

2023年鹿产品宣传语 产品经理竞聘演讲稿 (汇总8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

鹿产品宣传语篇一

大家好。

。我竞聘的岗位是市分公司市场拓展部分管县分公司的本地电话产品经理岗。作为一名基层的员工，能有机会参加竞聘，这体现了公司对基层员工的关心和信任，也感受到公司不拘一格使用人力资源的改革动力！我相信这种科学合理的用人机制一定能给公司的经营管理带来新的活力和动力。而我自己，对公司给予的这次竞聘演讲的机会，表示感谢！下面请允许我陈述自己竞聘的理由以及如何搞好本地电话产品经理的工作设想。

1、我熟悉各类电信业务和技术，受过严格的专业培训，具备良好的通信综合素质，既有通信专业的学历，也有湖南大学网络学院计算机专业的本科学历。在职工作13年来，我先后被公司选派到武汉邮电科学研究所、北京国际交换系统有限公司、北电网络公司、中兴公司等单位和厂家接受交换、传输、电源、数据、多媒体新业务的培训。通过这一系列的学习和专业培训，使我成为一名知识结构合理，一专多能，既有技术、又懂业务、三会营销的复合型管理人员。滴水之恩，当涌泉相报，长期来我在自己的岗位上踏实高效工作以回报企业的培养，也希望有机会在要求更高，压力更大的岗位上回报企业多年来的培养教育——真可谓“欲穷千里目，更上一层楼。”这也就是我积极参加本次竞聘的原因和动力。

2: 参加工作xx年，我做过x年的传输、交换、数据、移动、农村模块局综合维护工作，4年的支局长、3年的设备维护中心主任、2年多的市场经营部具体分管策划、公话、渠道建设、业务管理等工作，不同的工作历练，培养了自己勤于思考、敢于创新、勇于实践、超越自我的工作作风。对照本次产品经理工作职责要求，基本上与自己现在所从事的工作一致，熟悉县级分公司电话经营模式、市场策划、产品营销途径和切入点、农村电话市场潜力、市场竞争环境、产品营销渠道的流程协调、基层营销组织工作的弊端等具体情况，能够做到轻车熟路和胸有成竹，并卓有成效地开展工作。

3、我在多年的工作中取得了良好的业绩。在支局锻炼期间，曾率先提出电话村、电话路、电话街三点一面的转动发展思路，支局业务拓展、基础管理、客户服务等各项工作同频共振，协调发展。20xx年在百万电话大行动中被荣立市公司“二等功”一次，在设备维护中心做主任期间，**的维护基础工作和网管工作一直在全市名列前茅，设备维护中心被授予“创建省级青年文明集体”光荣称号；到市场部工作后，先后针对铁通低价位抢夺县城宽带客户，建议采用包年宽带与预付费小灵通捆绑营销，不但促进了宽带业务拓展，同时新发展小灵通400户；针对县城先农小区客户搬迁较多，铁通实施拉引营销策略，进行用户策反工作的严峻形式；建议及时采用客户交100元移机，赠用户100元话费实行现场移机绿色通道，同时有效地引导客户搬迁新居的购买欲望，大力推销来电显示业务；做到了稳住了存量，又激发了增量。在公话方面提出“网吧 话吧”和校园后勤 ip超市等发展模式，开创了我县ip公话发展局面。以上的业绩受到了县公司领导的肯定和认可，本人20xx年被评为市分公司“优秀人才”。回顾过去“诸往矣”，展望未来“不足兮”。我将努力迎接新的挑战、抓住新机遇、创造新优势、满怀信心搞好本次竞聘的工作。

那么如何做好本地电话产品经理的工作呢？我的想法很多，

概括为三句话，那就是：盘活资源，做好“圈地式批量营销”；细分市场做实“针对性主动营销”；整合优势，做活捆绑式差异化营销。落着点是四个字，那就是做实、做活、做好。

以上是我对管理工作的粗浅的看法。我认为竞聘演讲终觉浅，业务管理需躬行！说的好不如做的好！说的到不如做的到！我希望在今后的工作中，苦干加巧干，大家比比看！

鹿产品宣传语篇二

尊敬的各位专家以及经信局的各位领导，下午好！

1、新产品的技术特点——产品主要满足低压成套开关设备的安装要求，完成设备的空壳体加工制造，采用国标gb/t20641-20xx及国际标准iec62208□20xx的相关要求作为新产品的技术标。

2、新产品的创新点——产品以8mf和c型材柜体为研发背景，在满足产品各项功能的基础上取其所长，蔽其所短，从新优化组合，以结构多元化、降低制作成本、提高产品质量为研发目标。产品框架侧片采用焊接式，柜体组装后稳定性好。产品内部件采用自攻丝工艺，省时快捷，提高工作效率。产品结构灵活，可以完成gcs柜体和gck柜体共6种不同的柜型，实现产品多元化。

3、与国内同类产品相比的先进性和创造性如——6mf柜取消铝支架，层隔板直接与框架连接，抽屉联锁可靠。标准型采用加长二次插件，杜绝二次插件接触不良现象。改进型抽屉采用落地式导轨，抽屉不会出现脱轨或变形□6mfgck柜可以满足11层的抽屉设计，柜体稳定性比f28或c型材要好□6mfgck抽屉采用三工位推进机构，功能选进，操作灵活。主母线置柜顶，从上往下放置，操作省力，不要从旁侧拉排。

柜封板安装与铆螺母紧固，拆卸方便。

通过以上的比较，突出6mf系列低压抽出式开关柜是一款多功能、节能高效的新一代成套柜体。

鹿产品宣传语篇三

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交-警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持着沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务

项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交-警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三) 抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和

处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交-警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民-主生活会，倡导建立民-主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

鹿产品宣传语篇四

各位公司同仁：

大家下午好！

非常高兴和大家相约在“x20xx年年会现场！”

回顾20xx年，我们公司取得了可喜可贺的成绩。在这座有着4000多年历史的古城，聚集了来自四面八方的一群志向高远、独具魅力的凡人，他们在自古以来就商贾云集的古城繁华闹市间又筑起一座现代化的魅力商城，他们用汗水与智慧在这座古城掀起一场商业风暴，这些成绩离不开在座各位领导的大力支持、离不开各位商户的鼎力相助，更离不开公司同仁的不懈努力。

在这里，请允许我向今天到场的各位领导表示由衷的感谢，向在座的各位公司同仁表示诚挚的祝贺！

今天我们在此欢聚一堂，让我们用最嘹亮的歌声、欢呼声来迎接崭新的20xx吧！

20xx年迎春年会，现在开始！

鹿产品宣传语篇五

你们好！

作为一名质量管理人员，提到和听到最多的一句话：抓好产品质量，提高质量意识。但究竟什么是质量意识，怎么提高质量意识？我曾迷茫过，也曾思考过？我认为：质量就是一个准则，质量就是一个忠诚，质量就是一个责任，质量就是企业的生命！

今天我要演讲的题目是：《质量在我心中》

我们面临的市场，是竞争与利润同步的市场，是经济飞速发展市场，一个企业要在竞争中乘风破浪，立于不败之地，最核心的是什么呢？那就是优良的产品质量。质量是产品的基础，没有质量，何谈发展、竞争、利润之言。尤其对于我们劳动密集型的线路板行业来说，原材料的成本增加、小型生产工厂产生的市场竞争，加剧企业的生存压力，唯有提升产品质量、保证产品合格率、减少目前的过多叉板，才是我们企业赖以生存和发展的基石。要知道，一个真正有生命的企业是因为有着厚重的质量基础作保证的，一个企业的质量形象是靠每一位员工精心打造出来的。质量是生产过程的积累，只有生产过程中做到层层把关，点点控制，所生产的产品才有可能保证质量，成为人们心目中信得过好的产品。“质量是企业生存之本，发展之源”此话无人不知，无人不晓。可在实际的工作当中，往往由于一时的粗心大意而把质量抛在九霄云外，顺其自然。试想看，一个企业要想得到永久的生存与发展，如果没有过硬的质量、优良的产品，怎能赢得市场，赢得客户的信赖。只有打造一流的质量，才能打造一流的产品，只有拥有一流的产品，才能立于不败之地。质量在我心中，强调的是人的责任。如果发生了质量问题我们都推开，那么，企业怎么生存？这是一个态度问题。拒绝承担个人责任是人的通病。一个有责任的管理者和职工，应该为事情的结果负责。无数的事实雄辩的证明，勇于认识错误不但能推动事情的发展，更有助于解决问题。然而事实上，与外国人相比，中国人似乎更不愿意认错。因为在潜意识里，认错就意味着失败，认错就意味着认输。而在现代企业中，往往认错就代表牺牲。

代表着经济赔偿。但那是因为我们没有认识到，质量就代表着诚信，质量就是一个品牌！一个没有良好产品口碑品牌的企业，根本无法在激烈的市场竞争中立足，而产品质量则是员工日常工作中每一个细小操作质量的好坏生成。

古代名人老子曾经说过：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细”。指出了想把一件事做好，必须将简单的事情做起，从细微之处入手。细节也是一种量变到质变的过程。经常忽视和不注重工作细节，就会影响我们的产品质量。对于我们广大员工来说，做好每天的每件工作，控制每个工作细节的质量，追求不断的改进，让我们的企业在细节中创新，在创新中发展，在发展中壮大，才能确保我们公司强立于竞争的市场。

因此，企业要发展，质量是关键。而产品质量的好坏，不是一个口号，也不是某个人的事，需要我们每个干部以诚相待每位员工，做到授其所知；每位员工尽心尽力完成工作任务，做到谦虚谨慎；每位检验员不折不扣按照标准对产品实施管控，做到精益求精。大家团结一致，正确理解质量的含义，明确质量的重要性，也只有这样，才能把质量抓好，才能让企业有更大的发展空间，才能吸引广大客户，才能更好的为企业创造大效益。一个企业没有了质量，没有了诚信，就没有了市场，就失去了生存的能力，那么我们又将何去何从？为了企业的发展 and 繁荣，同时也为了我们自身生活的安定，请加入到纠错、改良行动中来吧，让优质的产品和优质的质量托起鹏宇美好的明天！

最后，谢谢大家！

鹿产品宣传语篇六

文章开头最难写，同样道理，作演讲开场白最不易把握，要想三言两语抓住听众的心，并非易事。如果在演讲的开始听众对你的话就不感兴趣，注意力一旦被分散了，那后面再精彩的言论也将黯然失色。因此只有匠心独运的开场白，以其新颖、奇趣、敏慧之美，才能给听众留下深刻印象，才能立即控制场上气氛，在瞬间里集中听众注意力，从而为接下来的演讲内容顺利地搭梯架桥。

奇论妙语 石破天惊 听众对平庸普通的论调都不屑一顾，置若罔闻；倘若发人未见，用别人意想不到的见解引出话题，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，会立即震撼听众，使他们急不可耐地听下去，这样就能达到吸引听众的目的。

需要注意的是，运用这种方式应掌握分寸，弄不好会变为哗众取宠，故作耸人之语。应结合听众心理、理解层次出奇制胜。再有，不能为了追求怪异而大发谬论、怪论，也不能生硬牵扯，胡乱升华。否则，极易引起听众的反感和厌倦。须知，无论多么新鲜的认识始终是建立在正确的主旨之上的。

自嘲开路 幽默搭桥 自嘲就是“自我开炮”，用在开场白里，目的是用诙谐的语言巧妙地自我介绍，这样会使听众倍感亲切，无形中缩短了与听众间的距离（转载自本网<http://www.360doc.com/document/14294187.html>请保留此标记。）离。在第四次作代会上，萧军应邀上台，第一句话就是：“我叫萧军，是一个出土文物。”这句话包含了多少复杂感情：有辛酸，有无奈，有自豪，有幸福。而以自嘲之语表达，形式异常简洁，内蕴尤其丰富！胡适在一次演讲时这样开头：“我今天不是来向诸君作报告的，我是来‘胡说’的，因为我姓胡。”话音刚落，听众大笑。这个开场白既巧妙地介绍了自己，又体现了演讲者谦逊的修养，而且活跃了场上气氛，沟通了演讲者与听众的心理，一石三鸟，堪称一绝。

1990年中央电视台邀请台湾影视艺术家凌峰先生参加春节联欢晚会。当时，许多观众对他还很陌生，可是他说完那妙不可言的开场白后，一下子被观众认同并受到了热烈欢迎。他说：“在下凌峰，我和文章不同，虽然我们都获得过‘金钟奖’和最佳男歌星称号，但我以长得难看而出名，，，，一般来说，女观众对我的印象不太好，她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤炭黑。”这一番话嬉而不谑，妙趣横生，观众捧腹大笑。这段开场白给人们留下了非常坦诚、风趣幽默的良好印象。不久，在“金话筒之夜”文艺晚会上，只见他满脸含笑，对观众说：“很高兴又见到了你们，很不幸又见到了我。”观

众报以热烈的掌声。至此，凌峰的名字就传遍了祖国大地。

即景生题 巧妙过渡 一上台就开始正正经经地演讲，会给人硬突兀的感觉，让听众难以接受。不妨以眼前人、事、景为话题，引申开去，把听众不知不觉地引入演讲之中。可以谈会场布置，谈当时天气，谈此时心情，谈某个与会者形象,,,例如，你可以说：“我刚才发现在座的一位同志非常面熟，好像我的一位朋友。走近一看，又不是。但我想这没关系，我们在此已经相识，今后不就可以称为朋友了吗？我今天要讲的，就是作为大家的一个朋友的一点儿个人想法。”在教师节庆祝大会上，如果天气阴沉沉的，你可以这样开头：“今天天气不太好，阴沉昏暗，但我们却在这里看到了一片光明。”接着转入正题，讴歌教师的伟大灵魂和奉献精神，他们燃烧了自己，照亮了别人和人类的未来。

您可以访问[本网（）](#)查看更多与本文《匠心独运的演讲稿开场白》相关的文章。

鹿产品宣传语篇七

各位亲爱的家人（朋友或伙伴们）：大家上午（下午）好！我是大漠紫光非常荣幸今天由我来介绍一下我们公司及产品（打招呼表示感谢）

（塑造产品价值，突出产品独特卖点，引发强烈兴趣）

1导致田地中的果蔬污染，食品为了延长保质期，为了好卖，从而人为的添加了化学剂，人工色素，防腐剂，甜蜜素，导致饮料营养流失减少，人们的居住环境，因为装修工，人为的以次充好，将有毒的油漆及涂料涂在室内的墙上，从而造成我们赖以生存的环境空气污染，现代人，因为久居温室里，远离阳光，缺少晒太阳，从而导致身体虚弱，抵抗力下降，免疫力下降，常吹空调，长期在空调下生活工作，就会得空调病，食品污染的案例，真是太多了，在此举几个具代表性

的例子供大家反省：像火锅底料，商家为了盈利，在火锅底料中加了化学剂，牛奶中加了三聚氰胺，主食馒头中加了漂白剂，大米中掺了增白剂，玉米中加了糖精，火腿肠中掺了致癌物，肉中加了瘦肉精，注了水，莲藕表面摸了漂白粉，豆腐中掺了米粉、石灰粉，扎啤中掺了化学剂，鱼吃了避孕药，鸡、鸭、鹅、猪、牛在大型圈养场，服用了大量生长激素。衣服以次充好，用高价买了假名牌，长期穿在身上，皮肤也会导致疾病产生，新鲜蔬菜水果在加工的过程中，丧失了过多的活性及养份，食物在烹调的高温作用下，也让本来营养全面的新鲜的果蔬，变得不营养，不新鲜。卖鞋的为了赚钱将皮革当真皮去卖。某些化妆品商，为了谋利，以次充好，将原本成几毛钱的产品卖得几百上千元，同时我们还吃了太多转基因的食品，以上这一切都导致专家的理论不能实行下去的真正原因，因为每个人离不开吃穿住行，当人们的吃穿住行都被污染时，当我们共同生活的大环境遭受破坏时，我们每个生活在其中的人的健康就无法得到保证，所有，现在人之所以会生病，不健康，最主要原因，就在于我们吃了太多不健康的食品，我们吃不到活性营养全面真正绿色环保的健康食品，我们每天都在吃被污染的产品，化学品，所以，要想让我们远离疾病，拥有健康，唯一的方法那就是快速补充，真正有营养健康的食品，大家说对不对（对）大家真的想吃的这样的食品吗？（想）假如在今天，我就能满足大家吃到这样的好产品，请问大家有没有强烈的兴趣了解一下？

（想）好，请为我们的言行一致，掌声奖励一下自己（掌声）

下面我来介绍一下这款产品，到底好在哪里？为什么好？我们公司到底是做什么的，首先我来介绍一下我们公司，我们公司的全名是：“甘肃大漠紫光生物科技有限公司”。在介绍我们公司产品之前，我们不能不去提一个人——那就是一大人民的大师，著名科学家钱学森钱老，虽然以99岁高龄离开了我们，但他倡导沙产业理论的伟大构想眷恋着祖国，照耀着我们：用科学技术帮助农民致富，得到了实践的验证，钱老的一生是顶天立地、科技报国的一生，他志在强国，为“两弹一星”、“载人航天”事业做出了特殊贡献，让《东方红》

乐曲响彻太空，他“心在富民”，用知识密集型的沙产业理论，变沙漠为沃土生产有机食品，变劣势为优势为人民谋福祉，让中国西部冉冉升起“绿色的蘑菇云”却如同有一面烈烈迎风的旗帜在祖国的西部迎风飘扬。

那么钱老与我们公司是什么关系呢，钱老是“少用水，多采光，新技术，高效应”的伟大沙产业理论的开创者，我们公司是钱老伟大沙产业理论的践行者，我们公司成立于1994年，在董事长柴在军的卓越领导下，高举钱老伟大沙产业的旗帜，通过十八年的奋斗，终于在北纬38°今甘肃高台县南缘巴丹吉林沙嘴墩的风产口这块过去枯草盐碱地，荒凉野兔愁的地方，建立起了3.2万亩的沙漠绿洲，我们公司经历了十八年发展与成长，现已形成了集种苗培育种植、研发生产、销售为一体的综合企业，下面我来介绍一下我们公司的基本布局：我们公司的种植基地，在甘肃高台县，宿南县，生产研发基地在甘肃兰州，全国营销销售总部在北京，我们公司是全球第一个，专注于黑色食品营养与生命科学研究的专业化品牌，是中国首家在沙漠上开创绿色基地，种植黑色有机食品的生物科技企业，公司于国际国内一流科研机构战略联盟，导入国际领先的生物科技技术，开发出一系列黑色营养功能食品，发展沙漠产业经济，专注黑色营养科技是我们的使命，优化生命质量，是企业的最终发展宗旨，打造民族百年品牌，将中国的黑色营养传播到全世界，弘扬黑色养生文化，是企业的长远奋斗目标。

新产品是受到了国家四部委：商务部、科学技术部、环境保护部、国家质量监督检验检疫总局。

下面我来介绍一下特色果品，黑番茄的成分及功能功效□vc□ve□叶酸、烟酸，钠、钙、胡萝卜素、花青素，氨基酸及多种微量元素，均居果蔬之首，其中花青素的含量含89.7mg/kg,生命科学研究发现，一个人寿命的长短，直接取决于抗氧化、抗自由基能力的强弱，而花青素是一种强有力的抗氧化剂，美国时代周刊讲，一个人常吃花青素可以活

到125岁，因此21世纪被称为是花青素、抗氧化的时代，人类不缺花青素，并保持合理的膳食和营养，有利于保持持久旺盛的生命力，它具有且有高钙低钠、低糖等特征、集中了人体所需的众多营养，是不可多得的营养珍品，长期服用，对前列腺具有独特的养护保健作用，在欧美被誉为“植物神哥”功能水果，并被广泛用于美容院，它包括了红番茄所有营养，其中番茄红素的含量是红番茄的7.2倍，鲜果售价是红番茄的4-10倍，其制品是红番茄的10倍以上，市场供不应求，它的主要功能功效有，对前列腺有独特的保健作用，对前列腺、直肠、口腔、肺癌有辅助预防作用，有预防感冒、美容养颜抗癌防癌的作用。

咽喉疾病、咳嗽有预防作用。

黑桑葚功能功效：成分包括活性蛋白、维生素、氨基酸、胡萝卜素、矿物质、乌发素、脂肪酸等。黑桑葚2000年前已经成为中国皇帝御用的补品，因黑桑葚特殊的沙漠生长环境，使桑果具有天然生长、无任何污染的特点，所以黑桑葚又被称为“民间圣果”被医学界誉为21世纪最佳保健品，其营养价值是苹果的5-6倍，是葡萄的4倍，有美容养颜，延缓衰老提高免疫力，促进新陈代谢，缓解眼部疲劳，润肠通便，乌发润肤，分解脂肪，分解血脂防止血管硬化，对糖尿病贫血，高血压、高血脂、冠心病、神经衰弱、便秘、消肿等具有辅助功效。

下面我们来介绍一下果品制品：主要包括两大方面，黑番茄系列化妆品，咀嚼片，泡腾片、营养液，代餐粉、原酱、籽油和黑三珍高能营养粉系列，但我们现在主要做以下三款产品的市场招商：黑三珍高能营养粉，它的主要功能功效有抗氧化、抗自由基、抗疲劳，一套内有六大盒，共计36小袋，每天服用一袋，最佳时间，下午5-7点，空腹温水矿泉水，产品保质期为十八个月，黑番茄原酱：它的主要功能功效有补肾，抗辐射，套有二十罐，每天服用一罐，空腹温水矿泉水，保质期二十四个月。黑番茄籽油，它的主要功能功效：护肝，

一套里有四大瓶，每瓶五十粒，每天2-4粒，分早晚2次服用，空腹温水矿泉水。

现在的化妆品品种繁多，保健功效各有千秋，所以让美容院进项目时，晕头转向，不知道到底哪一种好哪一种不好，那么我们如何去判断呢？其实只要我们从源头上分析，就能很快判断出好坏，记住，我们永远不要去太在意太关注，这款产品到底富含有什么，有哪些功效，不是讲这些不重要，而是比这更重要的，那就是不管别人讲自己的产品有多好，我们一定要研究它光是产品还是有种植基地，如果有，我们再看它是种在什么地方，种植的环境如何，它的生产工艺怎么样，在看他的企业文化，董事长是干什么的，在看它有没有受到国家一级管理权威机构认证，及行业重量级权威专家见证，就拿我们这款产品来讲，它与众多食品化妆品之间本质的区别，就在于我们的黑番茄真空冻干粉，生产工艺都申请了专利保护，低温冷冻萃取技术，可以保留鲜果96%活性，但一般企业也许做不到，第二我们的产品四部委颁发的重点新产品证书，第三，我们的定位是黑色有机食品，且具有其他保健品所不具备的保健功效。这就是我们与众不同的地方。

结束语-----

鹿产品宣传语篇八

大家上午好！

首先，我代表省经济和信息化委员会、省政府节能办向新闻单位朋友多年来对我省节能工作的大力支持表示衷心的感谢，对8家来山东推广高效照明产品的企业表示欢迎，对各市分管同志的努力工作表示衷心的感谢。下面我通报一下去年我省高效照明产品推广工作开展情况，并就做好今年推广工作讲几点意见。

一、多措并举，高效照明产品推广工作取得新突破

20xx年，在省委、省政府的坚强领导下，我们按照国家发改委等部门的要求，把节能降耗摆上更加突出位置，加快转变发展方式，推进经济结构调整，发展节能环保产业，培育循环经济，积极淘汰落后产能，提高能源利用效率。20xx年我省万元gdp能耗下降5.46%，累计完成节能目标的82.39%，连续三年国家考核为超额完成等级。

成绩的取得来之不易，得益于省委、省政府的正确领导，得益于各级各部门的艰苦努力，也得益于我们对每一项工作的扎实推进。20xx年国家下达我省的高效照明产品推广任务为450万支，我省实际推广高效照明产品748万支，超额完成了国家下达的推广任务，按中标价格销售总额达5943万元，争取中央财政补贴2831万元，年可实现节电7.83亿千瓦时，节省电费4.62亿元，相当于减排二氧化碳78.3万吨，取得了显著的经济和环境效益。

为切实做好20xx年高效照明产品推广工作，我们召开了“山东省20xx年高效照明产品推广新闻发布会”，发布了《山东省20xx年财政补贴高效照明产品推广工作实施方案》，明确了目标任务和工作重点，重点选择照明产品使用集中，需求量大的电子、纺织等工矿企业和商场、学校、医院、政府机关等大宗用户，以及推广效率高、易于组织的大型居民社区和农村地区进行推广。根据各市的需求调查，将推广任务落实到各市，提出了工作要求，各级节能主管部门指定专人负责，切实加强领导，精心组织，周密部署，为高效照明产品推广工作奠定了坚实的组织基础。

为确保工作进度，我们及时调度各市高效照明产品推广进度情况，提高了各市对这项工作重要性的认识，并及时解决推广工作中遇到的问题，确保了推广工作的顺利有效开展。加强后期核查和监管，确保了高效照明产品真正安装到位，确

保用户得到实惠。同时，将推广高效照明产品任务完成情况列入对各市节能目标责任考核内容，年底一并进行考核。向全省公开了举报电话，对弄虚作假等行为，一经核实，严肃处理。

落实高效照明产品推广向农村倾斜的要求，我们在全省农村开展了“创建高效照明产品推广示范村”活动，将高效照明产品推广与社会主义新农村建设有机结合起来，明确了工作目标和原则，争取在两年内，创建1000个“高效照明产品推广示范村”，经过努力□20xx年共创建高效照明示范村653个，在让农民享受优惠政策的同时，增强了广大农民的节能减排意识。全力推动栖霞市创建高效照明示范市活动，栖霞市是一个拥有64.23万人口的县级市，全市共推广高效照明产品94.98万支。

随着国家高效照明产品的推广，社会对高效照明产品的认同度不断增强，我省以推广工作为契机，促进高效照明产业发展。召开了推进高效照明产品发展的会议，就高效照明产品节能认证、产品标准、行业发展进行了研讨，受到企业欢迎。省政府办公厅转发了《关于加快山东省高效照明产业发展的指导意见》，为进一步促进我省高效照明产业的发展，提供了政策保障。

二、再接再厉，确保完成20xx年推广任务

推广使用高效照明产品是实施“十大节能工程”的重要内容，是实现节能降耗目标的一项重要举措。特别是当前，离年底仅有不到6个月的时间了，尽快完成高效照明产品推广任务，促进高效照明产品尽快发挥节能减排的效益，任务非常艰巨，意义非常重大。

今年，国家下达我省高效照明产品推广任务量是500万只，由于前两年我省已经大力推广节能灯，一些大宗用户已经普及，推广的难度越来越大，因此，各级各部门要高度重视，要进

一步统一思想，切实提高思想认识，牢牢把握这个机遇，总结去年推广经验，查找薄弱环节，强化措施，扎实工作，确保完成国家分配给我省的推广任务，用足用好国家财政补贴优惠政策，推动我省绿色照明工程顺利发展，为经济平稳较快发展、完成今年和节能目标做出贡献。

(一) 进一步加强组织领导。以财政补贴方式推广高效照明产品是一项创新性工作，面对的终端用户数量众多、层次多样，各地的工作基础也是参差不齐。从前几年推广工作开展情况看，大多数地区对推广工作是高度重视的，能够做到思想认识到位、措施到位、人员到位，切实把推广高效照明产品作为节能减排的一项标志性工作来抓，抓得细，抓得实，抓得好。

(二) 进一步创新工作机制。财政补贴高效照明产品推广是一项利国利民的惠民工程，最终受益人是大宗用户和城乡居民。各地要完善推广配套办法，创新推广机制，提高推广效果。为使我省更大范围的用户享受到国家财政补贴政策，调动各方积极性，确保完成高效照明产品推广任务，省里把500万只的推广任务，依据各市人口、城乡发展水平和用电量情况，以及各市上报的需求数量等，分配到全省17个市。

(三) 加大向农村推广力度。今年，我们将继续在全省组织开展“高效照明产品推广示范村”创建活动，以这项活动为载体，把推广工作与实施绿色照明工程紧密结合起来，与促进形成节约资源和保护生态环境的绿色消费模式紧密结合起来，与提高农民生活质量、改善农民生活紧密结合起来，与社会主义新农村建设紧密结合起来。通过表彰和奖励先进典型，形成以点带面、整体推进的工作局面。

(四) 进一步加强协调配合。各市节能主管部门在推广工作中，要加强组织协调，构建政府推动、企业为主、全社会参与的工作体系，形成协调、高效的工作机制，提高工作效率，保证工作效果。要主动与财政部门沟通，按照职责分工，密切合

作，借助政府力量的推动，共同做好推广工作。要增强服务意识，积极主动与中标企业和用户沟通，搭建服务平台，帮助中标企业和用户协调解决推广工作中的关键问题，确保推广工作顺利开展。要调动各方力量参与、配合、支持高效照明产品推广工作，协调教育、建设、交通、卫生、国资委、旅游局、机关事务管理局，以及商业、妇联等部门和单位参与推广活动，力争在9月底前完成今年推广任务。要做好废旧灯具回收工作，防止乱丢乱弃，污染环境。

(五)充分发挥企业主体作用。企业是高效照明产品推广的责任主体，承担我省今年推广任务的中标企业均是业内知名企业，有着较好的产品信誉和较高的行业声誉。我们希望中标企业积极配合相关市经信和财政部门制订实施方案，保证产品及时安装到位，确保安装的产品质量与投标产品一样，销售价格与中标协议价格扣除财政补贴后的价格一样，上报的安装数量与实际安装数量一样，售后服务与投标承诺一样，并帮助居民用户不仅算初始投资帐，还应算运行成本帐和环境效益帐，提高消费者节能减排意识。企业要特别注重对经销、代理人员的培训，以服务用户为宗旨，加强内部管理，提高服务能力和水平。中标企业之间也要相互支持、相互配合，共同发展。

(六)切实搞好督促检查。财政补贴高效照明产品推广政策的一个显著特点是注重后期核查和监管，国家将组织力量对推广情况进行抽查，确定高效照明产品安装到位后，企业才能申领到补贴资金。各市要加强督促，保证进度，按照省实施方案的进度要求，逐项落实，确保高效照明产品安装到位，推广任务落实到位。各市经信委和节能办要与财政部门一起，加强对推广工作的监管，确保推广工作流程公开、透明，确保执行国家政策不变形、不走样。各市和中标企业要及时将推广进度情况报省经信委和省财政厅。省里将适时对各市推广工作进展情况抽查。为加强社会监督，我们继续面向全省公开举报电话，举报一经核实，我们将在全省通报批评。

(七)加强宣传引导。多年来，新闻媒体的朋友对我省节能工作给予了极大关注，做了大量宣传报道工作，为推动我省节能事业发挥了积极作用。以财政补贴方式推广高效照明产品，是一项政策性强、惠民面广、影响大的工作，各市要加强与新闻媒体的联系，积极配合媒体搞好宣传报道。今天我们邀请了部分媒体的朋友到会，希望大家一如既往地继续支持节能工作，通过更多的渠道，更丰富的形式，宣传高效照明产品推广工作，宣传使用高效照明产品的好处，宣传节能灯使用小常识，动员大家积极参与到推广使用高效照明产品的工作中来，从而引导消费者在生产、生活中自觉选购节能产品，树立生态文明观念。

同志们，推广使用高效照明产品，涉及千家万户和社会各个方面，是一件功德兼容、造福后代的大事。特别是在完成节能目标责任的关键时期，我们要用足用好财政政策，不断总结创新，努力做好高效照明产品推广工作，为推动节能减排、促进企业发展、惠及城乡居民做出应有的贡献。

谢谢大家！