

最新品牌发布演讲稿(汇总10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。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

品牌发布演讲稿篇一

你们好，欢迎光临美名电器。

看一看美名蛋糕机，瞧一瞧美名豆浆机，你在摸一摸美名榨汁机，尝一尝美名品牌新做出来的蛋糕，哎，你等一下，我拿根牙签给你，你小心，有点烫哦，味道不错吧！我啊，悄悄告诉你们，在配上美名品牌豆浆机打出来的豆浆，一杯豆浆，两个蛋糕，组成一个温馨的家庭！一套可口的早餐。自己亲手做的早餐，既没有色素，又没有添加任何对身体有害的物质，特别适合你吧，怎么样，是好东西吧，没有介绍错吧，这里还有很多蛋糕和豆浆，想吃的，想喝的，都过来尝一尝，看一看，了解一下啊，这位先生/女士，过来嘛，你看看你，口水都快流出来了，来来来，过来一点，给你尝尝，不耽误你时间，也不收你钱啊。

这么漂亮，这么香的蛋糕是怎么做的呀，好，现在就告诉你，用美名品牌蛋糕机，看看，看清楚一点哦，是美名蛋糕机，这香的让这位先生/女士流口水的蛋糕，就是美名蛋糕机做出来的，好，先生们，女士们，俗话说，光说不练，等于欺骗，是真金，就不怕火练，好产品，不怕当面做实练，现在呐，我们就来现场教你做鸡蛋蛋糕，蛋糕有很多很多种做法哦，可以做鸡蛋蛋糕，香蕉蛋糕，水果蛋糕等等，在这里咱们就不多说，我们美名蛋糕机配有一本食谱，上面有多种方法，怎么做？非常简单哦，先把美名蛋糕机打开，插上电，你看看，

电一插，功能灯就亮了，好了，咱们现在就开始做调料，一个鸡蛋，一勺面粉，根据你自己的喜欢，自己的口味，想吃甜的朋友，加砂糖，加牛奶，加炼奶，加芝麻，加香肠，加花生，，你想加什么就加什么，你想吃什么口味就做什么口味，不像去蛋糕店，就那么一两种，还不是自己做的，一点成就感都没有。完全找不到家的感觉，完全吃不到自己做的快乐。好了，看看我们调的面粉，我们一边说一边做，看看哦，我们把调好的面酱到进美名蛋糕机的模型里面，刚刚满就可以了，千万不要倒太满，刚刚满就可以了，然后，盖上盖子，3分钟，就3分钟，保证不超过3分钟香喷喷的蛋糕就出来了，非常方便，非常简单，早上啊，就那么3分钟的时间，就把早餐做好了。

品牌发布演讲稿篇二

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

1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。

在科学技术越来越发达的今天，很多方法都能帮助我们增添青春与活力，不过还没能实现长生不老之梦。人生不能常少年。那么年老的时候您希望过上怎么样的生活呢，您现在准备养老的方法足够科学吗？今天特别邀请一位专家与我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。

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！

天伦之乐、共享天伦；承欢膝下、福禄满堂；福寿双全 三羊开泰

万事如意、身体健康；幸福安康、合家欢乐

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）

各位尊贵的嘉宾朋友，今天现场刷卡的嘉宾朋友，将获得福祿抱枕被一个，数量有限，敬请把握！

品牌发布演讲稿篇三

三年级三班的成绩发布会

主持稿

亲爱的同学、敬爱的老师们： 大家上午好！

吴可：我是吴可，你们的可儿。彭阳：我是彭阳，你们的盆儿。

合：在这里为大家主持本学期最后一次成绩发布会。吴可：先来采访一下同学们此刻的心情。

（直接抽问学生。三个左右即可，等他们回答完毕）

彭阳：经过老师们和同学们的共同努力，本学期的期末成绩在千呼万唤中终于出来了。公布成绩之前，请我们劳累的，

亲爱的，敬爱的罗老师给我们总结一下本学期的教育教学工作。有请。（等罗老师总结完毕）

（全班一起说：老师您辛苦了！）

彭阳：下面请罗真刚老师为获奖同学颁奖：

吴可：获得本班第一名也是年级第一名的同学是李思同学，她的总分数是292.5，有请李思同学上台领奖。

彭阳：获得本班第二名也是年级第4名的张柏芝，刘高敏同学，他们的总分都是283.5，有请上台领奖。

吴可：获得本班第四名的同学是黄浩同学，他的总分是280分，有请上台领奖。

彭阳：获得本班第五名的同学是任达华，哦，不对是余达桦同学，有请上台领奖。

吴可：下面是合影留念时间：请所有获奖同学与罗真刚老师一起合影

彭阳：接下来是班级6到10名的同学。名字听好了，钱丰霞、6名，陈世杰、7名，杨沐焱、8名，杨再林、9名，赵欣月，第10名。有请以上同学上台领奖。

吴可：另外还有这样一些同学进入年级前50名，他们是彭阳、陈民君、吴可、周习洋、周思雨、幸思琪、钱君杰、张鑫。

彭阳：恭喜以上同学取得了好的名次，期待你们下学期有好的表现。

彭阳：接下来看看退步的同学：欧淑慧、陈腾荣，林瑞蒙，曾佳鑫，陈锡杨，王翰云，陈园鸿，吴冬裕。

吴可：希望取得好成绩的同学不要骄傲，要谦虚和低调，努力才是你们的正确选择。

彭阳：希望没有考好的同学不要放弃，要刻苦努力，下学期一定要让自己进步。考出更好的成绩。合：同学们，新年的钟声，已经敲响，让我们一起来说一声：（全班一起）：新年快乐！万事如意！恭喜发财！身体健康！和家人欢乐！

合：同学们本期中共骑龙三年级三班成绩发布会到此结束，让我们期待来年再战！来年一定要取得好的成绩回报父母，回报老师，回报社会，回报学校、、、、同学们，明年再见！！！！！！

品牌发布演讲稿篇四

大家好，值此全国第12个税收宣传月来临之际，很荣幸参加讲比赛，宣传倡导依法纳税、诚信纳税，主动纳税的新风尚，提高全民依法诚信纳税意识，形成一个严肃、规范、有序的纳税工作环境和良好的社会氛围，为国家的昌盛、民族的富强聚财出力。我演讲的题目是《依法诚信纳税，构筑企业信用品牌》。

“人而无信，未知其可也”，早在两千多年前，先哲孔子就已经提出了“诚信”这一道德观念和行为准则。诚信是中华民族的传统美德，也是市场经济对我们的职业道德要求。人无信不立，企业无信不昌。市场经济是信用经济，诚信是企业走向市场的通行证。而诚信纳税则是衡量企业商业信誉的标尺，是企业宝贵的无形资产，它传播着企业良好的商业信誉，它预示着企业美好的发展前景，只有诚信纳税的企业才会赢得较高的商业信誉和更多的商机。在发展社会主义市场经济、全面建设小康社会的今天，我们不但要依法纳税，而且更要提倡诚信纳税！

各位领导、各位评委、各位来宾、各位朋友：五堰商场股份

有限公司是十堰市知名的老字号商业企业，五商的发展历程是十堰商业经济发展历程不可分割的一部分。1972年，五堰商场的前身五堰商店——十堰市第一家国营商店诞生了，她历经计划经济、商品经济、市场经济的风雨洗礼，伴随着车城的发展，一步一个脚印，走过来了。

30年来，五商始终坚持服务车城、服务十堰经济，全心全意为车城人民提供满意的精神和物质产品，一九九六年，五商在全市首推亲情式服务，确立了“五堰商场真诚服务”、“让顾客满意是我们永恒的服务宗旨”的企业信条。

30年来，我们时刻把诚信经营、诚信纳税作为企业生存的前提条件，立足于自身的长远发展，明理诚信，树立了良好的商业信誉和企业形象。

20xx年，在市委、市政府的倡导下、在上级相关部门的关心、支持下，五商公司在十堰市首批通过iso9001国际质量管理体系认证，“以人为本、诚信兴商、顾客至上、服务兴企”成为企业至高无上的质量方针，优化内部管理提升服务质量，树立企业良好信用形象。

五商公司凭借自己30多年来在车城消费者心目中铸就的金字招牌，在激烈市场竞争中依法经营、创新思维、开拓进取，在增加效益的同时更注重依法诚信纳税。20xx年，五商公司被湖北省国税局授予“湖北省百佳纳税人”荣誉称号。

一份耕耘一份收获，党和政府以及广大消费者给予五商很高的荣誉，五商集团先后被授予“国家级诚信单位”、“全国商业信誉企业”、“全国重合同守信用单位”、“消费者满意商场”、“市文明单位”等荣誉称号，近年来五商公司还被国税局授予“20xx年度纳税先进企业”、“诚信纳税单位”，为十堰的经济发展做出了贡献。而这些成绩的取得都是我们在市各级领导和国税部门的关心和帮助下，在以总经理韦建中为首的领导班子的带领下始终坚持诚信经营，外塑形象、

内抓管理、与时俱进的结果。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”市场呼唤诚信、企业呼唤诚信、人民呼唤诚信！五商公司将以更加真诚的态度、更加饱满的热情、扎实的工作、实现其诚信经营、诚信兴商、诚信依法纳税！

依法诚信纳税社会风尚的形成有赖于千千万万纳税人的积极参与，朋友们，让我们携起手来，坚持诚信为本，操守持重，通过诚信守法的自觉行动，促进和推动诚信纳税社会风气的形成，为十堰经济社会的发展做出更大的贡献！

朋友们，让我们积极行动起来，从我做起，从现在做起，用诚信构筑企业的信用品牌，树立企业的信用形象！

朋友们，您希望有一个良好的公正、公平的竞争环境吗？您希望全社会形成一个依法诚信纳税光荣的氛围吗？您希望社会稳健发展、全面建设小康社会的目标早日实现吗？那么请和我们一起，依法诚信纳税吧！

品牌发布演讲稿篇五

绿色食品，滴洒关爱。我们济源市源星实业有限公司作为一家以生产王屋山柿醋为主要产品的食品企业，不仅要向广大客户及消费者提供绿色食品，也应构建以诚信为内容之一的企业文化；不仅要重视企业产品的质量，同时要重视企业的信誉。打造诚信品牌，让诚信与使命同行，在企业与社会间真正建立起一座信任的桥梁。

人无信而不立，家无信而不合，商无信而不达，业无信而不兴。在长期的社会实践中，中华民族形成了重承诺、守信义、以诚立业、以信取人的道德传统，形成比较稳定的社会结构、凝聚力强大的传统文化和延绵不绝的中华文明，一个人，如果做到了一言九鼎，那么，他也就做到了一个人的基本准则。

一个企业，如果做到了言而有信，那么，它将会在残酷而激烈的市场竞争中立于不败之地。一个国家，如果做到了信守承诺，那么，它将受到全世界人民的敬重。特别是诚信与品牌之间，存在相互依存的关系。探寻国内外知名企业的成长之路我们可以发现，诚信和品牌建设始终贯穿其中。在法治日益完善的今天，诚信经营才是战胜竞争对手的较佳法宝。诚信经营及品牌建设对于一个地产企业的长远发展有着至关重要的作用。诚信，是品牌建设的必备素质，只要向客户承诺的所有条件，作为企业必须不折不扣地实现。否则，将直接影响企业的信誉与可持续发展。

随着我国市场经济的发展，诚信问题也越来越为人们所重视，但是同时也应看到，在现实经营活动中，不讲诚信的问题依然突出。比如有的企业以次充好，欺骗消费者等。其次，重视诚信经营价值和容忍不诚信经营行为并存。有的企业对于一些不诚信行为，睁只眼闭只眼。冷静分析，诚信经营问题的产生，既有外部环境的影响，也与企业经营者缺乏内在的诚信自省有关。这些市场经济发展不成熟的现象，当然不利于品牌的打造。

诚信无价。近几年，我们国家越来越重视诚信经营，而且，越来越多的企业采取一系列措施，并取得了一定效果。然而，要从根本上实现企业的诚信经营，我们必须从两个方面进行努力：有意识建设诚信经营的一项系统工程，并且需要社会各界的连动，才能形成诚信经营的氛围。同时，提高产品质量，提高工作效率，提高服务层次。千方百计以诚信熔铸品牌，以质量求生存，靠信誉谋发展。特别是要树立细节决定成败，客户利益无小事的理念，建立我们的售后服务体系，一切为了客户，为了客户一切，为了一切客户，受诺践诺行诺。

联系到我们源星实业有限公司，我认为，产品质量是我们企业的生命，为了诚信与品牌，真正树立起源星产品的消费者心目中靠得住信得过的形象。必须不断提高产品质量。因此。

在提高产品质量过程中，我们公司强化了三点工作。一强化干部职工的质量意识，通过宣传教育让质量理念深入人心。企业要发展，质量是关键。必须使大家明白：以用户需求为导向，以用户满意为标准，在质量与效益、产量发生矛盾时无条件保障质量，并且要已将这些质量理念写入企业质量管理手册。公司采取集中培训、个别辅导和员工自学等多种形式，分批、分层，有针对性地组织员工学习质量管理的有关知识。这些教育和培训，有效强化了公司员工的质量管理意识；二是强化质量管理。公司除成立了以总经理为组长的质量管理领导小组和行政职能部门质量控制部，负责质量管理的组织、协调和控制工作外，还责成各部门成立了质量管理小组，负责本部门的质量管理工作，推行全员质量管理。同时，推行全面质量管理，形成严格的生产工艺与流程。把质量管理作为推行现代企业管理的首要任务来抓，逐渐建立了一套科学、规范而又完整的质量管理体系；三是强化标准作业，王屋山柿醋等产品的加工环节，至少要过十几道检验关，把关口前移，从源头上有效控制，达到国家有关标准。实践证明，企业要发展必须抓质量管理、抓诚信文化建设，抓品牌打造，这样才能铸就百年伟业。

市场经济，从某种意义上讲，就是“诚信经济”，诚实经营，重合同讲信誉，成为企业发展的重要因素。诚信，虽然不像物质产品那样会给企业带来直接的市场和利润，但它是企业的一种资源，是企业经济发展的一种无形的动力，对企业的长远发展有巨大的促进作用。因此，我们要加强诚信建设，以真诚、精诚与至诚服务，擦亮我们源星品牌，赢得广大客户的精诚稳固合作，赢得企业的灿烂未来。

品牌发布演讲稿篇六

大家好！我叫***，来自***营销部，今天我演讲的题目是《真诚服务赢得市场 成就品牌建功立业》。

20xx年全国烟草工作会议明确提出，全行业要以“卷烟上水

平”为基本方针和战略任务，品牌发展力争到20xx年实现“532、461”品牌战略目标。其目的在于通过市场化改革，提高中国烟草整体竞争力，将中国烟草企业和品牌做大做强。

面对“532、461”的品牌发展战略，作为一名服务于营销第一线的客户经理，如何在这品牌培育的最好时期，圆满地完成品牌培育的各项工作任务，促进品牌健康成长呢？我认为，以真诚服务为本，以品牌培育为根，要先赢得客户的真心认同，提高客户对品牌培育的配合度和主动性，赢在终端，占有市场，才能培育出生命力强大的品牌。

虽然每个客户的经营情况都有所不同，但是客户对品牌培育最大的兴趣就是该品牌能为他带来多大的利润。利润越高，客户销售该品牌的积极性和主动性就越强。而“532 461”的知名品牌结构相对较高，批零差价有一定优势，客户销售能获得更高的利润。

针对这点，我会结合客户的经营环境、经营能力等信息，以“532 461”的知名品牌为培育对象，将提升客户的盈利水平作为第一服务需求，为客户制定好品牌培育指导计划。

首先我要端正自己的工作态度，以一颗真诚的心开展客户服务工作，加强与客户联系和沟通，将心比心，用心去分析客户的需求，细心为客户的方便和利益着想，与客户形成良好的客我关系，赢得客户对品牌培育工作的真心认同。

对于品牌宣传，我是将品牌基本特征、销售亮点及文化内涵等基础信息进行汇总整理，形成自己的并具有地方语言特色的品牌培育推介语，这样就能让客户更加容易接受和理解品牌的内涵，达到提高品牌知名度的效果。

品牌上柜后，我会帮助客户进行卷烟陈列和明码标价维护，将品牌放在容易看到，容易与同类比较，方便拿到的地方，这样能增强品牌的视觉效果，提高消费者的购买欲望。

跟踪服务是品牌持续发展的保障，首先要继续加强对客户进行品牌的宣传引导，提高品牌的知名度；第二要加大对客户的品牌销售技巧培训，提高客户向消费者推荐和销售品牌的能力；第三是要指导客户建立合理的库存管理，避免出现品牌脱销或滞销情况，给客户造成损失；第四要及时跟踪品牌培育过程中存在的问题，并及时解决。这样才能保障客户卷烟经营的盈利水平，最终提升品牌培育工作效果，达到品牌培育的最终目标。

基础知识到提升品牌培育技巧，从卷烟陈列到店面布置，从指导经营管理到科学库存管理。我步步为营，持之以恒，怀着的一颗真诚的心，开展“情感”营销，用诚心打动客户，努力提升客户的卷烟经营综合能力，提高销售卷烟的积极性，特别是让他体会到卷烟经营利润的提升。

在我的指导下，他丰富了卷烟品种，由原来的43种增加到84种，合理规划每次的订货量，严格执行明码标价。20xx年上半年该客户的卷烟月均销量为453条，月均购货金额为5万多元，月均毛利7234元。卷烟销售结构有很大提升，200元每条的卷烟品种有26个。特别是黄鹤楼品牌，由4个牌号增加到8个牌号。20xx年上半年销量由19条上升到20xx年的132条，双喜品牌由6个牌号增加到8个牌号。20xx年上半年销量由46条上升到20xx年的212条。现在吴老板是一名片区零售终端品牌培育示范户，每次有新品牌上市时都会主动跟我联系，要求向他提供品牌培育基础信息和营销技巧等。

“532、461”知名品牌卷烟的培育任重而道远，新的目标，赋予我们新的使命，作为一名品牌培育第一线的客户经理，我牢牢树立“品牌培育是第一要务”的工作理念，增强品牌培育意识，强化责任，以“满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新”的精神状态做好品牌培育各项工作；努力学习市场营销知识，敢于创新，全面提升自己的品牌培育能力。为“532、461”知名品牌的培育和成长贡献自己的力量，在

客户经理的岗位上为品牌培育建功立业。

我的演讲完了，谢谢大家！

品牌发布演讲稿篇七

大家上午好！

今天，我们在这里隆重召开“公交文明行”创服务品牌活动启动仪式及实施动员大会。首先，我代表公交公司全体干部职工，向今天前来参加活动启动仪式的市委领导、市各级行政主管部门的领导们，表示热烈地欢迎和衷心的感谢。“公交文明行”创服务品牌活动的正式启动，意味着公共交通有限公司将以一个全新的服务理念、全新的管理模式，为广大市民奉献出更加规范的服务。

我们举行启动仪式，动员和号召公司全体干部职工行动起来，积极参与“公交文明行”创服务品牌建设，创立公交企业服务品牌，努力塑造具有本企业特点的全新文化、全新形象，从而进一步提升企业管理水平和服务水平，不断满足城市发展、对外开放、工农业生产，以及市民出行的需要。城市公共交通是城市精神文明建设的“窗口”，其服务水平不仅是企业的服务意识、服务形象的体现，也直接反映着城市的管理水平和精神文明建设水平。我们公交公司自成立以来，在市委、市政府和各级行业主管部门的大力支持下，始终坚持以“让政府放心、让市民满意”的服务宗旨，公司规模不断发展壮大，企业社会效益和经济效益同步提高，“三个文明”建设稳步发展，受到到社会各界的普遍好评和广泛赞誉，公司先后荣获了“市文明单位标兵”、“市青年文明号”、“市三八红旗集体”等称号，在20xx年度□20xx年度省文明办、省建设厅举行的“文明线路”评比中，我公司的一路线、七路线先后荣获“省文明公交线路”称号。这些成绩的取得与市委、市政府和各级行业主管部门的大力支持分不开的，与广大公交员工的辛勤工作分不开的。认真开展

好“公交文明行”活动不仅是提高公交全体驾驶员职业道德水平和职业素质，而且也是提升公交企业形象，提升我市城市形象的活动。

我公司将以全面开展“公交文明行”活动为载体，积极投身到“创服务品牌，建文明城市”活动中去。开展“公交文明行”创服务品牌活动是一项提升服务层次，创建行业服务品牌的系统工程，是一项长期的竞赛活动，动员公司干部职工争当安全行车驾驶员、城市窗口接待员、文明城市宣传员和社会治安信息员。“公交文明行”创服务品牌活动就是要以为乘客提供优美的乘车环境，优良的营运行车秩序，优质的出行服务为内容，着力解决在运营秩序、行车秩序、站点秩序和车厢服务方面存在的问题，用心服务，诚心待人，努力提高窗口形象，打造便捷公交、诚信公交、科技公交的品牌。

我们相信：有市委、市政府的正确领导、有上级业务主管部门的大力帮助和支持，通过“公交文明行”创服务品牌活动，必将全方位、全过程地推进公司的精神文明建设进程，市城市公共交通事业也必将迈入全新的发展境界。

品牌发布演讲稿篇八

第二是要抓住机遇不断提升品牌质量。我们要抓住物资集团快速发展的大好时机，努力发展完善自我，要加快多种经营企业的技术更新改造步伐。工欲善其事，必先利其器，先进的技术设备、工艺是生产优质名牌产品的基本条件。这方面我们已经有了良好的开端，例如新建的益朗司特生产线及老企业的改造等。

要加快人才的培养。生产力中人是最活跃、最重要的因素，当今社会人才是最重要的，拥有了人才就拥有了未来，具有一流的技术、管理人才是办好企业的关键。这方面既要建立适合人才成长的机制培养自己的人才队伍，又要树立“为我所用”的观念。技术改造要与员工素质的提高同步推进，通

过提高员工素质，进而生产出名牌产品。

提高创新能力。为了适应不断变化的市场应对市场竞争，就要提高企业的创新能力。用更新、更好的产品去满足用户，并且在这个领域有比较好的投资回报，这正是“第一桶金”的道理，也是企业发展的前提。宏启抽油杆公司近年来走过了从生产普通d级杆，到hl级高强杆，再到抗扭杆、空心杆和加强杆的过程，是新产品和专利产品使我们摆脱了低水平产品的竞争，带来了比较大的利润空间。我们尝到了创新现的甜头，新产品开发已经得到了管理层的高度重视，成为了公司年度工作目标的重要内容，目前又把目光方到了油田开发几十年来所产生的废旧抽油杆上，想让这些费旧抽油杆起死回生，这将给企业带来更广阔的发展空间。

不断提高产品质量。从国内品牌产品的发展历程可以看出，在品牌创建初期，先把产品做精做好，从小而全到小而专，再到专而大、大而好。品牌的培育过程是一个自我规范的过程，因为品牌的运作同时也是一种市场运作的重要方式。同时，品牌的竞争又和产品的竞争有所不同，品牌更多的是形象上的，文化上的竞争，更是企业实力上的竞争。产品的市场是固定的，而品牌的市场是无形的，潜在的。所以，在品牌的竞争过程中，没有其他品牌可以打败另一个品牌，对于一个品牌来说，更多的是自我发展，自我消亡。品牌能够建立和发展是由于其产品适应市场需求，品牌的消亡也同样是其产品得不到市场的认可。我们的企业产品大多已经经历了小而全到小而专，向专而范文先生版权所有大、大而好的方向发展。产品质量受人、机、料、法、环五种因素共同影响，这五大因素任何一方面都不可忽视，努力把产品做精做好。在过去宏启抽油杆公司所走过漫长的发展道路中，也曾经有过急功近利的思想，使用过低品质的原材料造成很严重的产品质量问题，这给了我们深刻的教训，也使我们的品牌形象受到了严重的影响。近年来我们宏启抽油杆公司十分重视企业形象，产品质量稳定提高，先后通过了iso9000质量体系认证和api产品质量认证，取得了通向国际市场的通行证。

第三要靠诚信树品牌。企业只有讲诚信，重信誉，才能树品牌，才能发展壮大，长久不衰。诚信不是口头上的事，诚信是持之以恒的过程。对用户的承诺，不只是停留在过去讲的“三包”，而是要给用户提供增值的服务，带给用户更多的附加价值，努力做好优质的品质服务、全方位的品种服务、零距离的配送服务、快捷的信息咨询服务、同步的产品开发服务、合理的价格服务、诚挚的信用服务、全程的营销网络服务、个性化的差异服务和一流的品牌服务等等。要以规范合法的经营行为树立诚实守信的良好企业形象。

品牌发布演讲稿篇九

大家下午好。

非常感谢大家能够在百忙之中抽出你们宝贵的时间，来见证我梦想成真的时刻。此时此刻的这个场景，这个舞台，这身漂亮的礼服，台下这么多的来宾和姐妹们，这个画面我曾经想过无数次，每次想着，想着，我都会特别感动。曾经，我也只是坐在台下看着别人就职，梦想成真，我都在默默流眼泪，都在想象台上的人是我该有多好。如今，它终于成真了。此时的我，感动，激动，也让我更加坚定的相信，在今后的日子里，我还会实现更多更美好的梦想。

感谢女士，在50年前创办了这家伟大的帮助女性实现梦想的公司，可以让如此平凡普通的我的生命如此的丰富多彩。

感谢我远在家乡的爸爸妈妈，如此坚强，付出，把我们姐弟四个抚养成成人。从小，因为我们家女儿多，我大姐，二姐，还有个弟弟。家里老是被人欺负，被人家瞧不起，我永远都记得每一次在山上砍柴，在田里和我爸妈一起干农活的时候，我妈妈，我很勤劳善良的妈妈跟我讲我们家的地又被谁霸占了，因为我爸老实，老是被人拿去开玩笑。这么朴实的爸妈，小学都没有毕业的爸妈，都不认几个的爸妈，根本就没有改变的机会，只能靠我们。不过我妈妈学得很快，特别愿意学，

去年过年回家我和我弟教她怎么样拼音写，今年已经发过两次短信给我了。所以呢在很小的时候，我就种下了一颗梦想的种子，我就告诉自己，我要努力读书考上大学，我要替我爸妈争口气，因为在那个时候在我们农村上了大学人家就不太敢欺负你了。感谢我爸爸妈妈，那么智慧，没有因为我是女儿不让我多读书，而是把我们都送进大学，如今我的弟弟今年也大学毕业，因为综合成绩特别优秀，被直接保送研究生，本来是会过来的，临时考试所以会迟一点到。我的弟弟是我的骄傲，我很放心有这样一位理性，有想法，懂事的弟弟，其实在他身上，我也见证了他从初二的差生到中考高考大学研究生一路突飞猛进的奇迹般的过程。我也感谢我爸爸妈妈身体力行，教会我们独立，我们的看家本领就是吃苦耐劳，愿意付出，所以我姐姐，我，我弟弟我们上大学的费用都自己去赚，否则我爸妈根本就不可能供得起我们上大学的。所以我特别感谢我爸妈把最好的特质都教会给我们。让我们现在都非常独立。现在，村里的每一个人提起我爸妈，见到我们，说得最多的就是某某家很厉害，都是大学生，真得很不容易。

感谢我引路人，我的经销商，我最想感谢的，最智慧的，最有爱的大爱的，也是xx公司非常优秀的粉车经销商[]xx年的精英执行经销商xc老师。源自于一封邮件，一通电话，一堂美容课，让我认识了她。第一次见到她，如此的高贵，美丽，精致，优雅，我深深被她吸引，我很想成为她这样的女性。虽然那个时候的我真得不咋滴。在往后的时间里，我有了更多的机会和她接触交流，我非常非常喜欢听她讲话，总是那么智慧，让人听了还想继续听，就想成为她一样优秀的女性。如果有机会，亲爱的们也会听到我老师xx老师的分享。感谢她对我一路的关爱，包容，不离不弃，相信，鼓励和支持。我不记得有多少个夜晚，多少通电话，多少条信息，为了我，曾经那么那么普通不怎么起眼的我，就是因为文化，她没有放弃我，她付出了非常多的时间精力。所以，我很想借助大家的贵手给我老师一个感恩的掌声[]xx老师，我知道你一定为我操

了不少心，虽然有时我也感觉自己怎么老是长不大，怎么老是让你操心。可尽管这样，无论在顺境还是逆境，你依然是那么相信我，鼓励我。我都记在心里，无比感恩感动，感谢遇到了你，这么智慧可以有能力引领那么多人渴望成为你一样。

感谢每一个在背后默默支持我帮助我的朋友们，你们的祝福和帮助都印在我的心里，有一天会有更多的祝福会回报到你们。谢谢你们，不管你们此刻在哪里，请接受我的祝福和感谢。

感谢工作室的每一位督导每一位姐妹们作出这么好的榜样，就是听着你们的故事，看着你们的成长，让我一次一次坚定信心，勇敢的来到这个舞台成为和你们一样的人。

感谢在我还没有成功还不是非常优秀的时候愿意跟随我的姐妹们，和一起成长的姐妹们，我们在一起，你们选择和我在一起，这些陪伴是这一生中最宝贵的财富，爱就是在一起不分离，互相鼓励和进步。谢谢你们让我有机会收获感受爱的幸福。

最后，我还要特别感谢自己，作出明智的选择，勇敢地做自己。上帝创造每一个人都不是偶然，每个人心中的梦想总是会有一个实现的机会，就像一颗充满希望的种子在合适的温度中在正确的环境中生根发芽。当我看懂时候，我有机会来到这家500强的企业实现自己的梦想，如果不是这样的相识，我可能还在迷茫，根本不知道自己的未来在哪里，也不会知道这一生自己能有什么价值。

接下去跟大家分享一下我在成长收获，我相信听完我的分享你会对我更了解，也对你自己更有信心的。我在来之前，皮肤非常不好，长满脸痘痘，大颗的小颗的，又黑，皮肤非常容易敏感，红红的。所以我经常会说感谢曾经的我是这样的形象认识。可是因为这样的形象，让我变得极其自卑，我变

得不爱跟人讲话，不爱去玩，不爱去逛街，不爱去人多的地方，因为我不想抬头就让别人看到我这么多痘痘。我时常在想痘痘为什么不长在别人脸上，偏偏长在我脸上。有一件事直接刺激我让我发誓这辈子一定要让自己变漂亮。因为长痘实在不好看，所以我就跟一位同学说好去剪头发，用刘海把痘痘盖住。我还特意去网上下载了很多我认为很漂亮的短发，去到店里跟发型师说我要剪这种发型。我同学也说这个发型好看。可是发型师看了看我，又看了看图片，直接说这个发型你剪了不好看，你看你皮肤那么不好，长那么多痘痘。又不像人家皮肤那么好。听完真想当场消失，我告诉自己一定会比她漂亮，从此以后再也不去那家店剪头发。后面那家店也倒了。所以在大学图书馆成为了我最常去的地方，我每天五点半起床，晚上九点二十图书馆关门回宿舍。因为很想改善皮肤，用尽各种方法无效后依然不放弃希望，终于在有一天，我在图书馆看到了女士写的书。第一次听说三个。我被书中的内容深深打动，她给到所有女性一个比化妆更美丽的改变，比成功更精彩的创造，比自信更丰富的提升。这是我要实现的。就这样一个简单的相信，我联系到了我老师，上了美容课，参加了跟今天一样的就职典礼，成为了美容顾问。今天的我在收获很多，我的皮肤虽然还没有全好，却是得到了很大的改善，我的整个形象都改变了，变美丽了，变自信了。这种感觉特别好。以前没有人说我漂亮，可是现在经常会有人说我长得好看，很漂亮。也让我时常都怀疑自己我真得有那么漂亮吗？哈哈。不过我一定会越来越漂亮的。在，不漂亮都不可能，因为身边都是很精致的女性。除了外在形象的改变，在，我的思维，沟通能力，朋友圈都不一样。我越来越喜欢和人交流，听他人故事成长自己。也因为在，有非常多非常优秀的女性做榜样，让我非常幸运能够有机会听他们分享见到她们，更加明白我的未来会跟她们一样是如此的丰富多彩。有爱，有生活，有美丽，她们可以把事业和家庭平衡地这么好，先生是如此爱她，家人对她是如此放心和骄傲，孩子以她为榜样，这样的女性是幸福的。

接下去说说我的梦想和目标，我的梦想是成为女儿□20xx年的

首席经销商。把这份美丽美好的事业传递给更多渴望改变的女性。那我的目标是成为xx公司xx年5月的新任授权经销商，我无比相信我一定可以做到。因为1：我的爸爸妈妈在慢慢变得苍老，可他们还在那么努力付出。我可以等，但是我不想让我爸爸妈妈伤心难过，等我那么久。我想每一个人都爱自己的爸爸妈妈，可是并不是每一个人都愿意为他们去努力付出。曾经我一直以为家里的事情跟我没有关系，欠别人的钱也是爸爸妈妈的事情，可是有一次过年我很难过，也让我成长很多。因为我们家在城市建房子，我爸向人家借了钱，过年的时候就没有什么钱了。有一天我就看到我爸爸在门口的椅子上偷偷的流眼泪，被我看到了。那一刻我很难过，亲爱的们你们看到你爸妈流眼泪你会不会难过？我爸爸比较瘦小，而且是入赘到我们家，所以小时候总是被人欺负，平常比较少讲话，我们都是听我妈妈讲我爸爸的故事。那个时候我恨我自己怎么没有更大的能力去帮助他们，还让他们难过。所以我很愿意在努力，只要我爸妈开心，一切付出都值得。2：我要回报我的老师，我的老师在不能预见我的未来会是怎样的时候就选择相信我，这需要很大一份勇气。我要成为我老师一样优秀的人，和她成为一辈子的朋友，除了我爸妈，我老师是最希望我可以变得更加优秀的人。3：我要做一个榜样型的领袖，有能力去带领每一位来到我身边的女性，让她们在我身上看到希望，可以因为认识了我而给她的生活带去更多的精彩和幸福。4：我要做个好姐姐，给家族的弟弟妹妹做表率，我要用给到我的能力去改变我们家族的生活。5：我是个对自己有要求的人，同样是女性，我希望我的未来可以因为我的努力变得不一样。我希望我高贵优雅的举止让你们不敢相信我原来是那么的平凡和普通，我也希望成为一个永远目标清晰永远梦想飞扬的女人，站在人群当中可以像一颗钻石在发光，但比钻石多了一颗宁静的心。所以我很珍惜生命中所有的一切，感谢命运对我如此厚爱 and 款待，我将追逐我的梦想和卓远，永无止境地幸福生活下去。梦想需要行动，在，所有的梦想都能成真，所有的付出都有回报，所有的问题都有办法解决，所有的奋斗最终都能成功。

亲爱的们，我能做到，相信你们一定也可以做到！祝愿在坐的每一位都梦想成真。谢谢你们，我爱你们！

品牌发布演讲稿篇十

云南云岭高速公路房地产开发有限公司董事长 马万权

尊敬的女士们、先生们，各位新闻界的朋友们：

大家下午好！

今天，是红河云岭盛世佳园住宅产品正式亮相的日子，我们欢聚一堂，隆重举行“红河云岭”盛世佳园”产品发布会。首先，我代表云南云岭高速公路房地产开发有限公司，对各位嘉宾出席今天的产品发布会和对“红河云岭”盛世佳园”的关注、支持，表示衷心的感谢！

云岭房地产作为省内大型国企云南公路投资公司的子

公司，历经5个春秋的市场洗礼，公司已发展成为以房地产开发、市政工程、物业管理为主营业务的国有房地产企业。

地产项目，一些企业为了追求高额利润，工程品质、质量较差。以致目前房地产企业的社会形象不佳、社会地位不高，建筑工程精品较少，所以我们提出了要为社会创作精品。本项目将是云岭房地产为了弥勒贡献的一项精品工程，我们的追求是要通过打造出更多精品，让顾客、让社会相信我们的产品和企业。通过一段时间努力，目标是把云岭地产打造成“值得社会信赖的房地产企业”。目前云岭房地产公司除本项目外还在昆明、安宁、曲靖开发3个高品质住宅小区，在楼盘的定位、设计、建造的过程中，从规划、建筑布局、景观、户型设计、智能化、新工艺等方面，努力做到引领新时尚，精艺筑美居。

我们常说：美不美，家乡水，亲不亲，故乡人。作为土生土长的红河人，我在红河州这块土地上工作和生活了30多年，故乡的山山水水养育了我。热爱家乡、建设家乡、回报家乡，是我的应尽责任。今天所讲的是企业发展和楼盘建设的真话。

国优工程的要求和标准，为弥勒建设一条城市中央景观大道和一个高品质住宅小区，用精美的建筑为弥勒的城市发展增光添彩。

弥勒是中国唯一的一座与佛同名的城市，人杰地灵，文化底蕴深厚，气候宜人，旅游资源丰富，自古就是红河州的北大门，占据得天独厚的地理优势，是昆明通往广东、广西和越南河内的重要通道的交通枢纽，随着石林至锁龙寺高速公路的即将通车和几年后云桂高速铁路的建成，弥勒将成为名符其实的“昆明后花园”，城市发展前景无限，房地产行业充满活力和希望。

为把“红河云岭”盛世佳园”打造成精品楼盘，云岭地产采取强强联合的战略，通过严格的招投标程序，选择了业界公认、实力强劲的合作伙伴，来共筑弥勒中央大道第一盘。他们分别是：深圳天华建筑设计有限公司承担项目规划设计，云南省设计院和昆明有色冶金设计研究院承担施工图设计，云南省建筑工程总承包公司承担主体建筑施工，昆明兴海景观设计有限公司承担景观设计，易事达地产顾问有限公司承担营销代理。

建筑的精髓在于实用功能和审美价值的完美结合。社会不断进步，人们对居住品质的不断追求，使高品质住宅小区应运而生。

我们相信，“红河云岭”盛世佳园”在弥勒的诞生，将

们对提高人居品质的愿望和期盼，又体现了云岭房地产公司的楼盘产品定位：品质高、价格合理、功能完善。

云岭地产，将为弥勒经济社会的快速发展和城市建设锦上添花，衷心祝愿弥勒的明天更美好。祝各位嘉宾、各位朋友幸福、安康！

谢谢大家！

新品发布会致词

尊敬的公司领导及各位来自各地的经销商朋友们：大家好！在此春暖花开之季，我们大家欢聚在美丽的成都，借xx大酒店这一方风水宝地召开2008年度xx新品发布会。这次会议能得以顺利召开，离不开信息公司领导的支持和各位尊敬的经销商朋友的多方关照。在此请允许我代表xx公司的所有同事，向远道而来的xx公司领导表示衷心的感谢，对各地经销商朋友长期以来一贯支持和帮助表示由衷的感激和深深地致敬，你们辛苦了！

尊敬的各位领导、星月的全体同事以及远道而来的朋友们：

大家好！

天寒地冻，冻不住大家的热情；雪兆丰年，预兆成功的喜悦。很高兴今天能和大家一道参加陕西星月网络通讯有限公司的新品发布会，让我们共享这个振奋人心的时刻！

21世纪第二个十年是中国互联网突飞猛进的阶段，发展主题已经从“普及率提升”转换到“使用程度加深”，传统的衣食住行扎根网络，互联网购物、物流入侵市场，政府网上办公效率直线上升，星月公司的产生和发展绝非偶然：沐改革开放之春风，迎网络繁盛之夏日，携人性服务之秋毫，解市场乏力之寒冰。移动互联网的过速发展少不了弊端，单纯依靠自己的力量想发展无异于自缚其足，国内巨头腾讯京东的强强联合无疑是最好的证明，智能手机频出更迭预示移动端强大的功能占领，如何推广自己成了人人必须面对的门槛。

补当下互联网运营市场空白，培养网络新时代复合型人才，催生互联网新兴生产性服务业的转型升级，使厂家商家和我家三家面对面对话成为可能，尽我所能的方便您的生活，真正做到享受尊贵——智慧人生，您只需要想法，剩下的我们来做。