

活动发布文案 iphone发布会演讲稿(精选8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

活动发布文案篇一

在这生机盎然、新老朋友欢聚一堂的美好时刻，我们在此隆重举办“”20xx秋冬新品发布会。首先，我代表“”对在座各位的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

今天的新产品发布会代表着“”产品结构提升到了一个新的台阶，同时为“”产品在20xx的腾飞拉开了序幕。这会是“”制衣有限公司的一次盛大阅兵式—展示我们的工作成果，展望充满机遇与挑战的未来。在这里，我要真诚地向各位致以深深的敬意。一直以来，我亲眼目睹了公司的成长，并从内心深处为公司的快速发展而骄傲，我相信，“”制衣在大家的共同努力下，一定会有一个美好的未来。

汕头“”制衣有限公司发展至今，已有十四个年头。我们时刻关注最新的潮流服饰资讯，把握潮流精髓，在设计中倡导时尚、舒适的品牌理想，引入强烈的创新气息及更加精致的标新立异，彰显安之伴创意魅力。我们以先进的技术，科学的管理，规范的经营，优质的产品，周到的服务赢得了市场，赢得了客户，逐步发展成为国内家居服饰行业的领军品牌；我们以健康的理念、远大的目标、勇于追求的精神、双赢合作的企业宗旨、德才兼备的用人理念营造出温馨和-谐的企业氛围，确保与安之伴合作的每一个人都能感受到温馨、幸福的生活概念。

家居服是一个朝阳行业，除了健康、舒适外，也被赋予了时尚、浪漫、温馨、自由与个性的新涵义，承载着人们对舒适、安逸、自由生活的追求与向往。未来，我们将给*家居服品牌的发展赋予新的营销理念和创新思维，顾客的消费取决于生活观念、生活态度和生活方式。以顾客为中心，以人的生活轨迹来研究产品，做好品牌维护、市场推导与主题产品的开发工作，不断创新，不断改善，争取更大的进步。

如今，我们把品牌建设与产品创新作为企业管理的工作重点，真正实现产业的升级和品牌的崛起，成为家居服行业的先行者，使家居服迈向一股个性化、多元化的新纪元。

最后，再次感谢您莅临本次发布会，祝各位朋友万事如意、心想事成！

谢谢大家！

活动发布文案篇二

上午好！

首先欢迎各位参加首届苏州婚庆文化产业博览会的新闻发布会。

由市文明办、苏州日报报业集团和金阊区人民政府联合主办的首届苏州婚庆文化产业博览会将于8月20日至22日在苏州国际博览中心举行。这是迄今为止苏州历史上规模最大，社会参与面最广，文化内容最丰富的一次婚庆文化产业盛会。下面，我把相关情况向大家作一介绍。

一，举办首届苏州婚博会的目的

通过举办婚博会的方式来满足他们的需求，为他们排忧解难，让相亲不再困难，让结婚不再劳累。

与此同时，苏州婚庆消费市场的婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务、婚宴、婚介、珠宝首饰等行业的发展日趋成熟，并与结婚消费的其他行业如家电、家具、床上用品、室内装修、房地产、汽车、银行保险、旅游等40多个关联行业共同构成了比较完整的婚庆产业链。广大婚庆行业相关企业在加快发展的同时，也迫切希望有一个了解行业发展趋势，展示自身形象，提升品牌价值的平台。婚博会的举办，不仅将更好地促进产销衔接，引领行业发展潮流，同时还将有效地整合各方资源，规范行业标准，打造优质品牌，推动婚庆产业朝着品牌化、专业化、规模化的方向发展，从而更好地满足婚庆消费者个性化、创意化的需求。

第二，为了倡导健康文明的婚庆风尚

江卫视《为爱向前冲》节目遭停播。另一方面，操办婚礼相互攀比排场、追求不理性的奢侈豪华现象比比皆是，既造成社会资源的浪费，也使新婚家庭背上了沉重的经济包袱。对此，本届婚博会将通过举办最美新娘评选、水城集体婚礼、相亲大会等主题活动来诠释社会主流价值，弘扬传统文化，体现包容性、多样化，在热烈、喜庆、阳光的氛围中凸显积极向上的婚庆风尚，让相亲活动成为年轻人结交朋友、寻找人生知音的助推器，让结婚不再异化为劳民伤财的烦恼事。

第三，为了推动苏州文化产业更好更快发展

会展业是文化产业的重要内容。大力发展具有中国特色、苏州元素的会展业，是苏州转变发展方式、提升城市形象的必然选择和有效路径。举办本届婚博会，旨在一方面整合婚庆产业资源，推动苏州婚庆产业创新发展，另一方面不断丰富苏州会展业的内涵，打造苏州会展业的新品牌，从而进一步发展壮大苏州的文化产业，提升苏州的综合竞争力和城市美誉度。

第四，为了促进苏州婚纱产业加快转型升级

得的历史性机遇，并为虎丘婚纱产业进一步提高知名度和影响力推波助澜。

二、首届苏州婚博会的主要特点

1. 我们的节日。首届苏州婚博会举办期间，正值中国的传统节日——“七夕情人节”。为此，本届婚博会已被纳入市文明办主导的“我们的节日”系列活动之一。主办方市文明办、苏州日报报业集团和金阊区人民政府将发挥各自优势，合力营造“七夕节”温馨浪漫的氛围，突出平民化、参与面、时代性，把婚博会真正办成“我们的节日”。

2. “结婚一站式”理念。首届苏州婚博会以“结婚一站式，美满一辈子”为主题，将与国内外著名结婚时尚商家合作，全方位引入名特优新品牌，发布最前沿的各类结婚时尚流行趋势，为苏州结婚新人提供放心、贴心、温馨的一站式结婚消费和实用资讯。其中，位于苏州国际博览中心的婚博会主会场展览面积1.8万平方米，将设婚纱摄影展区、婚礼策划展区、婚礼造型服务展区、婚庆用品展区、婚庆珠宝展区、新婚生活展区、婚宴酒店展区、婚房婚车展区、家居用品展区、婚介展区等多个主题展区，参展的项目将囊括新人自相识相恋至结婚的一切事物，大至婚房的选择，小至喜帖的定制，面面俱到为新人的大事服务，力求为新人提供结婚一站式采购平台。

活动发布文案篇三

产品发布会演讲稿一：产品发布会演讲稿

尊敬的各位领导、各位客户、各位朋友：

大家好！

首先，非常感谢大家在繁忙之际专程前来参加广州松兴的此

次产品发布会!请允许我代表公司全体员工向各位朋友表示最真诚的感谢和崇高的敬意!

今天的新产品发布会是广州松兴电器有限公司自成立以来举办的首届产品发布会，产品发布会发言稿。正如大家已经听到和看到的，今天我们所推出的中频电阻焊机新产品，是建立在我们与博世力士乐公司建立战略合作伙伴关系基础之上、通过双方的努力共同完成的产品结晶。虽然我们的新产品可能还不够完善，但希望通过此次的展示，能给自身增加压力、添加动力;希望通过此次的展示，能够传递我们公司未来发展的信息，更多的了解市场反馈信息以及客户的需求信息。

作为中国焊接行业的民营企业，我们率先在行业合作方面与国际知名的博世力士乐公司开展战略合作。我们的目的，是希望根据市场导向，以博世力士乐雄厚的技术优势为基础，结合松兴电器的技术应用能力和设备制造能力，不断为客户开发制造各种自动化生产所需的焊接设备。

再次感谢大家的光临，谢谢!产品发布会演讲稿二：产品发布会演讲稿(2024字)

尊敬的各位领导，各位嘉宾，各位媒体朋友们：

大家下午好!很荣幸今天能够邀请到各位来参加*****秋冬新品发布会，在此我谨代表lizzy向各界朋友的到来表示热烈的欢迎和真诚的感谢!感谢你们多年来对lizzy的支持与厚爱!

lizzy是一个有着11年成长历史的女装设计师品牌，这11年来，市场见证着lizzy的点滴成长，从默默无闻到拥有自己独有的垂青者，这份成长值得我们每一个人去珍惜，去呵护，因为它凝结着lizzy对于诠释时尚、传播时尚、引领时尚的一份执著梦想。可喜的是，从单纯的“生产制造”到逐步成为具备一定时尚感召力的“品牌经营”企业，丽琪公司也正在完成它的角色蜕变。一个集设计、生产、销售为一体的成熟型女

装品牌企业正在精心的孵化之中。

当然，这个成熟的过程不是一蹴而就的。我一直认为lizzy这11年来之所以没有经历太多的大起大落，一路既往地能够保持逐年增长的稳定发展态势，很重要的原因就是lizzy拥有着—个理性健康的企业文化，同时，它又深知自己从事的是—个极其感性的产业，它必须通过富有想象力的设计去张扬它的内在品牌文化、渲染它的品牌性格，只有这样，它才能让它的消费群体表现出忠诚而又愉悦的归属感。因此，这11年的发展，也是lizzy在理性与感性之间张弛有度的—个过程。

应当说，08年lizzy秋冬新品延续并且升华了lizzy“低调奢华”的美学体验。这一季设计的灵感将“都市优雅”的简约之美发挥到了极致。这样的优雅并不过分直白，而是强调在细部的处理实现它“秀外慧中”的诉求。如何才能让变化多端的搭配产生出不变的美感?这正是这一季lizzy设计的核心诉求。lizzy希望跳脱单品的一枝独秀，而去尽力强调系列感以及风格突出的不同搭配。同时，在基本款之间具备很高配搭指数的基础上lizzy希望能够通过有效的搭配指导来引导顾客激发自身的灵感以及想象力，形成品牌与消费者之间审美方式的有效互动。

另外lizzy成熟的配色技巧一直为市场所称道，这一季中性而不失温暖的色调仍然成为了08秋冬新品钟情的情绪表达，这样的中性是含蓄的，不带有一点攻击性的，同时，(红，黄，兰，绿)等颜色也加入到了lizzy的色彩方案之中，表现出lizzy年轻俏丽的活跃气息。lizzy希望，随着08奥运年的到来，自己在新—年里展现的优雅感觉是流动着的，而正是在中性与亮色调之间的巧妙变幻，让lizzy在明暗交替、流光溢彩的色调之中显露芳华。

之所以要花很多时间向大家介绍这一季lizzy的设计风格，我想，—方面是为了契合这次lizzy秋冬新品发布会的活动主题；

另一方面，我认为更重要的是希望大家能够了解lizzy多年来立足于市场的生命力所在，这个生命力也就是“原创设计”的生命力”。任何品牌故事的讲述都必须建立在非常强势的产品以及设计能力之上。品牌的精、气、神不是无源之水，无本之木。这个“源”，这个“本”就是我们提供给消费者的产品。因此，我希望通过此次秋冬新品发布会向各位领导，以及我们的加盟商、代理商，更重要的是我们的消费者、我们的市场做一个汇报作为一个设计师品牌□lizzy不会动摇它在产品设计能力以及品质把控方面的精细标准。这一点对于lizzy的过去、现在和将来而言始终很重要。

最后，我想强调的一个概念是□lizzy并不是一个纯粹的理想主义设计师品牌，它有非常快速的市场反应机制，这也是我在不同场合多次强调的一个理念艺术与商业必须达到高度的融合，这才是衡量一个设计师品牌是否成功的指针。因此，这一季的秋冬新品精准地分析、研究了消费者的喜好，同时它又适度地前瞻了时尚，因此这一季的设计方案仍然是建立在对市场的充分把脉，以及对流行风潮的合理预测的基础之上的。当然，作为此季lizzy秋冬新品风格的最大亮点：即单品之间具备很高的搭配指数，实际上也体现出了lizzy品牌经营的创新思路。我们要强调的是□lizzy和消费者之间存在着很密切的情感维系。它通过设计来整合品牌的整体风格，激发消费者的想象力，同时，这个互动的过程也将对系列化销售的市场业绩提升起到实质性的作用。

另外，我想和大家分享几个好消息是，今年4月末□lizzy品牌在汇聚国内外顶级一线女装品牌的杭州大厦绚丽登陆，7月，面积达170平方米的lizzy北京旗舰店也将在北京资和信百货优雅登场，自此□“lizzy”品牌针对华东、华北区域市场的有效渗透以及扩张战略也将正式拉开序幕。另外，400余方传播lizzy时尚生活方式的lizzy时尚生活馆也已经正式入驻沈阳，所谓“得渠道者得天下”，我相信，随着全国终端渠道网络的逐步扩张与成熟，08年lizzy必将展开她的天使之翼，在品牌

形象的提升以及渠道建设等环节实现质的飞跃。

在此，我也真诚地希望在座各位领导和各位同仁能够多多支持与关爱lizzy[]它是一个成长型的品牌，同时它也是一个充满梦想的品牌，你们的支持与关爱，将是她成熟起来的最重要的动力引擎，谢谢大家!产品发布会演讲稿三：产品发布会演讲稿(1694字)

尊敬的各位领导，各位嘉宾：

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xx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。

活动发布文案篇四

你们好！

今天东江学府三期二区悦天下正式开盘，值此之际，向前来参加开盘盛典的各位领导、各位嘉宾及各位媒体朋友们表示热烈地欢迎，向即将成为“东江学府·悦天下”新业主的朋友们表示诚挚的感谢，谢谢你们对东江学府的信任和支持。

世纪·东江学府，源自对创造幸福生活的不懈追求，站在城市开拓者和建设者的高度之上，锻造都市理想人居，构筑百万幸福大城，开启一座城市的幸福生活，成就千万人理想人

居的幸福居所，率先打造幸福样板东江学府，如今4000多户业主共同选择这里，他们把这里视为第一幸福荣耀居所，这是对东江学府的支持和信赖，更多对于“百万幸福圆”做了最好的诠释。

世纪·东江学府三期二区悦天下，为东江学府升级力作，着力为业主打造惠州首席百万平米幸福社区。项目不仅继承了东江学府20xx年金牌教育体系，成就孩子未来锦绣前程；建筑更博采岭南建筑精髓，汇聚东南亚风情园林，4大交通大道环绕周边，畅享便捷交通；3大体育馆优质配套，运动就在家门口；户型两梯两户、南北通透，以南北双阳台设计，满足业主居住的舒适；规划以惬意生活为主题的200米商业步行街，生活在此无忧无虑；1：1.35的户车比让业主尊享充足车位；以2.0的生态低容积率，演绎优质生活，让更多人在此感受幸福，让更多人生活在此更加圆满！

我衷心希望大家能一如既往地支持、关心和厚爱东江学府·悦天下！

祝大家身体健康，事业发达，合家幸福、圆满。谢谢！

活动发布文案篇五

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！

活动发布文案篇六

大家好！

首先，非常感谢大家在繁忙之际专程前来参加广州松兴的此次产品发布会！请允许我代表公司全体员工向各位朋友表示最真诚的感谢和崇高的敬意！

今天的新产品发布会是广州松兴电器有限公司自成立以来举办的首届产品发布会，产品发布会发言稿。正如大家已经听到和看到的，今天我们所推出的中频电阻焊机新产品，是建立在我们与博世力士乐公司建立战略合作伙伴关系基础之上、通过双方的努力共同完成的产品结晶。虽然我们的新产品可能还不够完善，但希望通过此次的展示，能给自身增加压力、添加动力；希望通过此次的展示，能够传递我们公司未来发展的信息，更多的了解市场反馈信息以及客户的需求信息。

作为中国焊接行业的民营企业，我们率先在行业合作方面与国际知名的博世力士乐公司开展战略合作。我们的目的，是希望根据市场导向，以博世力士乐雄厚的技术优势为基础，结合松兴电器的技术应用能力和设备制造能力，不断为客户开发制造各种自动化生产所需的焊接设备。

再次感谢大家的光临，谢谢！

活动发布文案篇七

一、我带幼儿了解眼神和心理的关系眼神和心理，是交往中引人注目的一个问题。当你凝视对方时，你知道对方在想什么吗？于是，我带着孩子们开始了“揣摩”的历程。开始，我们从表情中找“线索”：眼睛笑得眯起来，说明心里有高兴的事儿；眼神中夹杂着难受，说明心里有不愉快的事儿；眼神中流露出惊讶，说明心里感到奇怪……接着，我们从游戏中、图片中、情境中让幼儿猜一猜主人公的心理活动，各抒己见；然后，我们在实际生活中争做“亮眼睛”，不仅鼓励孩子大胆地观察周围世界，寻找疑问之处，还鼓励他们互相“猜心情”：“今天，大家都在想什么？”并且思考可以解决的好办法，从而形成了班级中爱看、爱想、爱问、爱谈的良好氛围，为进一步开展教育教学工作创设了较好的心理环境。

二、我用眼神传递对孩子的爱和鼓励师生间的眼神交流就是心与心的交流与碰撞，教师的眼睛中应该充满着爱，它能给学生带来自信，带来勇气，带来欣慰，鼓励每一个孩子勇敢面对困难，迎接挑战。当他们成功的时候，我们投去赞赏的眼神；当他们失败的时候，我们投去激励的眼神；当他们难过的时候，我们的眼神里充满安慰。区角活动中，我的眼睛在“搜索”着孩子们的一举一动，眼神的微微流露可以让建构区的幼儿为自己刚刚完成的新作品沾沾自喜，让音乐角的幼儿跳得更欢呼雀跃，让科学区的幼儿增强信心，继续观察。体育锻炼中，眼神也是我不可缺少的“益友”，鼓励孩子，

坚持不懈，摔倒了爬起来，勇敢前进。同样，在教学活动、生活活动、游戏活动中，我的眼神都在不同场合发挥着不同的作用，为活动的开展，孩子的参与起到了推波助澜的作用。

三、我想方设法增进与孩子眼神交流的效果眼

运用眼神交流的方法有许许多多，而且因人而异，只要我们平时多做有心人，多做有“神”人，相信再贫瘠的土地上也会鲜花盛开，硕果累累。总而言之，走进孩子的视野，靠近他们，让眼睛、心灵如雨后的天空一般更加清新、更加明亮。

活动发布文案篇八

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。