

# 最新汽车电池演讲稿(通用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？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 汽车电池演讲稿篇一

深圳理士国际技术有限公司，蓄电池十大品牌，国际化新型高科技上市企业，广东省著名商标，广东省优秀民营企业，中国出口著名品牌，电池行业影响力品牌，高新技术企业中国领先的铅酸蓄电池制造商及最大的铅酸蓄电池出口商。

### 2、风帆

风帆股份有限公司，河北省明星企业，风帆股份有限公司(下简称公司)隶属中国船舶重工集团公司，风帆电池连续两年跻身于“中国汽车零部件百强企业”，已启用风帆电池全国联保服务系统，国内市场占有率达到四分之一。

### 3、天能

天能集团成立于1986年，地处长三角腹地——“中国绿色动力能源中心”浙江长兴，主要以电动车环保动力电池制造为主，集新能源镍氢、锂离子电池，风能、太阳能储能电池以及再生铅资源回收、循环利用等新能源的研发、生产、销售为一体，是目前国内首屈一指的绿色动力能源制造商。

### 4、超威

超威电源有限公司创立于1998年，是一家专业从事动力型和储能型蓄电池研发、制造、销售的高新技术企业，作为浙江

的名牌，依托江浙一带先进的技术研发能力，迅速地发展起来，近几年的势头不错。

## 5、骆驼

骆驼集团股份有限公司，是一家专业从事铅酸蓄电池研究、开发、生产、销售的综合性高新技术企业，中国知名(著名)电动车电池品牌，中国驰名商标，综合性高新技术企业，国内最大的蓄电池制造公司之一。

## 6、统一

天津杰士电池有限公司，十大电瓶-铅酸蓄电池品牌，始建于1992年，全球著名跨国公司gs-yuasa集团旗下，行业领先企业，蓄电池行业较具影响力品牌，一百多年来gs企业坚持“不断创造新价值，造福于支持者”的企业理念，不断壮大。

## 7、varta瓦尔塔

美国江森自控有限公司，上海江森自控国际蓄电池有限公司，始建于1888年德国，全球蓄电池领导品牌，领先的汽车动力解决方案提供商，大型多元化跨国企业，全球数以百万计的消费者都选择信赖varta瓦尔塔的创新型产品。

## 8、南都

浙江南都电源动力股份有限公司，蓄电池品牌，中国知名(著名)电池品牌，技术知识密集型企业，浙江省名牌产品，全国电池行业领先企业，专业从事电池的开发研究与生产，电池优秀供应商。

## 汽车电池演讲稿篇二

大家好！

时代的车轮驶进了xx年，将我们载入了新一轮的改革大潮中。汽车修理厂与时俱进，不断创新，不断发展，坚持以人为本，科技兴厂，为我们搭建了这个平台，让我们有展示自己才华、公平竞争的机会，在这里，我由衷地表示感谢。今天，我竞聘的岗位是生产厂长。

下面我简要介绍一下我的个人情况：

我叫□xx岁，大专在读，是维修技师。我20xx年参加工作，来到了汽车修理厂做修理工人□20xx年担任生产调度，由于我工作中踏实肯干，能吃苦□20xx年6月被提拔为厂长助理□20xx年升任副厂长。

各位领导，经过权衡，我认为自己在这次竞争中有如下优势：

1、我热爱汽车修理厂，来厂里已近年，对这个厂子有着非常深厚的感情，厂里每个工种、每道工序我都心中有数；而且，在副厂长这一岗位上也工作了一年，对这一岗位也有比较深刻的认识，我能摆正自己的位置，协助厂长抓好生产、技术以及管理等各层面的工作。

2、我是学汽车维修出身，加上多年的工作经验，大多数汽车故障我都非常轻易地判断出并予以排除□xx年，我凭自己的真才实学拿到了维修技等级证书，然而，我并不因此而满足，我依然在技术上精益求精，勇于挑战自我，以不断提高技术水平。

3、我肯吃苦，不仅具有敬业精神，而且好学上进，具有开拓思想。我从学校毕业已经近年了，可为了提高自己的技术水平和管理水平，我从没有放弃过学习，我及在工作中我能摆

正自己的位置，不断提高自己的管理水平，目前我正在读大专课程，专业，这无疑会使我今后的工作如虎添翼。

一、全面协助厂长加强管理，当好厂长的参谋和助手。首先，在自己分管范围内做好厂内各部门间的协调管理，认真落实厂长下达的各项任务，具体落实到各部门，作到部署合理，安排得当，指导督办及时；其次，要及时而详细地向厂长汇报和反映各部门间的工作情况和存在的问题，并根据实际提出合理化建议和解决、实施办法。再次，要有居安思危，居危思进的意识，能及时发现问题，并及时予以解决。力争协助厂长，通过严格的管理，实现我厂各项发展目标。

二、以身作则带领全厂员工树立主人翁精神，以诚信求发展，以质量求生存，以“开心的员工、满意的顾客、精诚的服务”为方向，鼓励员工抱着“假如我是车主”的观念，将每一部进厂的汽车都当成自己的来维修、保养、爱惜，也就是进行诚信维修，达到保证质量，以每个员工的诚信行为打造社会声誉，为我厂树立良好的社会形象。

三、树立“安全生产，客户至上”的观点，狠抓安全生产，强化安全学习，建立安全责任制，将责任落实到人。每天召开安全例会，绝不放过任何安全隐患，定做到防患于未然。

四、协助厂长建全并完善厂内各项管理制度和安全岗位工作职责建立激励制度，实行“服务、创新、贡献”的分配方法，具体体现在服务优胜、创新、能主动改进并提高等方面，并将之与个人利益挂钩。从分配制度上，保证公平、公开、公正，改变员工的价值取向，使员工从“要我干”转化为“我要干”。同时大力推行“三留人”制度，即：事业留人、感情留人、待遇留人，为我厂培养一支稳定、精干的员工队伍，并不断吸引人才的聚拢。

五、提高服务态度，实现个性化服务。在员工心中树立“我们所做的一切工作，都要围绕使客户满意而努力”的思想，

可以通过增加技术咨询、用户跟踪、保养提醒、预约服务、上门接送车服务等，用心经营着与客户之间的亲密关系，使服务更趋人性化，通过精诚的服务，实现稳步发展的目标。

六、提高员工素质，搞好培训，通过各种培训方式，提高员工的专业技能，鞭策员工时刻学习、更新专业知识，提高维修本领。

各位领导，各位评委，在新的世纪，面临着新的形势，我们同样面临着新的挑战 and 新的机遇，面对汽车修理行业“群雄逐鹿、风烟迭起”的激烈竞争，我更清醒地感觉到竞争是必然的，也是残酷的。如果我能竞聘成功，我有信心配合厂长，带领我们的修理厂在竞争中立于不败之地，创造我厂的辉煌明天！

我的演讲完毕，谢谢大家。

## 汽车电池演讲稿篇三

一、个人方面：

面对四年前的毕业母校，面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同样的校园、同样的老师、同样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的，得到的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人，学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学；一起浙江共事朋友；一起渡过两年多的班主任、老师。最后，我认识了湖南省的同行们；认识到湖南中职教育的现状；认识到湖南省汽车方

面人才培养的现状。

## 二、学习方面：

这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为：专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力；有吃苦耐劳的精神；做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之重。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业-4s店。主要是熟悉机电维修岗位的工作环境；了解汽车维修服务流程；学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌握汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境；同样的工作状况；同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

### 三、学习环境方面

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

### 四、心得体会

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，

感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是我们教学中的巨大的阻碍。

2、教学定位、提高学生学习的质量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业在中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

3、加强与汽车维修服务性企业合作，提高学生的对口就业率！

如果教学质量的好坏是学校立足之本，那么学生的就业就是学校的生命线。

就像一个产品一样再好的产品也要有市场，也要有人群去消费。中职教学的目的就是为了学生良好就业，学生来中职学校读书的目的就是两点：1)、学习的专业技术;2)、分配到好



工作单位。

看完“汽车培训心得演讲稿”的人还看：

## 汽车电池演讲稿篇四

同议论文一样，演讲稿也具备论点鲜明、逻辑性强等特点，但绝不是一般的议论文。本站小编为大家整理了汽车站服务人员演讲稿，欢迎大家阅读。

如果您曾在×××客运站停留过，那么您一定曾感受到那一张张真诚热情的笑脸，一声声亲切温暖的问候，一次次周而又到细致的服务，带给您这些美好记忆的就是工作在平凡岗位上的××人。

每天清晨，当人们还沉浸在香甜的睡梦中时，她们却已经在雄壮的解放军进行曲中列队上岗，傍晚，当人们带着一身的疲惫回到家中时，她们仍然在为最后一趟客运班车的旅客热情服务着。客运站是面向社会服务的一个窗口单位，特殊的工作性质赋予了站务员更多的使命，她们想方设法让更多的旅客在客运站感受到家的温暖，亲人的照顾，朋友的关怀。

有人说，站务工作能有什么技巧，谁都能干，可是外行人也许不知道，当一名合格的站务员并不是一件容易的事，想要做好这项工作必须具备过硬的服务本领。从客规到本站的营运知识，从微机的基础操作到简单的英语、哑语对话，方方面面都要牢牢掌握。许多年纪稍大的站务员在家里上有老、下有小，即要照顾丈夫孩子，又要孝敬公婆，家庭负担比较重，学习起来比较吃力，但为了提高自己的服务本领，她们克服了一切困难，利用所有业余时间学习客运知识。曾有一位站务员在家中边摘芹菜边做背题，她的女儿到厨房一看，“唉哟，妈妈你怎么把芹菜叶都留下了呢？”这样的趣事有很多，大家听了也许只是觉得很好笑，但这一件件看似笑

话的事情背后却衬托出我们站务员对客运事业的痴情，这种忘我和坚韧不拔的学习劲头换来的是为旅客更完美的服务。一次，站里来了一位外国旅客，当我们的站务员用英语与他进行对话，了解到他要去的城市并帮他买好车票时，这位外国旅客惊讶的竖起了大拇指。正所谓“台上十分钟，台下十年功”，正是平时一点一滴的勤学苦练，才使我们的站务员在外宾面前展示了高超的服务技能。

也许在别人眼里，站务服务是个单调而平凡的工作，然而就是在这个看似简单的工作岗位上，发生了许许多多感人至深的动人故事。（……实例）。

面对这一切，我们怎能不为她们的行为所感动！怎能不被她们们的热情、善良所震撼！不要以为这是多么平凡的小事，正是这些点滴的小事，塑造了交通人真情奉献社会的形象！

站务员也是普通人，她们也有自己的人格尊严有自己的喜怒哀乐，然而在为旅客服务时，即使受了再大的委屈，甚至面对的是漫骂和侮辱，她们都始终做到微笑服务，用自己的真情温暖每一位旅客的心。一次，站里的一名退票员遇到这样一位旅客，由于他买完票，又临时改变主意，改乘其他班次客车，按规定退票要收手续费，当退票员向他讲明收费理由，并将剩下的钱找给他时，他却蛮不讲理的骂了起来：“你拿这些钱买棺材啊！”当时，我们的退票员眼泪在眼睛里直打转，在家里，谁不是被亲情包围着，被家人宠爱着，可现在因为正常的工作却要面对如此的辱骂，她镇定了一下，用略带颤抖的声音温和的对这位旅客说：“对不起，这是客规规定的，请您理解我们的工作，谢谢！”这位旅客愣住了，他可能没有想到得到的是这样的答复，拿起钱转身就走了。象这样的事情太多太多了，我们的站务员们为了维护交通人的形象，将所有的委屈都埋在了心里，却始终把美好的东西留给了旅客。

站务员的职业是清贫的，但是当遇到有困难的旅客，她们从不吝啬掏出自己的钱。一次，一位70多岁的老大爷衣服破旧，

手拄着拐杖，艰难的在候车大厅行走着，看到这种情况站务员马上上前询问老人家去哪，老大爷说四个女儿都不养他，他想要回到林甸敬老院去，可是又没钱买票，到现在也没有吃饭。站务员听到后马上自己掏钱给他买来了茶蛋和车票，把他送上了车，临走的时候老大爷哭了，他拉着站务员的手说：“你比我的亲生女儿还好啊！”在场的许多旅客对站务员的这种助人为乐的行为都称赞不已。这就是我们××人的真实写照，在平凡中见真情，在平凡中现形象！

我们的站务员就是旅客的服务天使，她们把欢乐与无微不至的服务带给每一个人，用微笑和真情沟通了交通人与旅客的心。此时此刻，所有的语言都无法表达她们为旅客、为交通事业奉献一切的心情，就让我们大家共同祝福他们，愿这些好心人一生平安！谢谢大家！

各位领导、各位来宾：

今天我的演讲的题目是《把爱献给南往北往的子弟兵》。

在bb汽车站服务台工作，对她来说，能够在工作岗位上，帮助别人渡过难关，是她的荣耀和最大的快乐。她说：一个人如果能将生命融入他人的记忆中，他的生命就仿佛加长了一些。她在客运服务工作岗位上默默奉献着自己的青春年华，把无私的爱和浓郁的情奉献给旅客，更奉献给了南来北往的子弟兵。

有一次，一位不识字、吐字不清楚、同时又说着浓厚地方土语的老大爷坐错了车，买错了票，由于语言不通，一连问了好几个人，都无法搞清楚他到底要去哪儿。“怎么办呢？”无助的老人捏着车票，在候车大厅来回踱步，不知找谁是好。在别人的指引下，老大爷气喘吁吁地拿着车票来，仔细辨听，再帮他找出有文字的物件，慢慢缩小范围。在相同字音的地名中，再请他提供靠近的更小的地名。接着，又找出地图一一核对查找，然后再打当地的114台去确认。几番周折下来，

终于弄清了老大爷要去的地方。当老大爷目光充满感激，如释重负地回了乡，长长松了一口气。后来，老大爷家人给车站写来感谢信，原来老大爷到南京看在部队服役的儿子，从没出过远门的他一出门就迷路了，信中称赞是善良的使者□bb车站是军人的温馨驿站。

几乎把整个身心都投入到旅客服务当中。她用无微不至的关怀，为人民子弟兵创造了温馨舒适的候车环境，千方百计地帮助解决军人在候车时遇到的各种问题。对她来说，作为一名优秀服务员，必须要有延伸服务意识，不应有份内份外之分。

一年新春佳节来临之际，飘飘雪絮反衬了候车室的温暖。一群探亲的子弟兵们满怀即将与家人团聚的喜悦，幸福地等待着还家的班车。忽然发现，在候车室角落里，有一名小战士不吃不喝，一会紧咬嘴唇，一会瞪着大眼睛发呆。

没有惊天的业绩，没有豪言壮语，在平凡的工作岗位上，把爱献给南来北往的子弟兵，用一点一滴的温馨搭建起军民连心的桥梁，用真情、真心、诚心、热心谱写了一曲军民鱼水情的颂歌！

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张，激动是因为我幸运地赶上了公司人事制度改革的大好时机，紧张是因为我害怕有负领导和同事们的厚望。但无论如何，我要对公司这一英明而富有魄力的决策表示衷心的感谢！并借此向所有关心支持我的领导和同事们表示深深的谢意！至于说到对竞聘的认识，我想公司机

关竞聘的成功实践已经做出了响亮的回答，全公司上下呈现出的百川归海，百舸争流的可喜局面就是最有力的证明。对此，我举双手赞成，积极响应公司人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

我叫，现年××岁，大专学历，20××年毕业于山西信息职业技术学院计算机网络技术专业，同年9月份到灵丘汽车站参加工作□20xx年5月站领导根据我的工作表现，安排我为灵丘汽车站安全员□20xx年2月公司团委任命我为××汽车站团支部书记。

至今我在灵丘汽车站工作已将近五年了，回想这五年来工作的日日夜夜，有辛酸曲折，也有高兴快乐，五年来我一直默默无闻地工作，是这次竞聘上岗的机会又一次唤醒了我沉睡已久的梦想。我没有辉煌的过去，但是，我会把握好现在和将来。今天我能在这里展示自我，就是希望大家认识我，帮助我，从而更加信任我，支持我。

我这次竞聘有以下几个优势方面：

一、我有较熟悉的工作经验、环境和能力。

在近五年的生活和工作中，我不断加强个人修养，以“坦坦荡荡做人，脚踏实地做事”为座右铭，踏实干事，诚实待人。在领导和同事们的关心帮助下，我的组织协调能力、判断能力、办事能力都有了进一步提高。在工作中我常常用“换位思考”的思维方式来揣摩旅客、驾驶员的需求心理，力求把自己的工作做到更人性化，规范化，得到了领导和同事们的好评和认可，对今后开展工作有更方便的条件优势。

二、我有对热爱汽车站这份工作的激情和乐于奉献的敬业精神。

在汽车站工作的这五年中我爱岗敬业，不管干什么工作，干

一行、爱一行、钻一行，无论领导安排我任何工作都会努力、认真地把工作做好。从不计较过个人得失，默默地奉献着，在公司二次创业和百年基业的宏伟征程中不正是需要这种激情和奉献精神吗。

三、我有年龄的优势。

一、加强学习，提高素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论水平，尽快完成角色的转换，胜任本职工作。另一方面加强业务知识的学习，不断给自己“充电”。

二、摆正位置，做好配角，当好参谋。在工作中，向领导多请示多汇报，真正做到工作到位不越位。

三、勤奋工作，不计得失。我将兢兢业业，踏踏实实，吃苦肯干。把我有限的工作经验奉献在工作岗位上。

各位领导、同事们，古希腊哲人曾经说过一句话，“给我一个支撑点，我会把地球撬起”，这是对生活的自信；而我现在要说一句话，“给我一次机会，我会干出我的风采！”，这是对我们这份工作的热爱和对事业的无尽追求。我也深深地知道：此次竞聘意味着有人会成功，有人会落选。对此我将以平常心来面对。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此次为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，把自己的全部智慧与精力奉献给灵丘汽车站！奉献给我所至爱的事业！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 汽车电池演讲稿篇五

大家好！

山明水秀风光丽，虎跃龙腾日月新。能在生机勃勃的龙年伊始，与各位相会在南阳市龙驰汽车销售有限公司，共同见证东风风神系列20xx新款车型的上市发布，我倍感荣幸。在此，我谨代表南阳市龙驰汽车销售有限公司对各位的光临表示由衷地感谢。

从八月份试营业至今，随着社会各界关注度的提高，以及龙驰员工的不懈努力，南阳市龙驰汽车销售有限公司规模逐渐壮大，业务逐渐成熟，经历了一个从负债到微利，从弱小到强大的艰辛历程。目前的南阳龙驰已经在南阳市汽车销售行业占有重要的市场地位，是东风风神系列在南阳地区的唯一总代理。不仅4s店不断完善强大，而且在市区北京路老京达宾馆对面设有直营店，在邓县、新野、西峡也设有代理。随着我们的不断努力，在未来的几个月里，东风风神的网点将会遍布南阳各县区，极大地方便各位购车者的需要。

在今后的工作中，我们将依据东风乘用车的促销计划、工作部署，坚持“让用户称心，让用户放心，以用户为中心”的原则，规范服务程序，积极开展全天24小时服务、免费拖救、免费检测、免费咨询、优惠修理、电话回访、上门服务、购车预约、维修保养等多种优质服务活动，为东风风神品牌系列的广大用户提供最快捷、最全面、最贴心的服务。

通过技术和管理的不断创新，南阳龙驰提高了市场竞争能力与赢利水平，近半年来，东风风神一直保持销量快速增长的势头。

此次新品上市发布会，风神s30

######

各位嘉宾、各位媒体，感谢您在过去的的时间里对东风风神汽车各项业务的支持，也希望各位在崭新的20xx年里，继续关

注东风风神，关注南阳龙驰！

谢谢！