

# 最新存款产品宣传语(大全7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 存款产品宣传语篇一

大家好!今天，我要引用报纸上的一则新闻告诉大家：全世界因手机已经超过香烟了!听到这个消息，你是否会大吃一惊?最近，英国癌症研究专家发出了迄今为止最严重的手机警告：因使用手机致死的人数已经超过吸烟受害者!

20xx年，美国出现了第一起因为手机引发脑瘤的诉讼案。甚至有人建议“没有得出最后结论前，应停止使用手机”。此案也就此引发了社会对手机导致癌症的广泛关注。手机虽然方便家长与学生的联系，但却严重地影响了学校的管理和学生的学习。

### 一、影响身体健康，降低记忆力

害，配有手机的学生的理解力、反应力、记忆力将会明显下降。同时，手机还会使听觉受损，睡眠质量下降，免疫功能失调。另外它还是致癌因子，能诱发白血病和肿瘤。

二、网吧进了教室，毒害青少年以前，学生需要翻越学校围墙才能到网吧上网。

而现在，随着手机gprs的强大功能的开通，学生可以直接在教室里随时通过手机进行qq聊天、网页浏览、阅读信息和拨打不良声讯台。如果用手机进行空中下载，20元人民币就可以大约下载500页的书籍50本的小说;如果进行qq聊天的

话，10元的标准可以包用70m的流量，说的简单一点，每天从早到晚上再到深夜无时无刻都进行qq聊天也用不完。如此一来，学生们看小说、聊天都要加班加点，哪里还有精力和时间顾及课本上那些枯燥无味的知识呢？难怪美国的中小学是禁止学生佩带手机的。

### 三、干扰他人休息，降低学习效率

相当多的学生使用手机不是为了和父母加强联系，向父母报告学习成绩，而是为了交朋友。24小时男女同学之间短信发个不停，聊个不尽，学习成绩一落千丈后，他们除了变着法儿向父母要钱之外，其实是很少给父母打电话的。每当就寝熄灯后，有的学生就借着迷人的夜色和淡淡的月光用手机和所谓的知心朋友肆无忌惮地说悄悄话，或用手机qq发肉麻短信，有的寝室甚至用手机集体上网到凌晨，导致寝室的同学们都无法入睡。一些想读书的学生对此深恶痛绝，苦不堪言。

### 四、干扰教学秩序，蔑视教师劳动

我们的学生自制能力是不强的，很难经得起手机的诱惑，一些学生在课堂上经常用手机打游戏、发短信、听音乐、看小说，大大地降低了老师的教学效果，也让自己对讲课内容一无所知。有的班上几乎每节课都有手机铃声响起，这严重地扰乱了课堂秩序，是对老师的辛勤劳动的蔑视和无礼。另外，还有一些学生在课堂上不敢玩手机，可是他们的把所有的课余时间都专注在手机上了，除了吃饭，几乎是手不离机。

### 五、严重败坏考风，彻底击跨学风

学生有了手机后，很容易受到社会上各种不良信息的浸染。读书无用论、及时行乐、互相攀比、爱慕虚荣、拳脚英雄主义、早恋等观念会影响我们的学生，一些学生大部分时间和精力都花在玩手机上，一到考试就一筹莫展，除高考之外，大大小小的考试基本上都靠手机作弊，蒙混过关。手机作弊

是愈演愈烈，我们平时的月考、期中期末考试、学业水平测试在某些同学的眼里简直是形同虚设，其水平的真实性也很让人怀疑。这必将使我们的素质教育出现大面积大幅度地滑坡。

## 六、事端容易滋生，事故防不胜防

在很多学生看来，手机简直代表了他们的身份和地位，似乎能让男生更加潇洒多情，能让女生更加有吸引力。由于手机属贵重物品是学生的心爱之物，势必要花费掉许多精力和时间来保管，但还是很容易被偷走，校园丢失手机的现象时有发生，造成了不少的损失和麻烦。再说，学生们年轻气盛，受不了半点委屈，一旦发生小矛盾，会很快通过手机纠集社会青年前来打架。同时，经常在教室充电，可能会引发触电事故和学校电线线路故障。有的学生由于电话过多，为了交上话费，平时只好省吃俭用或者以学校要交资料费为由向父母要钱，甚至出去做出违法的事情。还会出现少数学生因用手机与校外广泛联系而被人拐骗。

鉴于中学生使用手机的危害性十分严重，江西省的一些名校中学，如：临川中学、江西师大附中、赣州一中、赣州三中，已率先下达了手机封杀令——严禁学生在校佩带手机！寻乌一中也明确规定：发现学生在校使用手机一律收缴。如今，我校的这种做法赢得了家长的广泛支持，连我县的律师都说此举相当有必要。还有一些政府官员、教育专家准备向人大会议提案，建议以法律的形式禁止在校中小学生使用手机。手机的视频、聊天、上网、下载、发短信、玩游戏等功能已远远超过了中学生的使用范围，它应该是成年人使用的娱乐工具，把它交给辨别是非能力差、自控能力弱、好奇心强、贪玩心大、正处在学习知识关键时期的中学生，耽误了他们的学习，断送了他们的前程。这与家长们给子女佩带手机的原始想法背道而驰。同时，手机隐蔽性强，我们无法断定学生们用手机到底干了些什么。要想使我们的中学教育质量不滑坡，还想让我们的学生在学校学点东西，禁手机是大势所趋。

禁止中学生佩带手机是对学生负责、是对家长负责、是防止学生玩物丧志不思进取的最根本最有效的办法。

## 存款产品宣传语篇二

### (一)、品牌分析:

###(本香)批发价为178元/条、指导零售价为20元/包。零售客户的毛利率为11%。该卷烟外包装金碧辉煌、简洁独特。显示出了吸食该卷烟的消费者特有的消费魅力。###(本香)取材世界优秀烟草原料，集成全新技术，使烟香与降焦、减害、保香浑然一体，吸味甘润醇和，口感通透润泽，非常适合我地区消费者的吸食口味。

### (二)、市场分析

目前我地区月平均销售卷烟1500箱左右，一类烟的比重占总销售量的25%，其中零售价位在20元/包-25元/包之间的高档卷烟的销售量占一类烟的5.6%，而###本香投放市场一个星期，销售量占该一类卷烟中高档烟的2.1%，存在很大的市场空间。

劣势：和本香同类的卷烟在我地区共有3-4种，目前已投放的卷烟品牌有玉溪、黄鹤楼、芙蓉王、云烟等。其中“玉溪”“黄鹤楼雅香”卷烟在我地区市场已拥有了广大忠实的烟民，有一定的消费群体，烟民放弃熟悉的牌号，寻找消费替代品需要一定时间。市场上同类的省外品牌在同品类市场上已占有不小比重，而且多是全国性的大品牌如：玉溪、芙蓉王、云烟、黄鹤楼等。

### (三)“本香”上市工作安排

1、普遍宣传和重点宣传相结合，由客户经理携带宣传物品，根据客户订货日期的先后顺序，妥善安排宣传计划，确保在客户订货前宣传到位。

2、将有销售###品牌和竞争品牌已上柜的客户作为首期铺货对象，并根据各阶段销售目标的完成情况逐步推进。

4、抓好明码标价工作，产品上市，价格维护就要立即跟上，及时发放并协助客户贴好价格标签。

5加强经营指导，并关注其销售进度，发现销售较差的情况，要帮助客户分析原因，指导客户提高向消费者推荐本品牌的技巧。

相信通过全体三线人员的共同打造和努力宣传，“本香”一定打造“###”品牌在烟民心中的新形象、新地位，期待“本香”的推出将使“###”品牌销量更上一层楼。谢谢大家。

## 存款产品宣传语篇三

产品发布会演讲稿一：产品发布会演讲稿

尊敬的各位领导、各位客户、各位朋友：

大家好！

首先，非常感谢大家在繁忙之际专程前来参加广州松兴的此次产品发布会！请允许我代表公司全体员工向各位朋友表示最真诚的感谢和崇高的敬意！

今天的新产品发布会是广州松兴电器有限公司自成立以来举办的首届产品发布会，产品发布会发言稿。正如大家已经听到和看到的，今天我们所推出的中频电阻焊机新产品，是建立在我们与博世力士乐公司建立战略合作伙伴关系基础之上、通过双方的努力共同完成的产品结晶。虽然我们的新产品可能还不够完善，但希望通过此次的展示，能给自身增加压力、添加动力；希望通过此次的展示，能够传递我们公司未来发展的信息，更多的了解市场反馈信息以及客户的需求信息。

作为中国焊接行业的民营企业，我们率先在行业合作方面与国际知名的博世力士乐公司开展战略合作。我们的目的，是希望根据市场导向，以博世力士乐雄厚的技术优势为基础，结合松兴电器的技术应用能力和设备制造能力，不断为客户开发制造各种自动化生产所需的焊接设备。

再次感谢大家的光临，谢谢!产品发布会演讲稿二：产品发布会演讲稿(2024字)

尊敬的各位领导，各位嘉宾，各位媒体朋友们：

大家下午好!很荣幸今天能够邀请到各位来参加\*\*\*\*\*秋冬新品发布会，在此我谨代表lizzy向各界朋友的到来表示热烈的欢迎和真诚的感谢!感谢你们多年来对lizzy的支持与厚爱!

lizzy是一个有着11年成长历史的女装设计师品牌，这11年来，市场见证着lizzy的点滴成长，从默默无闻到拥有自己独有的垂青者，这份成长值得我们每一个人去珍惜，去呵护，因为它凝结着lizzy对于诠释时尚、传播时尚、引领时尚的一份执著梦想。可喜的是，从单纯的“生产制造”到逐步成为具备一定时尚感召力的“品牌经营”企业，丽琪公司也正在完成它的角色蜕变。一个集设计、生产、销售为一体的成熟型女装品牌企业正在精心的孵化之中。

当然，这个成熟的过程不是一蹴而就的。我一直认为lizzy这11年来之所以没有经历太多的大起大落，一路既往地能够保持逐年增长的稳定发展态势，很重要的原因就是lizzy拥有着一个理性健康的企业文化，同时，它又深知自己从事的是一个极其感性的产业，它必须通过富有想象力的设计去张扬它的内在品牌文化、渲染它的品牌性格，只有这样，它才能让它的消费群体表现出忠诚而又愉悦的归属感。因此，这11年的发展，也是lizzy在理性与感性之间张弛有度的一个过程。

应当说，08年lizzy秋冬新品延续并且升华了lizzy“低调奢华”的美学体验。这一季设计的灵感将“都市优雅”的简约之美发挥到了极致。这样的优雅并不过分直白，而是强调在细部的处理实现它“秀外慧中”的诉求。如何才能让变化多端的搭配产生出不变的美感？这正是这一季lizzy设计的核心诉求。lizzy希望跳脱单品的一枝独秀，而去尽力强调系列感以及风格突出的不同搭配。同时，在基本款之间具备很高配搭指数的基础上，lizzy希望能够通过有效的搭配指导来引导顾客激发自身的灵感以及想象力，形成品牌与消费者之间审美方式的有效互动。

另外，lizzy成熟的配色技巧一直为市场所称道，这一季中性而不失温暖的色调仍然成为了08秋冬新品钟情的情绪表达，这样的中性是含蓄的，不带有一点攻击性的，同时，(红，黄，兰，绿)等颜色也加入到了lizzy的色彩方案之中，表现出lizzy年轻俏丽的活跃气息。lizzy希望，随着08奥运年的到来，自己在新一年里展现的优雅感觉是流动着的，而正是在中性与亮色调之间的巧妙变幻，让lizzy在明暗交替、流光溢彩的色调之中显露芳华。

之所以要花很多时间向大家介绍这一季lizzy的设计风格，我想，一方面是为了契合这次lizzy秋冬新品发布会的活动主题；另一方面，我认为更重要的是希望大家能够了解lizzy多年来立足于市场的生命力所在，这个生命力也就是“原创设计生命力”。任何品牌故事的讲述都必须建立在非常强势的产品以及设计能力之上。品牌的精、气、神不是无源之水，无本之木。这个“源”，这个“本”就是我们提供给消费者的产品。因此，我希望通过此次秋冬新品发布会向各位领导，以及我们的加盟商、代理商，更重要的是我们的消费者、我们的市场做一个汇报作为一个设计师品牌，lizzy不会动摇它在产品设计能力以及品质把控方面的精细标准。这一点对于lizzy的过去、现在和将来而言始终很重要。

最后，我想强调的一个概念是lizzy并不是一个纯粹的理想主义设计师品牌，它有非常快速的市场反应机制，这也是我在不同场合多次强调的一个理念艺术与商业必须达到高度的融合，这才是衡量一个设计师品牌是否成功的指针。因此，这一季的秋冬新品精准地分析、研究了消费者的喜好，同时它又适度地前瞻了时尚，因此这一季的设计方案仍然是建立在对市场的充分把脉，以及对流行风潮的合理预测的基础之上的。当然，作为此季lizzy秋冬新品风格的最大亮点：即单品之间具备很高的搭配指数，实际上也体现出了lizzy品牌经营的创新思路。我们要强调的是lizzy和消费者之间存在着很密切的情感维系。它通过设计来整合品牌的整体风格，激发消费者的想象力，同时，这个互动的过程也将对系列化销售的市场业绩提升起到实质性的作用。

另外，我想和大家分享的几个好消息是，今年4月末lizzy品牌在汇聚国内外顶级一线女装品牌的杭州大厦绚丽登陆，7月，面积达170平方米的lizzy北京旗舰店也将在北京资和信百货优雅登场，自此“lizzy”品牌针对华东、华北区域市场的有效渗透以及扩张战略也将正式拉开序幕。另外，400余方传播lizzy时尚生活方式的lizzy时尚生活馆也已经正式入驻沈阳，所谓“得渠道者得天下”，我相信，随着全国终端渠道网络的逐步扩张与成熟，08年lizzy必将展开她的天使之翼，在品牌形象的提升以及渠道建设等环节实现质的飞跃。

在此，我也真诚地希望在座各位领导和各位同仁能够多多支持与关爱lizzy它是一个成长型的品牌，同时它也是一个充满梦想的品牌，你们的支持与关爱，将是她成熟起来的最重要的动力引擎，谢谢大家！产品发布会演讲稿三：产品发布会演讲稿(1694字)

尊敬的各位领导，各位嘉宾：

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xx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。

## 存款产品宣传语篇四

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（转载自本网<http://>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，会给人生硬突兀的感觉，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。

## 存款产品宣传语篇五

各位同仁，大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我們以前的失败。

于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好?当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的公务员，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功!

谢谢大家!

总结在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客

户服务的质量。

而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。

而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

## 存款产品宣传语篇六

在坐有很多对我们公司都不是很了解，娜由我来介绍下我们xx公司，成立于1993年，其前身为xx美容化妆品经销有限公司，也是大连地区最早的专业美容用品经销之一。经过了十多年的风雨历程，现已成为一个以代理专业美容产品为核心，以营销教育为依托，一品牌加盟店为网络。拥有3家分公司，商学院教育，业务遍及东北三省的终合性美容集团公司。

扁鹊回答：长兄最好，中兄次之，我最差！

文王疑惑，又问：那为什么你最出名呢？

这个故事呢告诉我们”事后卜如事中控制，事中卜如事前控制；可大多数人都匀未体会 这一点，等到错误造成了严重性在寻求弥补，而到最后呢，怕是于事无补！

这个故事的意义大家明白了嘛》？好！进入正题，一 趋势：现在欧洲八成以上女性都在口服胶原蛋白，台湾·香港60%的人口胶原蛋白，胶原蛋白的作用，功效早已深入人心，大环境势不可挡。

二 定义：有这么一句话“物以稀为贵”，健康，驻颜，归属于“稀有”的一族，贵在于稀有的身份。2008年[]isoi小分子胶原蛋白肽为人类尊享，尊贵典范赋予人类黄金般的传奇色彩！在这里isoi不仅仅是一个名称，一个品牌，而是一个阶层，一个身份，一种生活方式，一个不老的传奇。

三 作用：我们用八个字来形容 支撑 连接 联合 保护就这八个字

四 与人体关系：

2胶原与血管 胶原含量的多少与血管疾病之间有着十分密切



的关系,胶原蛋白是构成血管的主要成分;胶原蛋白的不足会导致血管弹性变差,并影响血压稳定性,甚至导致各种心脑血管疾病。

3胶原蛋白与骨骼 女性在20岁胶原蛋白已经开始老化、流失;25岁则进入流失的高峰期; 40岁胶原蛋白含量不到18岁的一半! 女性由于月经、生育等生理因素的影响,胶原蛋白流失量是男性的2.5倍。随着年龄的增长,易导致骨质疏松、骨折等老化现象的就是女性。骨骼中胶原蛋白的含量以骨中总蛋白质的量来计算,有80%是胶原蛋白,胶原蛋白是维持骨结构的完整,防止骨质疏松,保持骨髓柔韧度的关键,摄入足够的胶原蛋白肽,能保证正常机体钙质的摄入量,胶原蛋白就像骨骼中一张充满小洞的网,会牢牢的留住钙质,免于流失,身体中一旦缺乏胶原蛋白,即便是补充了足量的钙,也会白白流失!

## 存款产品宣传语篇七

大家,下午好!

我演讲的题目是:我的质量我做主!

我是来自涂装车间gh线的单新厂。我是一名刮车工序的普通员工,日常工作很繁琐,首先感谢你们给了我这次机会,我觉得这是一个机遇,也是一次挑战,也是展现自我的大舞台!我会好好地发展下去,为宇通创造更大的价值!

质量是企业的生命。没有质量,就没有市场;没有市场,企业无法生存与发展。优秀的品质出自优秀的人品。

优秀的产品是优秀的人生产的。质量反映了企业员工的整体素质与能力,体现了企业的管理水平和综合实力。

我本着“我的质量我负责”的信念和“三不”原则。争取一

次把事情做好、做对！

优秀品质，始于优秀的理念。没有崇德、协同、鼎新的理念作为生产管理的指导思想，就难以产生优良的品质。不断创造具有质量、服务和成本综合优势的产品是宇通竞争优势的源泉，不断培育忠实客户是宇通事业长青的基础，不断提升员工的职业化素养是宇通持续发展的不竭动力。三者的有机结合，构成宇通的核心竞争力。

“优质”。是企业对产品质量所追求的标准，是企业市场中竞争取胜的法宝。只有优质的产品，才能提升客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的支持与长期合作。品质的提升，以企业的工作质量为前提，以企业的管理水平、技术水平和员工素质为基础。“优质”是企业对产品和服务质量的要求，更是企业对员工的工作与企业管理水平的追求。优秀的员工创造优质的产品。企业要产出优秀的产品，首先必须坚持“质量是第一竞争力”的观念，强化质量教育，规范质量管理，建设质量文化，提高员工的质量意识与素质，创造“全员共把质量关”的文化氛围。

优质源于细节。细节决定成败。要生产出优质的产品，提升产品的市场竞争力，务必从细节入手，从源头抓起，不放过一丝质量缺陷；务必对质量管理和细节管理精益求精。只有当“细节”工作做到完美之时，精品才会产生，品牌树立的才能更坚定，企业才能更昌盛。

企业的质量文化与公司员工的质量共识成为响应的对比！企业要是想要永久的消除困扰，必须要改变公司的企业文化，从根本上消除造成产品或服务的不符合要求的原因！

缔造宇通品牌，拓展国内、国际市场，成为具有全球影响力的，以客车为主业、适度多元化的产业集团。只有把讲究质量放在整个工作的第一位，把它作为的生命来抓，一丝不苟，精益求精，始终保持优质高效，只有这样，才能在激烈的竞

争中立于不败之地。

最后，衷心希望宇通客车产业能够早日实现质量方面的更大突破和创新，和国际竞争者站在同一起跑线上，为消费者提供更加令人满意的客车产品。

我们以崇德、协同、鼎新的核心价值观共同打造宇能的美好明天！

谢谢大家！我的演讲完毕！