

鞋产品演讲稿 产品推销演讲稿(精选7篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

鞋产品演讲稿篇一

各位朋友、各位领导：

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。

尊敬的各位领导、同事们大家好：

非常高兴能够参加这次(本香)产品的推介会，首先，向红辽公司成功研制新品表示热烈的祝贺。该品牌历经三年，运用技术降焦、磁效保香、凝澈减害的技术，打造了中式卷烟全新境界。为了能够更好的培育新品，让该品牌快速的占领市场，我们**市场部做品牌培育规划如下：

(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。

同志们：

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“xx”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“xx”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“xx”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

广工作进展情况进行抽查。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！

鞋产品演讲稿篇二

我，作为一名普通的国酒员工，对“质量”二感触很深，深刻认识到质量的重要性、紧迫性，对质量从新提出了一个更高的要求，提高了一个层面，提升质量，把好质量关，是我公司生存与发展之根本，争创全国质量奖，不仅关系我公司的长远发展，更是我又好又快、更好更快发展之路。

我作为xx集团公司的一名员工，对此次开展争创全国质量奖活动心有感触，大有体会。

一，我充分的认识再创全国质量奖的重要性和紧迫性，进一步增强做好工作的责任感和使命感，我所从事是简单而有事关重大的包装工作，如果我所做的工作质量不合格，我们公司的产品一旦流通到市场，将不会被消费者认可，而且将严重影响整个公司的形象，所以一方面我不但要严把质量关，干好自己的本职工作，提升自己的包装技能，多向老员工学习，总结工作经验，与同事和睦相处，相互交流、沟通。另一方面我将利用工作之余，加强学习，同时要理论与实践相结合。

二，我在工作中，将以饱满的热情，务实的作风带领我的姐妹们，把我们的本职工作做好，在工作中不投机取巧，要脚踏实地，不盲目追求量的提高，要注重质的提高，将量和质有机结合。

三，是我在工作中将严格遵守公司的一切规章制度，一切劳动纪律，强化质量，明确工作职责。

全国质量管理奖这项企业管理的桂冠，不仅是关系到公司的长久发展，更是消费者对我公司产品信赖的一种认可，以质量为第一位，只有保证了质量，我公司的产品才会在市场上有充足的市场占有率，才会在同业竞争中处于有理地位，我们的品牌才会更加响亮，我们的产品才会真正的国际化，才不愧为国际品牌，才会增加公司的销售利润，同时也会增加我们每位国酒工人的收入，公司的兴衰，关系到我们每个员工的切身利益，我们国酒人人有责。我也只有做好我的本职工作，兢兢业业，才能为推动国酒又好又快、更好更快发展作出我应有的贡献。

鞋产品演讲稿篇三

尊敬的评委、来宾、参赛的伙伴们：

大家好，代表辽宁东杰科技发展有限公司参加路演，我路演

的项目是□xx能量眼罩及系列产品。

东杰公司成立3年以来，致力于新能量材料在健康领域的应用研制与推广，深耕于太赫兹能量健康应用领域，研制出多款适用于亚健康 and 慢性病群体的产品。

下面，以能量眼罩为例做项目简介，这款能量眼罩是采用太赫兹能量频谱技术，它是介于微波与红外线之间的频率段，是波和光子之间的频率范围，也是后6g时代深入开发的频率范围，能穿透常见障碍物，进入人体3—5厘米，改善体液和细胞，并打通之间的交换通道，促使身体自我修复能力加强，从而逐渐恢复健康，在眼罩的作用下，改善视力、缓解头疼、改善睡眠。同样能用于其他疼痛部位，如肩、肘、膝、踝等部位。

我们研发这些产品，是源于自身和亲人健康问题。人到中年，身体大部分都处于亚健康状态，而我们的老人又多慢性病。说到亚健康和慢性病群体，寻医问药的烦恼历历在目。常见的药物治疗，其副作用在所难免。在寻求健康的过程中，我的亲人都成了xx能量产品的受益者，我的母亲就是能量眼罩的高效受益人，视力有所加强，头疼和睡眠困难迅速改善。

同时我们也做了两千多人的体验活动，有显著效果的达到75%，产品简便易用，无任何副作用，个人的健康有利于家庭，更有利于社会和国家，我们努力走在科技与健康的探索道路上，成为科技与健康的传递者、促进者和实践者。

说到行业痛点，似是而非的各类保健品，良莠不齐，传销欺骗大行其道，多年的市场混乱，在大家的意识里，已经被打上骗子的烙印，甚至刻骨铭心。

用户确认效果是销售的唯一前提，采用限期押金试用，有效购买，无效返还试用品，退还押金的销售模式更好解决了行业痛点。

持续培育市场，在新冠疫情的背景下，和民众重拾对中医药的信任前提下，我们秉承着中医治未病的理念。中药是药性的组合治疗，而新能量材料是健康技术和应用的新发现。这不是个能用数字描述清楚的获利项目，因为存在着巨量的需求个体，在我们的解决方案下，稳步扩大销售，实现盈利。

“宁可架上药蒙尘，但愿世间无病人”这幅对联曾挂在药店门两侧，这里面的含义大家都懂。我们做了一款超长效万能膏药，但万物不是万能，还有其不能，我们希望真正的竞争对手，多多益善，来补充我们的不能，我们在秉承中药的物性之外，也要传承中医的德行。

我们的团队是北京金源洁国际量子医学研究院中德道合集团，查志刚教授团队。

公司成立3年，已经做出8种形式的产品，实验销售1万多件，得到大部分使用者认可。

3年的努力，我们虽然在起步阶段，但等希望致力于大健康产业，寻求长期稳定回报和持续发展的资方关注我们，合作形式不限。我将融资50万，出让10%的股份。

科技以人为本，我们的会在科技与健康的路上追寻下去。

谢谢大家！！！！

鞋产品演讲稿篇四

大家好！真诚的沟通来自卜断的自我介绍，我来自香港弘鑫宝丽（国际）集团有限公司

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综合性美容集团公司。

大家对我们公司有点了解之后呢，我给大家带来xxx[isoi]的产品，在这之前呢我给大家讲个小故事。这个故事的名字叫“扁鹊的医术”

【魏文王问名医扁鹊：你们家兄弟三人，都精通于医术，到底哪一位最好呢？

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!

鞋产品演讲稿篇五

尊敬的白总、傅总、冯院长,各位领导、各位来宾上午好:

盾安新一城建设施工的全体将士们辛苦了!

今天是个喜悦的日子,庆贺的日子,项目施工走过了艰辛曲折,采用了非常措施及手段,在业主、监理单位的带领下,项目部全体员工奋战了300多个日日夜夜,抢工期,赶进度,不计成本,累计投入模板万平米、木枋万立方、扣件万套、钢管万吨;尤其是在去年冬天近零下三十度的严寒条件下,组织开展了冬季施工,采取了一系列保暖措施,一次性投入门帘万平米、草垫万平米、彩条布万平米、防火布万平米、焦炭吨,火炉万次,最终成功开创了东北地区大规模主体结构冬季施工的先河,为工程主体的如期封顶发挥了至关重要的作用,比定额工期缩短200多天,终于迎来了封顶的日子。

这是沈阳市人民的期盼，业主的渴求与愿望，也是项目全体参战将士的无限光荣，我谨代表中建三局，感谢业主的信任、宽容与支持，感谢监理、设计院和社会朋友的关心与帮助，感谢全体将士们辛苦汗水和奉献，三局不会忘记大家，新一城这座历史的丰碑不会忘记大家。

盾安新一城的结构封顶仪式只是一个加油站，后面的施工管理任务还更加艰巨，我们在庆贺胜利的同时，还要认真总结过去项目施工与管理存在的差距与不足，如工期进度的控制，劳动力的组织与管理等，我们必须继续发扬三局敢为天下先，永远争第一的铁军精神；继续发扬不怕苦、不怕累、不怕吃亏、勇于奉献的新一城项目精神。精心组织，精心施工，担当总包管理的责任，服务业主、服务分包，确保10月22日工程全面竣工交付使用，向业主、设计院、监理单位和一直关心、支持盾安·新一城项目建设的总公司领导、社会各界人士交出一份满意的答卷！

同志们有信心没有！

到工程交付庆典的那一天，到新一城华彩开张营业的那一天，我再来庆贺，为项目施工的立功集体、立功个人戴大红花，颁证书，发奖金！好不好！

谢谢大家！

鞋产品演讲稿篇六

各位领导、各位同事大家好：

我首先感谢各位领导给我这次竞聘的机会。

有位名人曾说过：“不想当将军的士兵，绝对不是好士兵！”所以，我今天站在了这里。我竞聘的岗位是主管设计师，下面介绍一下我的工作经历、感受和竞聘优势。

6年来，在单位的培养下，在领导和同事们的支持和帮助下，一步步的成长，积累经验，每天积极快乐的工作，努力学习，注重理论知识与实践相结合，不断提高自身素质。在工作中，与领导同事和谐相处，遇到问题虚心向老同志请教，爱岗敬业，认真履行工作职责。我的一位老领导曾经说过：做设计不要因为害怕做错就不敢去做，要放开手脚去做，这样才会有创新，才会有进步。这句话给我的印象最深，也一直影响着我，在产品的结构改进上，大胆尝试，勇于创新！

我竞聘此岗位的优势是：6年多的产品设计工作经验，可以独立完成产品的设计工作，已经取得助理工程师的资格证书，如果没有意外，今年年底我将拿到工程师的资格证书。对工作积极的态度和高度的责任心，如果我竞聘成功，将更加努力的工作，认真对待每一项工作，严格要求自己，扬长避短，发挥自己的优势，完成本职工作，为xx的发展做一分贡献！

最后，我衷心祝愿参加竞聘的各位同事都能有自己理想的工作位置。同时我真诚希望大家鼓励我、支持我、帮助我、监督我，谢谢大家！

鞋产品演讲稿篇七

市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来价值的活动、过程和体系。产品营销的演讲稿怎么写?本站小编为大家整理了产品营销演讲稿，欢迎大家阅读。

联通成立以来，不仅给公众提供了一个新的选择，也给我提供了一个迎接挑战、施展才能的舞台。回忆这几年，我从一个普通的接线员，历练成为一名熟练的市场营销员，我和所有从事市场工作的同仁一样，经历了转变、提高、再转变、再提高的曲折过程。

我先天并不具备营销员的素质。从小优越的家庭环境，养成我喜好安逸的习惯。一天，突然获悉领导要调我到市场部工作。我想：市场，不就是看看哪里需要买手机嘛，应该不会太难。况且到处看看、走走，也挺自在的嘛！但不久我就发现，市场并不是我想象中的那么简单。由于缺少市场营销经验，那一段时间，被人拒之门外、甚至遭到恶语相讥的事，对我们来说是家常便饭。我想：这种求爷爷告奶奶、低三下四的事，简直就是把自己的自尊放在别人的脚下，我受不了！因此，每次和客户谈合作时，只要对方稍微给我一点脸色或者表现出不感兴趣的样子，我就决不会再去第二次。一段时间下来，我收效甚微。

但为了证明自己是好样的，我才真正开始踏上充满艰辛的市场营销之路。

开门子大酒店是我市的一个高级宾馆。经过半个多月的反复调查，我发现有该宾馆有二十多个职工是潜在的用户。我找到了他们的直接负责人（一个不苟言笑的妇女）。记得第一次见面时，她把脚高高地翘在桌子上，边嗑瓜子，边毫无表情地听我说完后，仅到时再说“我不需要”四个字便把我打发了。唉，没想到做市场除了看别人脸色还要看别人的脚丫！但我并不气馁，坚持每周至少拜访她一次。不知看过多少次该妇女冷漠的脸和脚丫了，偶然的机，朋友看到了她这副模样也忍不住说：“小文，你别追这个项目了，肯定没希望！”然而，一想到还没完成任务，我就没有退路可走。一次，在拜访他的途中，恰逢突如其来的一场大雨，让我浑身湿透了。当狼狈不堪的我出现在她的面前时，她那毫无表情的脸上流露出了惊讶和敬佩。经过三个多月的不懈努力，该妇女冷漠的脸上终于露出了笑容，签订了我当时那个月的第一份合同。捧着签约的合同，看着她的笑脸，我却流下了辛酸的泪：仅十多个用户已经让我厚着脸皮，尝尽求爷爷告奶奶的滋味，若长期下去，我的自尊何在？尤其是想到还没完成的指标，我就打定主意：“决不气馁”。

为了尽快实现目标，我把眼光投向了国税局。曾经在那里工作过几年，对市场已有一定敏锐性的我，意识到该局还隐藏着巨大的商机。千方百计、几经辗转，我打听到了几个所长的电话后，壮着胆子给他打了第一个电话。因为移动通信公司已将该市场抢占，所以难度非常大。从此，我们开始了为期近1个月的电话联系。期间我不放过任何一次机会，一方面，通过对以往工作的回忆和留恋拉近彼此之间的距离；另一方面，针对其特殊性为其量身定做方案，同时根据对方的要求十余次不厌其烦地修改和完善。最后，在我们见面正式签协议时，他说：是你坚持不懈、诚恳敬业的精神打动了我。在他的大力支持下，我在一个月内，先后与几十个用户成功签订服务协议。

在国税局成功地打开第一个缺口之后，我乘胜追击、以点带面，先后与交通局等单位签订了服务协议，并在规定时间内，实现既定目标。

就在那一霎那，我突然明白了：在客户面前，我就是联通，联通就是我！如果联通不做强做大，我的自尊又何在？为了联通的强大、为了我的自尊，作为联通人，此时此刻，又岂能临阵脱逃？！想起组织上给予的关心和领导的激励，我开始意识到，自己的努力，不再是为了证明个人的能力，做大做强企业，才是我永远的目标！思想疙瘩解开了，我又开始顶着烈日、冒着严寒，晴天一身汗、雨天一身泥，穿梭在瓷都的大街小巷。抱着与联通荣辱与共和要尽自己的力量把事业做强做大的目标，几年来，在营销大客户的同时，我还销售电话卡很多张，提供售后服务无数次。

回顾这几年来的市场营销工作，有苦、有甘，有笑也有泪！在市场的历练中，我不仅得到领导、同志们以及用户群最大的支持和认可，也使我找到自己人生新的价值。我想，是联通给了我这个尽情发挥自己潜力的平台；是联通给了我这个充分体现自己人生价值的空间。

今年，我们迎来了前所未有的发展机遇，日益加剧的市场竞争，同时也给我们带来了更加严峻的考验。在新的形势下，我将继续发扬契而不舍、顽强拼搏的“四气”精神，为中国联通的发展壮大，做出更大的贡献！

大家好！

在这金秋送爽的日子，我站在这个讲台上演讲，非常感谢老师给予我们每个学生张扬个性、展示自我的机会，我怀着我学习、我参与、我快乐的心情，参与演讲，谢谢大家！

今天，我为大家演讲的是‘我对市场营销的浅薄认识’。市场营销是指个人或集体通过交易其创造的产品或价值，以获得所需之物，实现双赢或多赢的过程。要做好市场营销，我认为要做到“诚、勤、专”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

例；期货市场在中国出现之初没有得到广大社会经济活动参与者的认可，但随着中国经济市场化进程的深入，越来越多的投资者，生产者，消费者开始认识到其价值，在社会生活中的作用日趋重大。诚信待人原本是我为人处事的原则，在从事期货业务之后处理好诚信与市场变化的关系，成为我日常工作的主要内容。

所谓“勤”，我认为要做到“心勤、脑勤、眼勤、嘴勤、手勤”。心勤就是我们的工作状态，工作激情。我们要勤于调整心态，激发自我工作热情。没有了心勤，其它的一切都是空谈。俗话说的好，人非圣贤，孰能无过。一个营销人不可能天天保持高昂的斗志，澎湃的激情，有使不完用不尽的工作精力，就是机器也得有适当得休息和保养。营销是个充满

挑战的工作，营销人员承担的压力也是很大的。这会使得营销人员更容易出现工作情绪上的波动。吃闭门羹，交易上的亏损，客户的不满等因素，都会造成营销人员情绪上的躁动、不安或者是低落，都是非常正常的现象，不出现才不正常。出现这种现象不要紧，但是要学会自我调节，要能通过各种方法，很快找到兴奋点，迅速让自己走出情绪低谷。营销工作机遇和挑战并存，机遇就是我们的动力。一个心勤的营销人员，才会保持充沛的精力，高度的热情，做快乐的营销工作。

脑勤，就是要勤于思考。我们要多从市场角度去考虑问题。如何将公司分配的资源效果最大化，如何开发客户，如何做好促销活动等等，都是我们需要思考的问题。没有卖不出去的产品，只有卖不出去产品的人。做营销工作，你的思路明确了，方法运用巧妙，就会事半功倍。营销工作的创新源于勤于思考，工作思路的准确性来自于科学的分析，这些都需要你勤动脑。

眼勤，应养成善于够察言观色的习惯，能捕捉细节。在进行商业谈判时，对方的面部表情，肢体动作，都是观察之列。对方的心理反应会在不经意的情况下，流露到肢体与表情上。如对方坐立不安，频繁变换肢体摆放姿势，目光游离，就说明他对你的话题不感兴趣，或者对你所提出的条件不满意等方面的表现。要根据其表现出来的细节，调整谈判思路与方式。

嘴勤，赞美是最廉价也是最珍贵的礼物。没有人不喜欢听好听的话，不要吝啬我们的赞美语言。语言要得体，恰到好处，要说到别人的心坎上。不要胡编乱造，不适事宜，这样会适得其反，弄巧成拙。勤于沟通，善于沟通。经常与上级沟通，会加深上级对你的了解与信任，能够让你在工作中少犯方向性的错误。与客户沟通行业动态，客户感兴趣的领域话题，会让你与客户的关系融洽，制造良好的渠道客情关系。与行业人士沟通行业话题，可以帮助你提高行业知识水平和认识，

让你变得更专业，还可以建立行业人脉关系。与同事沟通，会得到同事的帮助，得到你解决问题的办法，营造出良好的同事关系氛围。总之，勤于有效的沟通，好处多多。

手勤，作为一个营销人员，特别是基层人员，动手能力一定要强。勤记录，好的创意、灵感随手要记录下来。客户沟通时，要做好笔记；开会要做好会议纪要；信息收集要做记录，记录本与笔随身带，随时做好记录。特别是投资计划，需要详细的动笔规划。勤于动笔会让我们思路清晰，稳操胜券。

所谓“专”，就是要专业。例期货市场是一个高风险、高收益的市场，作为企业人员要经常向客户传导正确的投资理念，提醒客户注意市场风险，控制好仓位，做好止盈止损，指导客户制定投资计划，并按计划执行。

现在的社会是一个飞速发展的社会，要跟上时代的步法，我们要善于分析市场前景，开阔创新，做好市场营销工作和学好相关专业知识，为以后的市场营销工作打下基础，谢谢。

各位领导，各位朋友大家

刚开始，我认为这份工作就是简单的开票，整理报表，接待来自全国各地的客户。令我没有想到的是销售工作千变万化，暗藏玄机。由于女孩子天生的羞怯感，我总是不知道该怎么与客户沟通、不知道怎么介绍产品才能令客户满意？为此，在刚开始的工作中，我经历了很多次的尴尬和失败。记得有一次：有个从山西来的客户咨询充电架和矿灯的型号和具体的使用方法，办公室又刚好一个人也没有，我只好硬着头皮给客户讲解，对客户的询问，我的回答驴唇不对马嘴，笑料百出，最后，这个客户因为我极不专业的介绍选择了别的企业产品。这件事情对我的触动很大，虽然领导没有批评我，但是，我觉得自己愧对于工作，更愧对于领导的信任，由于我的不用心，而使公司失去了客户！给公司造成了损失！

这件事情以后，我认真审视了自己：我没有积极主动的去学习，没有足够的重视。在之后的工作中，我主动地和每一个业务员沟通，虚心的向生产、供应和财务等各部门的人员请教。

换个态度对待自己的工作，反而觉得工作充实而又意义，自己不但对咱豫光品牌的矿用产品也越来越了解，而且还自我摸索出不同销售区域因气候等各方面的差异，会选择不同类型的产品；怎样有策略的竞争别人已经占有的市场；（这句话我没有看明白）与其他竞争对手相比，我们产品的优势在哪里？劣势又在哪里？在与客户沟通的过程中，如何扬长避短，实事求是地为客户推荐最适合他们的产品。我还发现：河南及周边地区大部分客户会选择在周末来提货，为保证供货及时，我放弃了自己的休息时间，尽心尽力的服务好每一个客户，为此，我在朋友中又多了一个外号：“豫光第一忙”。

“闻道有先后，术业有专攻。”即使简单的内勤服务工作，也有专业的地方，那需要靠经验的积累，也靠技巧的突破，才能把看似简单的工作，做的比别人出色。

越是微不足道的工作，其实也越能成功，因为这些工作所面对的都是生活中最基本的事物；许多人往往会忽略它的重要性，却无法否认它的存在价值，因为它是我们工作中不可分割的一部分。

朋友们，如果你在公司正从事着非常细微的工作，千万不要灰心，不管做什么事情，我们都要尽力做到最好。职业不分贵贱，贫富没有差距，只有我们拥有值得让别人信任的专业水平，拥有让别人信服的工作态度，我们的人生才会有更多的超越和收获。豫光给了我们这样一个广阔的平台，让我们一起在这个平台上展现各自的风采，携手共创百年豫光，辉煌豫光。