

成果发布演讲稿 新产品发布会演讲稿 稿(优质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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

成果发布演讲稿篇一

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。

星月公司坐落于高新区，背依实力雄厚的古城西安，面向国内经济腹地豫鄂川，西着[]zhuo[]丝绸之路一线穿，东接沪陕高速指点苏沪海边。凭借天赋优良的地理环境，星月公司在移动互联网新形式之下不断突破自我，新建的移动互联网运

营中心，辐射在智能wifi,电信业务以及智能家居区域，暨方案设计、产品销售、安装维修于一体的三维服务模式。形成了展示在大家面前欣欣向荣的星月新形象。她驾驭国内外互联网飞速发展的快船，填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。

在这里，我谨代表兖矿集团、万科集团、中国电信、紫薇地产、比亚迪等众多朋友及合作伙伴对陕西星月公司送上最诚挚的祝福：祝星月公司新品发布会取得圆满成功，在新的一年里取得更傲人的成绩；祝今天到场不到场的各企业合作伙伴，来年；祝在座百忙之中远道而来的朋友万事如意，心想事成！

谢谢大家！

成果发布演讲稿篇二

3、通常情况下，需要打出会议举办的时间、地点和主办单位。这个可以在发布会主标题下以字体稍小的方式出现。

新闻发布会的时间选择

新闻发布的时间通常也是决定新闻何时播出或刊出的时间。

因为多数平面媒体刊出新闻的时间是在获得信息的第二天，因此要把发布会的时间尽可能安排在周一、二、三的下午为宜，会议时间保证在1小时左右，这样可以相对保证发布会的现场效果和会后见报效果。

发布会应该尽量不选择在上午较早或晚上。部分主办者出于礼貌的考虑，有的希望可以与记者在发布会后共进午餐或晚餐，这并不可取。如果不是历时较长的邀请记者进行体验式

的新闻发布会，一般不需要做类似的安排。

有一些以晚宴酒会形式举行的重大事件发布，也会邀请记者出席。但应把新闻发布的内容安排在最初的阶段，至少保证记者的采访工作可以比较早的结束，确保媒体次日发稿。

在时间选择上还要避开重要的政治事件和社会事件，媒体对这些事件的大篇幅报道任务，会冲淡企业新闻发布会的传播效果。

新闻发布会的地点安排

场地可以选择户外（事件发生的现场，便于摄影记者拍照），也可以选择室内。根据发布会规模的大小，室内发布会可以直接安排在企业办公场所或者选择酒店。酒店有不同的星级，从企业形象的角度来说，重要的发布会宜选择五星级或四星级酒店。

发布方在寻找新闻发布会的场所时，还必须考虑以下的问题：

- 背景布置。主题背景板，内容含主题、会议日期，有的会写上召开城市，颜色、字体注意美观大方，颜色可以企业vi为基准。酒店是否会代为安排。

- 酒店外围布置，如酒店外横幅、竖幅、飘空汽球、拱形门等。酒店是否允许布置。当地市容主管部门是否有规定限制等。

新闻发布会的席位摆放

摆放方式：发布会一般是主席台加下面的课桌式摆放。注意确定主席台人员。需摆放席卡，以方便记者记录发言人姓名。摆放原则是“职位高者靠前靠中，自己人靠边靠后”。

现在很多会议采用主席台只有主持人位和发言席，贵宾坐于下面的第一排的方式。一些非正式、讨论性质的会议是圆桌摆放式。

摆放回字型会议桌的发布会现在也出现的较多，发言人坐在中间，两侧及对面拜访新闻记者坐席，这样便于沟通。同时也有利于摄影记者拍照。

注意席位的预留，一般在后面会准备一些无桌子的坐席。

发布会其他道具安排

最主要的道具是麦克风和音响设备。一些需要做电脑展示的内容还包括投影仪、笔记本电脑、联线、上网连接设备、投影幕布等，相关设备在发布会前要反复调试，保证不出故障。

新闻发布会现场的背景布置和外围布置需要提前安排。一般在大堂、电梯口、转弯处有导引指示欢迎牌，一般酒店有这项服务。事先可请好礼仪小姐迎宾。如果是在企业内部安排发布会，也要酌情安排人员做记者引导工作。

新闻发布会的资料准备

1、会议议程

2、新闻通稿

4、发言人的背景资料介绍。（应包括头衔、主要经历、取得成就等）

5、公司宣传册

6、产品说明资料。（如果是关于新产品的新闻发布的话）

7、有关图片

8、纪念品（或纪念品领用券）

9、企业新闻负责人名片（新闻发布后进一步采访、新闻发表后寄达联络）

10、空白信笺、笔（方便记者记录）

发布会发言人的确定

新闻发布会也是公司要员同媒介打交道的一次很好的机会，值得珍惜。代表公司形象的新闻发言人对公众认知会产生重大影响。如其表现不佳，公司形象无疑也会令人不悦。

新闻发言人的条件一般应有以下的几方面：

- 公司的头面人物之一——新闻发言人应该在公司身居要职，有权代表公司讲话。
- 良好的外型和表达能力。发言人的知识面要丰富，要有清晰明确的语言表达能力、倾听的能力及反应力、外表包括身体语言整洁、大方得体。
- 执行原定计划并加以灵活调整的能力。
- 有现场调控能力，可以充分控制和调动发布会现场的气氛。

发言人回答记者问的准备

在新闻发布会上，通常在发言人进行发言以后，有一个回答记者问的环节。可以充分通过双方的沟通，增强记者对整个新闻事件的理解以及对背景资料的掌握。有准备、亲和力强的领导人接受媒体专访，可使发布会所发布的新闻素材得到进一步的升华。

在答记者问时，一般由一位主答人负责回答，必要时，如涉

及到专业性强的问题，由他人辅助。

发布会前主办方要准备记者问答备忘提纲，并在事先取得一致意见，尤其是主答和辅助提问者要取得共识。

在发布会的过程中，对于记者的提问应该认真作答，对于无关或过长的提问则可以委婉礼貌地制止，对于涉及到企业秘密的问题，有的可以直接、礼貌地告诉它是企业机密，一般来说，记者也可以理解，有的则可以委婉作答。不宜采取“无可奉告”的方式。对于复杂而需要大量的解释的问题，可以先简单答出要点，邀请其在会后探讨。

有些企业喜欢事先安排好媒体提问的问题，以防止媒体问到尖锐、敏感的问题。建议不宜采取。

新闻发布会对记者的邀请

媒体邀请的技巧很重要，既要吸引记者参加，又不能过多透露将要发布的新闻。在媒体邀请的密度上，既不能过多，也不能过少。一般企业应该邀请与自己联系比较紧密的商业领域记者参加，必要时如事件现场气氛热烈，应关照平面媒体记者与摄影记者一起前往。

邀请的时间一般以提前3到5天为宜，发布会前一天可做适当的提醒。联系比较多的媒体记者可以采取直接电话邀请的方式。相对不是很熟悉的媒体或发布内容比较严肃、庄重时可以采取书面邀请函的方式。

适当地制造悬念可以吸引记者对发布会新闻的兴趣，一种可选的方式是开会前不透露新闻，给记者一个惊喜。“我要在第一时间把这消息报道出来”的想法促使很多媒体都在赶写新闻。如果事先就透露出去，用记者的话说就是“新闻资源已被破坏”，看到别的报纸已经报道出来了，写新闻的热情会大大减弱，甚至不想再发布。无论一个企业与某些报社的

记者多么熟悉，在新闻发布会之前，重大的新闻内容都不可以透漏出去。

在记者邀请的过程中必须注意，一定需要邀请新闻记者，而不能邀请媒体的广告业务部门人员。有时，媒体广告人员希望借助发布会的时机进行业务联系，并作出也可帮助发稿的承诺，此时也必须进行回绝。

新闻发布会的几个误区

误区之一：没有新闻的新闻发布会。有些企业似乎有开发布会的嗜好，很多时候，企业并没有重大的新闻，但为了保持一定的影响力，证明自己的存在，也要时不时地开个发布会。造成的后果是，企业虽然花了不小的精力，但几乎没有收成。新闻性的缺乏使得组织者往往在发布会的形式上挖空心思、绞尽脑汁，热闹倒是热闹了，效果却未见得理想，如果过于喧宾夺主，参会者记住了热闹的形式，却忘记了组织者想要表达的内容。

误区之二：新闻发布的主题不清。从企业的立场出发，主办者恨不得把它的祖宗八代的光荣史一股脑端上去，告诉人家什么时候得了金奖，什么时候得到了认证，什么时候得了第一，什么时候捐资助学。但是偏离了主题的东西在媒介眼中，形同废纸。

又有的企业在传播过程中，生怕暴露商业机密，凡涉及到具体数据时总是含糊糊糊一谈到敏感话题就“环顾左右而言他”，不是无可奉告就是正在调查。这样一来，媒体想知道的，企业没办法提供；媒体不想搭理的，企业又不厌其烦。

回答者： 南宫

成果发布演讲稿篇三

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。

成果发布演讲稿篇四

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！！！！

成果发布演讲稿篇五

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！