得内涵。

说人生——每个人将落入尘世间时，上帝都会交予他们一个任务，那就是在你死亡的那一刻你的记忆将会电影般的重现，那也就是你在人间的财物，你回到上帝那时，将交还与上帝，这些将成为下一个人的记忆，可是，人间的画面却往往最后一刻静止，上帝不知道，人们到凡间学会了自私，所以，他们的记忆都不是完全美好，所以形成了那些“美好”人生。

我们懂的记忆，珍惜记忆，只因那是人活着最重要的标记，可是人生不能独活，它需要我们去努力的创造美好、欣赏美好，才能去打造我们那所谓人生。

人生是石，敲出星星之火；

人生是火，点燃熄灭的灯；

人生是灯，照亮夜行的路；

人生是路，引你走向黎明；

## 新品推介演讲稿篇五

尊敬的领导、嘉宾、经销商和媒体的朋友，以及各位同仁：

大家上午好！

首先，请允许我代表公司全体员工以最大的诚意欢迎大家的到来！

今年，我们聘请影视巨星胡军代言超人品牌，在市场上获得了超乎寻常的关注，超人整体品牌形象也得到更进一步的提升。除此之外，相信大家还有一个非常直观而强烈的感觉，那就是公司在采购、生产、检验、研发、物流、售后、销售等等环节与细节上不断突破、不断提升、不断创新、不断完善的努力。

就各位经销商朋友来讲，关于销售政策的合理调整、关于销售订单的规范调整、关于终端生动化的强制要求、关于售后服务的规范化要求，以及关于终端物料有效、合理的分配与利用，各个方面都有了比以往更强有力的精细管理。这一点，是公司在2015年实行管理变革以来，更进一步完善精细管理的努力。在此过程中，或许对各位经销商朋友带来或多或少的不便，同时也不可避免地会产生一些误会，但是在这里，我希望各位经销商朋友要用从长远出发的战略眼光来重新审视公司的改变。我们始终相信，就算我们没有办法做到十全十美，但是我们要有计划、有步骤、有策略地一步一步完善自己，以高度的责任心、荣誉感、使命感，以“超越自我，关爱他人”为指导，以“十全十美”的标准要求自己，这样我们才能真正实现“精益管理”，才能在成长的过程中，获取更强大的能量，促进自身的持续、快速发展。

在接下来的时间里，我想与各位经销商朋友、各位同仁共同探讨一下我们所处的环境，我们的发展方向，以及我们现阶段

段的，或者长远的发展策略。

一、目前的营销环境和可预知的将来的发展趋势。

狄更斯在《双城记》里写到：“这是最好的年代，这是最坏的年代……”这正是目前我们厨卫电器行业现状的真实写照。

所以我建议从现在起，必须尽快完善通路管理能力，终端零售管理能力，打造一批金牌店（品牌据点）；必须要在最短的时间内，在主打市场积累、整合更多优势资源，建立起一条牢固的商业链条；必须要有强烈的危机意识，正视对手，正视市场压力，冷静分析，沉着应对，尽最大努力夺取在主打市场的主动权、话语权。

二、公司将来的发展方向：探索文化与科技结合之路，不断提升企业核心竞争力，把超人打造成为中国最受尊敬的节能企业。

如果说工业或科技已成为这个时代的宗教，那么，赋予每台产品以灵魂，则是我们的使命。最近几年来，超人电器积极探索文化与科技紧密结合的发展道路和模式，以此来提升企业核心竞争力。超人未来的发展道路也必将是继续探索文化与科技结合的道路，并在此基础上，把超人打造为中国最受尊敬的节能企业。

1、“文化”可以激活企业自由创造的梦想，并最终成为企业科技创新的精神动力。

我国航天之父钱学森先生说，处理好科学和艺术的关系，就能够创新。随着工业进程的不断推进，人们对一件商品的需求已不只是满足于基本功能的实现，在此时，唯有自由创造的欲望与梦想，才能赋予每台产品以灵魂，才能让我们生产出来的产品充满艺术的遐想，才能让我们的品牌具备独特的魅力。而这，正是我们经常提到的文化，是一家企业的文化

软实力的充分展现，它最大程度激发了企业自由创造的梦想，我希望有一天超人的专卖店就是厨房艺术品的展览馆。调查表明，消费者选择产品其实就是在寻找产品跟他相关联的东西是什么，而最能连接两者的是文化，品牌与消费其实就是文化在连接。

自创立以来，超人的梦想就是以“用好每一点能源”为使命，不断进行节能燃烧技术的研发，以持续创新推动燃气具行业向节能环保型经济模式转型。我们认为，“文化”可以激活企业自由创造的梦想，并最终成为企业科技创新的精神动力。在首届“超人·节能厨房”杯青春长篇小说大赛颁奖典礼上，著名诗人、中山、宣传部长丘树宏先生在致辞中说，生命有两种，一种是骨架，是肉体；一种是文化，是灵魂。一个人如此，一家企业如此，一座城市如此，一个民族同样如此。唯有将科技与文化进行紧密结合，才能铸造品牌强大的灵魂。

## 2、“科技”是超人第一生产力、第一战斗力、第一竞争力

比尔·盖茨曾经说，我们离破产只有180天，如果我们的技术被同行超越，或技术品牌不再得到客户的信任与认可，那么我们就一定会破产。一句话，道出了科学技术的神奇作用与威力。在超人，“科技”有着同样至关重要的地位与战略意义，没有19年如一日在“内旋火”节能燃烧技术等领域的科技创新，超人不可能取得今天的成绩，也不敢骄傲地说：经常被模仿，从未被超越。同时我们认为，我们要获得长久稳定的发展，在品牌规划与建设方面，必需建立起核心技术品牌，并在发展过程当中继续提高品牌的技术含金量，确保在品牌传播的过程当中，拥有一种无可替代的权力，从而取得品牌战略的成功。

## 三、公司现阶段策略

千里之行始于足下，高楼大厦起于寸土。再宏伟的蓝图，再远大的目标，我们必须要有计划、有规划地一步一步前进。

现阶段，公司的策略主要体现为一个重点、两个策略，三个聚焦。

## 1、一个重点：以三四级市场为重点。

一直以来，三四级市场都是我们的工作重点，但事实上，我们并没有真正吃透这个市场，对于我们的主打市场，我们仍处于粗放管理和经营阶段。从当前情况来看，我们很多销售同仁，甚至包括经销商，对三四级市场的认识还有很大的局限性，这对于超人品牌在市场上的传播，对于经销商在当地的竞争，都是极其不利的。

在此后的工作中，我们必须要以精益管理思想为指导，对三四级市场进行充分的调查研究，从市场布局规划、经销商特点、消费者心理等各个方面进行深入而精准地研究分析，并以此为基础，在销售政策的制订、渠道传播方案及消费者传播方案的制订、促销活动的策划设计等方面，进行合理的战略部署。

从长远来看，一线品牌绝不会放弃三四级市场，如果缺乏对三四级市场的理性而深入的认识，我们将来有什么资本与之抗衡？“杂牌”只能在三四级市场“兴风作浪”，它们以价格为利器，我们又将如何面对？因此，我们必须要充分考虑三四级市场的差异性，根据不同类型的三四级市场制定针对性的竞争战略与策略，在一线品牌进军三四级市场之前，在杂牌成长起来之前（假如它们能够成长），我们必须要让自己强大起来。

## 2、两个策略：明星策略和明星产品策略

前面我已经说过，受当前国内外经济形势变化的影响，中小企业生存空间正变得越来越狭窄，做品牌是中小企业唯一出路，品牌是企业可持续发展最有力的保障。而中小企业做品牌基本上都是“三板斧”，一是“做”一个中国驰名商标，



二是请一个形象代言人，三是在央视上点广告，然后心急火燎地等着收钱。这种急火攻心地品牌速成法，结果可想而知，大多是有“牌”无“品”。“品”由产品、企品和品质构建！没有三“品”做支撑，无论是请代言人，砸钱做广告，即使能“烧”出个名牌，也只能是昙花一现。这方面的教训，不胜枚举。

我们也不能脱俗，今年3月，与影视巨星胡军先生在北京钓鱼台签订了代言协议，但我们的目的是通过同时启动“明星战略”与“明星产品战略”来打造超人“明星品牌”。

首先，我们通过终端生动化来提升超人品牌在市场上的整体形象。今年3月以来，通过市场部连续5个月的努力，所有终端生动化的物料都基本完成设计、生产，而且已经陆续下发到各个终端。我希望大家借此机会真正把终端形象做出来，把超人品牌的魅力充分而全面地呈现在客户、消费大众面前，让明星效应最大化。

其次，我们全力启动了“明星产品战略”。就在今天，技术部历时两年研发成功的第8代专利产品——“内旋速热灶”将与各位见面，这将是全球首台“内旋速热灶”，我相信一旦面世，将在业界引发新一轮技术革命，同时也将是我们启动“明星产品战略”的第一张王牌！

### 3、三个聚焦：聚焦内旋火，聚焦终端，聚焦样板市场

“品牌聚焦”是定位之父艾里斯提出的著名营销观念。他指出，建立品牌、增强竞争力最为有效的方法是收缩品牌的焦点，包括产品线、顾客、渠道等，从而使品牌更容易进入顾客心智。特别是对于资源有限的中小企业，“聚焦”将成为我们“四两拔千金”的重要手段。

19年来，超人电器一直聚焦于“内旋火”节能燃烧技术的创新研发，现在已成为中国内旋火灶具第一品牌，成了“内旋

火”的代名词，同时也被认定为“中国燃气具行业标杆产品”。聚焦内旋火，聚焦节能技术，将是我们长期发展的方向。

同时，聚焦终端，聚焦样板市场，强力拉动销售，是今年的一项重要决策。如果把市场比作战场的话，终端便是其制高点。终端就像一面镜子，实实在在、原原本本地反映市场最直接的问题。所以，抓住终端，也就抓住了市场的主要矛盾，解决了终端的问题，其他问题便会迎刃而解。在聚焦终端的过程中，我们要抓大不放小，对大用户采取一对一个性化服务，对中小用户采取差异化服务，使其达到双赢，最终占领终端。

今年7月，公司酝酿已久的样板市场方案也正式开始试运行。从近年来市场发展的趋势我们可以明显感觉到，我们在招商过程中，仅靠一则招商广告和业务人员的走访游说是远远不够的，我们要让我们的客户以及消费者看到实实在在的东西，让经销商从样板市场中看到自己的未来，让他们相信，只要按照样板市场的运营模式就能够赚到钱，就能够抢占市场！

今年，我们在终端建设与样板市场建设上，投入了较大的人力物力，先是人员力量的充实、组织结构调整和职能的转变，再是在衔接历年来终端大户重点支持的基础上，持续增加资源配置，这无不体现了公司对终端以及样板市场的重视。因此，当前我们要积极地想办法，订措施，跑终端，狠抓终端市场的产品销售和服务质量。终端是市场的生命线，我们必须重视、重视，再重视！

#### 四、节能超人，速热中国

综观厨卫行业，真正有开发能力，有自己的特色产品的企业屈指可数，像谈到奔驰就想到尊贵，谈到宝马就想到驾驶的乐趣，谈到沃尔沃就想到安全，这样的品牌几乎没有。因此，我们的目标是，谈到超人，就能让人想到节能，想到内旋火。

内旋火历经19年不断创新，不断超越，现已先后推出8代影响厨卫行业技术革命的专利技术。今天，历时2年研发成功的“内旋火”速热灶横空出世，我相信这必将是超人家庭中又一款明星产品！针对“内旋速热灶”，公司对新产品进行了系统的、科学的调研、策划和包装。由于产品本身优秀的表现，未上市就在行业内产生轰动效应，并吸引众多行业、大众媒体纷纷报道！

技术创新永无止境，19年来，我们就像一个偏执狂，义无反顾地追求着“节能”这个美女，我们要像苹果打造iphone一样，打造我们的速热灶！

前面我们所提到的工作，比如以核心技术提升品牌的核心竞争力，以创新能力大力提升品牌可持续发展能力，以文化结合科技打造企业文化软实力，以及聚焦内旋火节能燃烧技术、聚焦终端建设及样板市场建设以提升品牌赢利能力及整体形象等，都只是品牌建设的基础工作。事实上，品牌的竞争是综合实力的竞争，是一个体系的竞争，超人正在完善自己的体系。我也相信，有这么多领导、朋友、经销商团队、媒体以及各位同仁的全力支持，我们共同的梦想，我们共同的事业，必将取得伟大胜利！

最后，我想套用诗仙李白的一句诗送给大家：长风破浪正当时，直挂云帆济沧海！

谢谢大家！

尊敬的何总、陈总，尊敬的宁德经销商朋友们以及各位来宾：

大家下午好！

非常高兴来到山水如画、人杰地灵、万商云集的宁德。同时感谢何总提供了这么好的机会，使我能和宁德地区众多优秀的经销商朋友共聚一堂，一起探讨电磁炉行业的发展趋势，

分享成功的市场操作经验。

近年来，由于石油、煤碳、天然气、液化气等主要能源价格大幅上涨，使传统的烹饪方式成本上升，而电作为再生资源价格相对较低，加上电磁炉本身所具有的节能、环保、安全、便捷等种种优势。使电磁炉行业得以飞速发展。最近三年来，电磁炉市场容量急剧扩大，2003年全国销量不到400万台，2004年迅速增加到800万台，2015年达到1500万台，以每年翻一番的速度高速增长。电磁炉将逐渐取代燃气灶，成为主要的烹饪工具，已是大势所趋。

你的面前，你却不捡起来，或者视而不见。我国现在有十亿人口，大概有三亿个家庭。平均每个家庭一台电磁炉。按照目前市场的增长率。电磁炉最少还有五年才达到饱和的状态。所以请各位经销商朋友抓住这个机会、在21世纪之初再赚他个金银满仓。

下面我想为大家介绍一下我们公司——坂田电器实业有限公司。坂田公司是一家大型专业化电磁炉制造企业，公司年产电磁炉200万台以上。我们公司是国内大型的电磁炉出口基地，产品返销日本，远销东南亚。公司现有员工1000余人，占地面积20000余平方米，12条引进德国全自动流水生产线，拥有先进的生产设备与检测仪器，如全自动电脑检测仪和50kw波峰焊机等等。

金眼节能王电磁炉，以独有的技术优势，使希贵成为电磁炉行业的节能之王，用希贵物美价不贵已深入人心。大家会后可以参观一下后面的展厅，我们的产品，无论是款式、功能、工艺均有过人之处。有卖点，才有优势，有实力，才有魅力，才能给大家带来源源不断的利润。

在市场操作上，百汇公司何总是一个有思路、有冲劲的老板。有一支优秀、精干的营销队伍，只要大家主推希贵电磁炉，我们将给予全力支持，不断深入到各地市场开展促销活动，

帮助大家消化库存，拉动市场。将全国各地好的经验，好的操作方法带给我们的经销商，使大家轻轻松松赚钱。去年我们的产品福建省，销量接近2000万，在今年希望和在座的经销商朋友一道争取在我们宁德地区销量突破500万。今年我们将重点投入福建市场，在人员、推广、政策各方面向宁德倾斜。

这次会议，我们也推出了力度很大的促销政策，希望大家抓住机会，投款享受此次政策。政策不是天天有，该出手时就出手！相信大家和百汇合作，主推我们希贵电磁炉，一定会获得丰厚的回报！最后祝大家生意兴隆，财源广进，身体健康，合家幸福！

谢谢大家！

各位嘉宾、各位新闻界朋友和经销商代表：

大家上午好！

非常高兴应邀参加2012心特软中秋新品品鉴推介会，首先让我代表陕西省秦商联合会，并以我个人的名义向心特软公司的大发展表示祝贺，向前来参加会议的所有朋友表示感谢，共同祝愿心特软公司高举振兴秦饼的大旗，为陕西社会经济发展做出更大的贡献。

陕西省秦商联合会是在、省政府的高度重视及大力支持下，由海内外有影响力并自愿为振兴陕西经济贡献力量的企业家共同发起成立，是面向海内外秦商（陕商）组织、机构及各界人士的民间社团组织。其宗旨是：联络和团结在海内外的秦商，传承和弘扬“坚韧不拔、恪守诚信、开放包容、敢作敢为”的秦商精神；引导秦商矢志创业、进取图强，关心、支持和积极参与陕西建设和发展；努力为会员和投资者服务，维护会员的合法权益；向政府有关部门反映会员和投资者的意见和要求，增强会员与政府机构以及会员与会员之间的联

系，了解与合作；沟通信息，交流意见；促进会员在现代化建设事业和国际经济合作中发挥积极作用；努力使陕西省秦商联合会成为有影响、有实力、有代表性的中介机构。陕西心特软食品有限公司作为我会的发起会员和常务理事单位，竭力支持联合会的发展，积极参加联合会的各项活动，特别是在今年四月召开的第三届全球秦商大会上，为与会的500多名代表提供了精美的秦饼礼品，得到了大家的好评，也使我对心特软公司和董事长解领权有了更深的了解。

不久前，我和联合会的工作人员专程来到心特软公司进行考察调研，从中得知，心特软公司作为我省烘焙行业十佳企业之一，近年来，他们依据历史记载，文化传说和传统工艺，在唐代“胡麻饼”和“红绫饼”的基础上，研发出适合现代人消费的新式秦饼——大唐秦饼。由于它把历史与现实、传统与现代、产品与文化巧妙地融合在一起，是一款具有深刻中华糕饼文化内涵的产品，因而推出没有多长时间，就入选中华糕饼文化遗产名录。与此同时，心特软还率先成立了陕西秦饼文化研究中心，支持承办了首届秦饼文化研讨会和“月饼故乡在长安”文化研讨会，不但让我对其刮目相看，也让我为有这样敢于担当、勇于创新的会员单位而高兴和欣慰。所以，当解总邀请我参加这次新品品鉴推介会时，我便毫不犹豫的答应了，因为这也是我的责任。

今天的会议，除了中秋新品品鉴推介外，还有一个重要的内容，就是与会人员要共同发表《用良心撑起食品安全一片天——心特软质量宣言》。众所周知，近年来国内重大食品安全事件不断，从2015年三鹿集团的三聚氰胺事件，到2011年河南的瘦肉精事件，再到全国范围内“地沟油”生产与销售链条被曝光，直至今年震惊全国的“毒胶囊”事件，可以说性质恶劣、影响范围广的食品安全事件屡屡出现。另外，从媒体近年报道中，消费者也了解到超市和农贸市场里曾经出售过各种各样的问题食品，诸如放了苏丹红的辣椒酱、用硫磺熏过的枸杞和黄花、用工业石蜡油加工过的毒大米、用硫酸铜水泡过的黑木耳、用工业蜡加工过的苹果和用工业柠

柠檬浸泡保鲜的桃子等。食品质量安全已经不仅是质量问题，而是一个道德和责任问题。

从短期来看，食品安全工作的重点应放在治理上。政府监管部门要加强监管，严厉查处已出现的食品安全问题，提高食品生产者与经营者的违法成本，对试图违法者造成心理震慑，抑制潜在违法可能。从长期来看，食品安全工作的重点则在于防控。而防控不能单纯依靠监管，还必须从改善经济环境入手，要让所有社会成员都认识到，保证食品安全绝不仅仅是政府监管部门、食品生产者、食品销售商的责任，也是全社会乃至全体公民的共同责任。

让我们共同努力，为食品质量安全创造一个健康的环境。并祝愿心特软公司取得更大的成绩，为食品工业的发展，为陕西社会经济的发展做出更大的贡献！

谢谢大家！