

最新三分钟推销口红演讲稿(通用5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

三分钟推销口红演讲稿篇一

关于游戏嘛？那是我的最爱，也是爸爸和妈妈的烦恼。

为什么是我的最爱呢？因为在那里，可以放松一下沉重的作业负担，让我享受那短暂的在“武林世界”的时间。还可以让我的手指得到一个施展“无影指”的机会。可以说是我的唯一一个在自己的世界的世界的时间。

为什么说是爸爸和妈妈最烦恼呢？因为他们怕我沉迷游戏，学习成绩直线下降。像被导弹击中的飞机一样，原本是在空中飞行，可是被导弹击中，坠落到地面上。所以对我玩电脑的时间严格控制。

看电影则是全家都喜欢的一项功能。像《功夫熊猫》《摔跤吧！爸爸》《美人鱼》……都是我们一起在电脑上看过的。

这就是我家的电脑，它让妈妈方便地买衣服，我开心地放松，还能让全家人一起开开心心地看电影，可以说是“无一不备”了！

三分钟推销口红演讲稿篇二

(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。

三分钟推销口红演讲稿篇三

大家好！

在建设如画的绿化广场，我们怀着无比喜悦的心情欢聚这里，共同庆祝篮球挑战赛的隆重开幕。首先，我谨代表xxx□对这次比赛在这里顺利进行，表示热烈的祝贺！同时，对大家的到来表示热烈的欢迎！

体育不仅是强国之路，也是*群众生活生活水平提高和业余生活丰富的重要标志。长期以来，你们很重视群众*的体育活动，体现了以人为本、执政为民的求实精神和正确的政绩观，影响和带动了你们的全面建设不断发展进步。

篮球比赛，深受群众喜爱，也十分便于普及。你们的篮球活动开展得有层次、有水平、有规模。特别是你们的业余篮球，尤其是老同志的、民间*的篮球活动，我身有感触。

虽然大家年纪大了，但运动的力度和强度一点没减，热情一点没降，从他们身上真正体会到了篮球的魅力，真正看到了你们对篮球的热爱，从中也真正感受了你们对身心健康的坚持不懈和对人生真谛的深刻诠释。

篮球比赛是一个集体项目，既要求团队的整体发挥、协调运转，也需要大家各在其位、各负其责，不能单打独斗，犯个人英雄主义；篮球比赛既依靠战术。

要求有一定的技术和体力作支撑，也需要一种精神和力量来鼓舞，大家要讲究配合，相互信任，互相鼓励，不埋怨、不指责，不斗气，始终保持平常心，用脑子去打球。

希望大家能够充分发挥优势，获得好的成绩。同时，通过几天的比赛

三分钟推销口红演讲稿篇四

我竞聘秘书，有一个最不利的条件，即我的学历。你们说要招具有本科以上的文凭的，而我仅此一张自考大专文凭。好在任何事情都不是绝对的，事实不总是证明文凭等于水平，学历等于能力。请允许我幸运地回顾一下往事：（出示杂志）这篇打开写作之门的论文是我大专三年级时发表的，（出示证书）这些奖证是95、96、97连续三年的优秀撰稿人证书，（出示目录）这是我八年来发表在杂志上的文章目录，（出示文集）这是我近年来公开发表的100多篇论文汇集，（出示文章）这是我撰写的领导科学与艺术，这是我撰写的文秘调查报告。因此，我来竞聘了。因为我明白，我竞聘秘书还有几个算得上条件的条件：……竞聘者开始似乎在讲自己的劣势，但这恰恰是诚实可靠的表现；而在给自己“抹黑”以示诚实之后趁机“亮”出自己几条压轴的优势，让评委及听众对其实力不能不心服。

人格与气度、礼貌与聪慧、信用与机智等素质、修养，是一个人立身处世的主要因素，考察竞聘人时，当然要关注到这一切。因此，竞聘人演讲时，要以自己的内涵力量去打动并感染评委和听众，既要展示才华，也要展示德性。竞争固然无情，但不可以诽谤和贬低别的竞聘人的方式来树立自己的形象；参与竞争的过程中，有些细节也不可不注意，很可能评判者就是要从这些细节中来考察你的素质。比如在现场设置一些“举手之劳”的事看你“躬腰”否，故意让你久等看你烦躁否。现在竞聘者中大学生研究生多得很，恐怕用人单

位更希望找到有才更有德有境界的人。某行署办公室招聘秘书时，办公室领导有意在通往主考室楼梯上安排上访者，拦住他们要见主要领导“理论理论”。不少应聘者以我现在还不是办公室的人为由，视而不见，或绕道而走，或挣脱逃身。只有一位从事过办公室文字工作的年轻女同志耐心询问上访者的苦衷，倾听他们的意见和呼声，俨然以自己是行署办一员的身份耐心细致地对他们作解释说服工作，并表示一定将他们的意见转告领导，请求领导督促当地尽快解决。不想这些上访者得寸进尺，说肚子饿，她便为他们买来方便面；说没有返程路费，她掏出50元钱给他们。她在演讲中有这么一段：做人，人格是第一位的。我一直这样评价自己：水平三流，知识二流，人品一流；我深信行署办需要高水平的文秘人员，我过去那些所谓的辉煌肯定微不足道，但是我也深知，行署办文秘人员的工作成功也在很大程度上取决于他们的修养。

评委当即报以热烈的掌声，打开了电视机，她才发现楼内楼外的言行都在评委的监视之中。她被现场录取了，因为她把握住了应有的谦虚、尊严、理智，应有的人生观、价值观、世界观。

耳目一新、与众不同是征服评委的妙策。思维的独辟，观点的独到，表达的独特，是竞聘者努力的方向。下面是一位高中毕业生竞聘村委会主任的演讲词片断：我从没有担任过村干部，缺少经验，这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有官相官态、官腔官气，更不可能是官油子；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过高高在上的“体验”，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民村委会主任”……这位竞聘者的演讲词，可谓是“官念”新颖不俗。具有鲜明的个性和风格。

精神状态影响着竞聘者的命运。斗志昂扬，意气风发，体现

了风风火火闯事业的饱满激情与蓬勃向上的自我形象，会给评委留下好的印象。请看一次竞聘办公室秘书的最后一位竞聘者的演讲片断：人们找到了竞争这种生活方式，我当然不会放弃属于自己的那份公平。我清楚，评委不会无缘无故地偏爱一个人，但是好感的砝码必然会加在信心十足、言行一致人的身上。我认真地研究了你们招聘这个职务的条件，也仔仔细细地分析了前面的竞争伙伴，我们相似的地方很多，说心里话，我们都想赢。但这是特殊的选人，需要的是言行一致、行过于言的人，而不是虚言巧语，言过于行的人。我敢来竞聘，是因为我有闯劲，又有干劲，我做人的原则是说真话干实事。所以我相信这次竞聘演讲给我带来的不会是别的，而必定是下次的就职演讲。

三分钟推销口红演讲稿篇五

大家好。

在我们的生活中，几乎无处不见正在忙碌推销商品的营销员，然而，我们却时常忽略了一样更重要的推销，那就是——推销自己。

今天我就来谈谈，什么是推销自己，又该如何推销，怎样才能更好的推销自己。

营销人员对于商品的推销，最先也是最基础的，就是进行商品特征性能和优点的描述。同样，当我们在推销自己的时候，最先，也是最主要的任务，就是详细清楚的说明自身的优点和强势，生动的介绍自身特点，而能做到这一点的基础就是足够了解自己，“知己知彼，方能百战不殆”，“人贵有自知之明”，悉不胜数的至理名言告诉我们，了解自己，是举足轻重的。因此，在我们推销自己之前要进行全面的“照镜子”式思考，我有什么特色？我的优点和不足各是什么？我的两点在哪里？...在想清楚这所有的一切之后，便成竹在胸，

万事俱备，只欠东风了。

那么，在推销自己的过程中，什么是“东风”呢？让我们再回到营销员的例子来。当营销员清楚了解商品的特点特征特性等等的一切之后，还需要什么，才能让消费者去购买你的商品？显然，交流能力，交流策略，洞察力，谈吐方式，亲和力等等都是不可或缺的。那么同样的，在我们推销自己的时候，同样需要，或者说更加需要这些。

第一，交流能力和心理素质。说白了就是好口才，不紧张。我们怎么样清楚明白，并且准确的表述我们所想的内容，这非常的重要。例如面试的时候，即使我们拥有在高的学历再多的工作经验，可一旦我们在考官面前说话羞羞答答畏畏缩缩结结巴巴，那么印象分就会一落千丈，那样的话，即使你是状元，给人的感觉却也充其量是个秀才，甚至更糟，因此，交流能力尤为重要，并且是绝对基础性的。