

# 2023年微商线下主持人开场白说(优秀8篇)

个人简历是雇主了解求职者背景的重要参考，也是求职者向雇主展示自己的机会。6. 范文范本的作用不仅仅在于给大家提供参考和借鉴，更重要的是启发我们思考和探索自己的写作方式。

## 微商线下主持人开场白说篇一

(陆)：亲爱的朋友们

(合)：大家晚上好

(王)：瑞雪纷飞的冬夜，我们踏着月光而来

(陆)：埋藏已久的期盼，化做今日相逢的喜悦原创

(王)：在即将过去的一年里，为了上海国际大都市的繁荣稳定，我们的干警不得不忍着对家人的思念，坚守在工作岗位上。

(陆)：但是，我们虽然辛苦，但却并不感到累，因为我们明白，在我们的背后，有我们亲人真诚的关心、亲切的关怀与默默无闻的支持。

(王)：这天，我们就有青年朋友的家属来到了我们的现场，对于你们的到来，我们感到由衷的高兴并且倍感荣幸，感谢你们对我们工作的支持，谢谢！

(陆)：伴随着年的脚步越来越近，我们又将迎来新的挑战 and 契机，我们也必将战胜困难登上新的台阶！

（王）：让我们为了共同的事业而相聚原创：

（陆）：让我们为了同一个目标而奋斗。

（王）：这天，我们在那里举行青年家庭联欢会，期望能够用我们的欢声笑语冲刷掉大家一年的辛劳，用愉悦的情绪去拥抱即将到来的年。

（陆）：这天，政治处的柏主任代表党委也来到了我们的联欢会现场，让我们以热烈的掌声对他的到来表示欢迎！下面有请柏主任为我们的晚会献词！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 微商线下主持人开场白说篇二

大家好，很高兴能站在这里向大家讲述我做微商的历程。首先就想让大家知道天下没有免费的午餐，现在你们看见华丽的我，也是一步步靠自己的双脚走过来的。曾今的我，跟你们一样，默默无闻，一天到晚不知所以，过着朝九晚五的生活，一个月领着固定的工资，说实话，当时的自己很满足，好像没有什么要坚持奋斗的理由。可是，每天过着重复式的

生活，不仅枯燥乏味，还严重的束缚了自己的自由。随着生活的水平不断提高，每月的“死工资”，远远不能满足自己的需求。这时我发现了微商。微商的身份自由。微商去中心化，它不需要入口，只要生成一个店铺，这个店铺就可以在手机上的各种平台展示，不需要被绑定在一个平台上。微商的新客可以从不同的渠道带来，更难得的是，随着粉丝的口碑营销和裂变传播，你会有更多的新客。并且无需持续烧高昂的广告费。

那么怎么来做好微商呢？我把自己的亲身经历告诉大家！

第一、准备做微商的你必须要考虑一个问题，那就是你所要面对的客户群是什么样的一个群体，你要卖的是是什么，你的产品主要针对的是哪一个群体，列如：高中生，大学生或者是社会青年，这些都是要考虑的，因为只有你锁定了一个消费群体，你才可以更好的展开自己的营销之路，才可以去实施你的产品销售。

第二、为自己找一个好上家，一个好的上家是可以对你的微商之路起到很大作用的，那么怎样的一个上家才算得上一个好上家呢？就是能够提供你优质货源的同时也愿意跟你分享或者培训你关于微商知识技能的人，因为刚起步的你，需要一个好的引导，好的老师，能够找到一个愿意引导自己的上家是一件多么幸运的事，这样你才可以在营销的同时学到更多的知识，才能更快的融入到微商营销的轨道上。

第三，发朋友圈动态，初做微商的你不要一天想着发产品广告，要有自己的思路，不要盲目的发，这样会很容易被自己的朋友屏蔽的，其实很简单，你除了每天发你的产品广告外，你可以发发自己的心情，自己认为快乐的事，比如：多晒晒自己的快乐，自己的幸福，自己的生活等感觉到你是一个有思想有灵魂的人，你要让自己的朋友圈充满生机，充满活力，还有你可以让自己的客服发产品的使用反馈，拍照什么的，这样就能更有力的吸引其他客户，因为已经有人对你的产品

认可了，还在犹豫的客户就会更果断的来和你购买，这样也可以提升别人对你的信任度。

第四，这是最重要的一点，你要对自己的产品足够了解，要自己亲自体验自己的产品。要做一个负责任的微商，要把自己的使用效果用图片的形式传达给你的客服，这样你可以得到客服的信任，同时也可以为自己加分，让更多的客服愿意相信你。

最后提醒亲爱的朋友们，没有执行力的计划，就像在白天做公主王子的梦，毫无意义，所以请用自己的双手去实现理想、做一个财务自由的人。

## 微商线下主持人开场白说篇三

做微商，粉丝是基础。

既然我们做微营销，那么我们就需要微好友。

微信添加好友有两种方式，一种是被动的，等别人加你为好友；另外一种主动的，你可以通过打招呼的方式添加他人为好友。

不管是哪种方法，都有一个问题：你有什么理由让别人添加你为好友？

80%的微信用户都设置了“朋友验证”，如果你主动加别人的时候，没有一个能够打动人的“验证申请”，或者干脆不写空白，那通过率可想而知是微乎其微。

下面，今天就给大家分享能提高通过率的开场白。

我是你的粉丝

“我是你的粉丝，请通过一下”

别人一看到粉丝，两个字就感觉自己受到尊重，因为在我们眼中，明星才有粉丝啊！

我关注你好久了

“你好，我已经关注你好久了”

说明他在社群或者其他地方小有名声，因为每个人都有自己的亮点，有人关注他，说明他有能力，有值得大家学习的`地方。

我是xx群的

“你好，我是xx群的”

如果你是在xx群的圈子里，你填写验证时备注：我是xx群的

有xx群这个圈子做信任嫁接，有了这个圈子的关系，朋友之间的信任感会上一个层次

我想请教一下

“你好，那个xx是如何操作的?请教一下”

说明你有问题需要请教他，他看了会不会通过你吗?请教问题，人人都希望被认可。

你的xx很不错

“好喜欢你的签名，可以交流下吗?”

“你的头像真个性(真有意思)”

“你的头像气质看起来不错，可以交一个朋友吗”

看到这些验证理由，说明他有脱俗不凡的气质在吸引着别人，会不通过你吗？

你的个性很不错

“你好，某某，我朋友说你xx(个性特征)，可以交个朋友吗？”

借第三方做信任人，更加容易拉近距离。

来个搞笑的

“皇上，臣妾来给您请安啦”

在别人看验证的时候，给别人增加一点乐趣

我是朋友推荐的

“你好，朋友推荐你，特向你请教一些问题”

相互学习，思维碰撞，看能不能摩擦出新的创意和思维

理由提得好，通过率才会高

你的产品怎么样

“你的xx产品怎么样”

表明你的目标和身份，让别人知道你对他的产品有兴趣，这样信任来的更直接一些

## 微商线下主持人开场白说篇四

主动加好友,如果你是主动添加别人的,建议加了别人以后别主动打招呼。

就像你走在路上,遇到一个陌生人,没事去主动跟别人打招呼就走了,别人肯定觉得你这人神经有问题,或者被你吓跑,但是,要关注她的朋友圈,了解成熟以后就可以交流了。

被动加好友,别人主动加你的,出于礼貌,要像朋友一样,打个招呼是可以的,别人会觉得你还不错。

但千万别对马上推销起你的产品,绝对禁忌,只有别人问你的时候你回答。

因为他加了你的,所以他肯定会去看你的朋友圈,如有需要,他会主动询问你;如果他不问,要么是对你的产品不感兴趣,要么是想再观察你一段时间。

所以这期间,你就像朋友一样,和他偶尔保持一个互动就好。

在与客户沟通时,千万不能讲那些不雅之言,不雅的话对我们的销售必然会带来负面影响!人们不爱听,对你的个人形象也会大打折扣,这也是销售过程中必须避免的话!我们一定要注意,也许优雅的谈吐会让你走上成功的'捷径!'

## 微商线下主持人开场白说篇五

尊敬的领导、各位嘉宾,亲爱的三峰家人们,大家下午好!

金秋,我们相聚沈城、畅叙情谊;金秋,我们邀您备战商海、共谋大业!我是主持人xx,非常荣幸能够主持本次“xx——20xx营销战略高峰论坛”。首先我谨代表全体员工,对大家的到来表示最热烈的欢迎和最衷心的感谢!

岁月不居，天道酬勤。十五年磨一剑，回顾我们走过的十五年，是不平凡的十五年，更是硕果累累的十五年。跨困难而含笑，历万险而凛然。正是凭借着内心深处这份勇敢和不屈，让所有人不畏惧困境、不畏惧崎岖，知难而进，谱写出了这一路高歌。一颗心有一份大海的气势、一个梦有一份天穹的宽广，未来xx人必将上下齐心，扼守行业脉搏，共筑同一个梦想！

在今天的营销战略高峰论坛上，我们将为您论道建材行业现状趋势，面授营销实战策略，集结全国经销商经验宝典，更为您带来12万苹果产品100%中奖机会，一定让大家不枉此行！现在我宣布□“xx——20xxxx营销战略高峰论坛”正式开始！

## 微商线下主持人开场白说篇六

a:亲爱的学长学姐以及在座的各位同学，大家下午好□a:很高兴能够担任本次博览论坛的主持人，我是xxx□a:非常感谢从百忙中赶来参加本次活动的同学们！

a:现在我宣布：本次博览论坛正式开始！

a:20xx年1月，腾讯公司推出一款名为“微信”的手机聊天软件。微信的崛起有多快，数据或许更能说明问题□20xx年上线后，微信花了14个月便迅速吸引了1亿注册用户，第二个1亿用户则只花了半年。而在短短3个月后的20xx年1月，腾讯高调宣布，微信用户突破3亿大关。微信的普及率如此之高，相信大家都有用过微信吧。

a:正如在活动开始时介绍的，微信的发展速度十分惊人，但是随着微信的飞速发展，有些问题也随之彰显。

比如前段时间又爆出一个热门话题:微信收费问题。今年3月开始，运营商抱团谈判、要求向微信收费的消息在业内不脛

而走，并迅速在用户间掀起轩然大波。4月11号，微信首次公开声明并同时承诺：“微信绝不会对用户收费。”尽管腾讯微信已确认不会向普通用户收费，但微信未来如何盈利以及众多问题如何解决，在这场微信\*\*中仍然备受关注。

下面呢，让我们来看一个微信收费的视频

b:看了这个视频后，大家怎么想呢，微信收费是否有其合理性呢？

a:然后是自由辩论的环节。正方观点是：微信应该收费。反方观点是：微信不应该收费。

辩论时间结束，主持人从双方论点总结。

b:接着是我们有奖竞答的环节□ppt上会显示有奖竞答的题目  
参赛人员必须在主持人念完题目且宣布开始后举手，否则视为自动弃权。

a□但是微信也如众多网上聊天工具一样，在虚拟聊天跟现实交

往中产生了问题。最常见的便是人们通过微信结识“朋友”但在现实中见面时却遭遇毒手。

第四环节呢，大屏幕会播放一个视频，请大家观看这个视频，交流一下自己的看法。

a□最后是一个游戏环节。

主持人介绍游戏规则（大屏幕显示）微商培训主持人台词。

a□大家刚才都玩得很尽兴啊，同时呢，我们这次博览之星的人选也出来了，让我们看看会是谁呢。他们是-----恭喜这

几位同学！

请这几位同学上台领奖并合影。

a:这次的博览论坛到这里就圆满结束了，通过这次活动，同学们讨论了，并认识到了微信这种网上应用工具的利弊，深入了解了微信给人们生活带来的影响，有利于大家在生活中正确分辨对自己利害的信息。感谢同学们的积极参与，同时也要感谢工作人员的辛勤付出。

经销商大会主持稿

## 微商线下主持人开场白说篇七

东方欲晓，莫道君行早，踏遍青山人未老，风景这边独好。

各位领导、各位经销商朋友、各位媒体朋友们，先生们、女士们，大家上午好！我是黄亮，很荣幸，担任本次会议的主持。

在会议开始之前，请允许我介绍参加本次各位领导嘉宾，让我们以热烈的掌声欢迎他们的到来！他们是：中共福建省委农村工作领导小组办公室曾国强处长、福建省环保厅、省派村书记龙岩地区总领队陈亮处长、福建省委宣传部、省派古田赖坊村洪敬坤书记、福建省永安市农办王中云主任、发改委《中国产业》能源部长吴耀琪教授、中国热泵产业联盟秘书长冷跃进先生、《中国太阳能产业资讯》副总编陈讲运先生、福建圣元电子科技有限公司董事长杜云贵先生、福建圣元电子科技有限公司总经理李建光先生、福建圣元电子科技有限公司董事长助理章松明先生、福建圣元电子科技有限公司常务副总经理尹东伟先生、福建圣元电子科技有限公司副总经理蔡宣灿先生、福建圣元电子科技有限公司财务总监李少华女士、福建圣元电子科技有限公司营销总监王振先生、福建圣元电子科技有限公司工程服务中心总监辛新涵先生、上海圣元新能源科技有限公司总经理吴延军先生。再一次感谢您

们的到来！

下面，我宣布，创业创富、共赢未来，圣元太阳能“未来村”战略发布暨20xx年福建省经销商大会，现在开始！

在这万象更新的阳春三月，我们在此隆重召开圣元“未来村”战略发布会暨20xx年福建省经销商大会。在此，我仅代表公司全体员工，对与会的各位领导及各地经销商代表们的到来表示由衷的感谢和热烈的欢迎！

今天的会议也得到我们主管单位南平市委市政府的高度关注，南平市政府刘亚圣市长专门发来贺电：??；感谢刘市长和鼓励。同时，我们圣元首席科学家，中国工程院院士张耀明教授也特别送来祝福??；感谢张教授。

盈盈收获，合上辉煌的历史，频频笑语，开启无限的未来□20xx年正直不断壮大的圣元公司，将会迎来崭新的机遇和更高的挑战，同时我们相信在领导的关怀下，在我们在场众多合作伙伴的支持下，圣元将实现大的跨越，今天的会议也必将是圣元战略发展史上的一个伟大里程碑！

首先让我们以热烈的掌声有请圣元太阳能总经理李建光先生致欢迎词。

感谢李总，是啊，圣元取得现在的成绩，与全体生源人的紧密团结、相互支持是分不开得，当然也离不开公司领导人的英明决策和精准的战略定位，未来的路将越走越宽，更广阔的天空等待我们去征服，接下来以热烈的掌声欢迎公司董事长杜云贵先生进行圣元全新战略发布，掌声有请！。

感谢杜董事长的激情演讲，让我们更加清晰了前进的方向，相信在座每一位都感受到了公司管理层对于打造圣元品牌的强大信心！

一万个人心中有一万个未来。每个人对于未来的设想都是不同的，有位诗人如此描述未来：“未来，是希望的色彩；未来，是自由的期待；未来，是时间的至爱。”圣元为响应中央号召，为中国广阔农村谋划灿烂未来，特别启动“未来村”战略！下面，让我们掌声有请中共福建省委农村工作领导小组办公室曾国强处长、福建省环境保护厅、省派村书记龙岩地区总领队陈亮处长、发改委《中国产业》能源部长吴耀琪教授、福建圣元电子科技有限公司董事长杜云贵先生，带领我们“未来村”启航！

感谢各位领导！未来村，将是新一代的社会主义新农村；未来村，将比城市更幸福！我们来听听圣元常务副总经理尹东伟先生和我们谈谈未来村的未来是什么样的？让我们以热烈的掌声有请尹总！微商培训主持人台词。

感谢尹总的精彩演讲，让我们对未来又有了一个全新的认识。今天，我们也很荣幸请来了发改委《中国产业》能源部长吴耀琪教授，吴教授一直致力于中国社会主义新农村的建设，他又会如何诠释未来的农村呢，让我们掌声有请吴耀琪教授！

感谢吴教授的分享，“未来村”将是一个庞大的工程，“未来村”也是历史赋予我们作为新能源行业工作者的一份使命。当然，“未来村”的建设更离不开各级政府、行业协会的大力支持，下面，就让我们以最热烈的掌声，有请中共福建省委农村工作领导小组曾国强处长为我们讲话，掌声有请！

为了“未来村”的建设，我们一直在努力，

众所周知，现在企业拼的就是服务，服务竞争的时代已经来临，在这个时代中，谁拥有优质的服务，谁就拥有了客户，就拥有了生存的基础。现在有请圣元太阳能技术总监辛新涵先生为我们带来，服务是品牌的基石主题演讲。

感谢辛经理真挚的演讲，服务就是核心竞争力，圣元要做大

做强就要始终贯彻这样的服务精神，让我们团结起来坚定信心把服务越做越好！在场的各位圣元人，让我们用行动证明我们许下的承诺。

时间过得真快，很荣幸与大家度过了一个愉快的上午，下午的内容将更加精彩！接下来，稍事休息，我们将在12:00—13:00进行午餐，午餐地点在古田山庄大餐厅，请大家按照工作人员的指引前往就餐，感谢大家的配合，下午13:00我们精彩继续！

各位领导、各位嘉宾、各位经销商朋友，大家下午好！精彩继续，欢迎回来。今天，我们以创富作为主题，以共赢作为目标。人人都渴望致富，更希望能快速致富，其实致富并不需要天分，也并不难，只要掌握一种方法，致富离我们并不遥远。下午首先为大家带来的是经销商致富秘籍，欢迎冷跃进先生给大家传授致富之道。

非常精彩的一堂课，谢谢冷总，在场的各位经销商朋友致富的功夫学到几层了呢？其实，圣元和大家的目标也都是一样的，人人想致富，但君子爱财取之以道，我们圣元福建的经销商们该如何取得我们的财富，欢迎福建圣元电子科技有限公司营销总监王振先生为大家展示圣元20xx年的营销规划，掌声有请王总！

感谢王总的全面解说，相信在场的各位心中都充满的干劲。好的计划也肯定少不了好产品的配合，在中国龙年圣元顺应市场的需求，全新出击隆重推出“中国龙”系列新品。三龙出海，让我们来一睹他们的真面目。

古人云：他山之石可以攻玉，我们改革开放的伟大设计师邓小平同志说过：让一部分人先富起来，带动和帮助其他地区、其他的人，逐步达到共同富裕。好的经验需要分享交流，让我们来听听两位优秀的经销商代表分享一下他们的心得。首先有请我们xx经销商继明勇先生为我们分享他的成功经验！

上午董事长为我们明确了前进的方向，下午我们学习了致富之道，了解了营销计划，还看到了全新的产品。方向明确了，战术清晰了，武器充足了，接下来就是我们行动起来的时候。为配合本次大会的顺利召开，也为了回馈在场经销商朋友们的大力支持，我们在今天会场推出了特别优惠政策，就让我们以热烈的掌声有请营销总监王振先生宣布会议现场订货的优惠政策！

感谢王振总监，您宣布的优惠政策非常令人振奋鼓舞，大家看有汽车、电脑□iphone4s手机、数码相机，还有港澳双人游，大家还在犹豫吗？行动起来吧，我宣布，会议现场订货环节现在开始！

乘风破浪终有时，直挂云帆济沧海。圣元太阳能愿与广大新老朋友携手共进，笑傲江湖□20xx年是一个充满希望与激情的年头，祝愿各位经销商朋友与我们圣元一起携手并进，坚定发展信心，广泛交流、总结优秀经验，在市场中立于不败之地。每个人都能赚到大钱！我期望不久的将来，我们一起举杯畅饮圣元成功的美酒，共享圣元成功的喜悦！

### 3.12

尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位经销商朋友，大家上午好！

很高兴又和大家见面了。昨天的会议让我们感受到了公司强劲的发展势头，感受到了各级政府的大力支持。今天在座的大部分都是圣元优秀的经销商朋友，在残酷的市场竞争中，您是不是还在投石问路，步履蹒跚？您是不是希望尽快得到市场的回报？为满足大家的愿望，下面就有请吴延军总经理给大家带来《农村太空工程致富经》，掌声有请！

感谢吴总为经销商朋友带来的精彩培训。下面，请陈美美小姐给大家针对家电下乡相关问题进行讲解、指导。掌声有请！

谢谢美美的细致讲解，相信很多经销商朋友会觉得豁然开朗。经过近两天的紧张却又非常有意义的会议内容，本次大会也将落下帷幕。

为了共同的梦想，我们走到一起，手相携、共进退！

为了共同的梦想，我们融合成一个坚不可摧的团队，心相连，执着地共担苦甘！

微商基础培训课

## 微商线下主持人开场白说篇八

各位，时间总是不动声色的把每一场爱情都安排的顺其自然，而一段好的感情不仅仅让你收获到了爱情更让你收获到了成长，你在被对方爱的同时也学会了怎样去爱对方，你可能会在对方身上看到很多自己没有的东西，然后去吸收它们，变成更好的自己。

付出与收获总能成正比，相信我，好的感情会如约而至，等的辛苦，却从不辜负，掌声有请已经收获到了一段美好爱情的今天的主人公——齐xx吧！

文档为doc格式