# 新品推介会

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-01-30

*第一篇：新品推介会弘扬特色 创新产品——2024年华都调理食品新品推介会一、背景分析：1、产品推介会是我公司和客户互动交流的最好平台，在经后的食品销售过程中非常重要。它对促进华都食品的销售和扩大华都食品的品牌知名度、美誉度起着不可替代的作...*

**第一篇：新品推介会**

弘扬特色 创新产品

——2025年华都调理食品新品推介会

一、背景分析：

1、产品推介会是我公司和客户互动交流的最好平台，在经后的食品销售过程中非常重要。它对促进华都食品的销售和扩大华都食品的品牌知名度、美誉度起着不可替代的作用。

2、面对市场上琳琅满目的鸡肉产品，消费者的选择多样化，我们有必要进一步扩大已有产品的知名度及市场占有率，同时不断地把我公司研发的新产品推向市场。

3、通过产品推介会，可以让客户第一时间了解我公司产品的特性，同时有助于公司发现自身不足，从而促进研发员逐步改善，渐渐完善公司产品与客户需求的对接。

二、活动目的：

本次产品推介会主要基于以下几点：

1、大力宣传、介绍我公司产品的好处，使与会者增加销售信心；

2、树立华都食品的产品形象；

3、经后的推广累积及目前销售的需要；

4、促进现场加盟合约及新合同的签订；

三、活动主题：

弘扬特色 创新产品

特别说明：针对到场的各大经销商推荐我公司产品，让其深入了解我公司产品特点及企业实力，通过现场的氛围围绕主题进行营造。

四、相关部门及参会人员：

1、主办部门：营销事业部

2、参与部门：研发部、总经办、调理食品部、小食堂

3、参会人员：李总、李副总、宇总、营销部史经理、品控部韩经理、研发部冀经理，研发部相关人员、调理品介绍专业人士、调理品业务员、策划部人员、经销商

五、活动时间及地点：

时间：待定

地点：办公楼四楼多功能会议室（会议举办）、厂区相关区域（公司及产品参观）、金贸酒楼（嘉宾晚宴）

六、会议所需物品准备

1、横幅

四楼会议室、食堂、宾馆（如宾馆没有 LED显示屏）

2、易拉宝

冰鲜、调理、常温分别制作

3、墙体签字版

带有设计都标志的墙体签字版

4、海报

用于研发室品尝时粘贴于墙上方便客户直观观赏（内容为长期可用于研

发室）

5、公司简介

最好是公司统一白色夹页宣传册

6、调理品手册

7、参会证的制作

8、会前公司宣传片的准备

9、华都之歌视频片的准备

10、餐厅的预约

11、宾馆的预定

包括联系所住宾馆是否有红地毯，LED显示屏、还有宾馆温馨提示的准

备、水果、水、盘子、塑料袋的准备。

12、邀请函的准备及发放

13、桌牌的制作

14、会议所需水果、盘子、糕点、刀、纸巾、桌布等

15、会议所需华都食品袋子、笔记本、纸、笔的准备

16、纪念品的选购

具有当地特色的礼品

17、确定车辆接送

18、确定参观公司讲解负责人以及参观走廊解说员的通知

19、确定主持人

20、安排两名礼仪小姐正装出席

21、提前一天音响设备的调试

22、笔记本、投影仪以及麦克风的调试

23、签到单的准备及人员安排

安排2人专门负责签到，发放准备好的华都食品袋子及检查确定袋子内

指定物品无误

24、推荐会流程表的确定

25、合同的制定（如有现场签订环节）

26、指定全程录像、照相人员确定

27、参观时所需扩音器的租借

28、制作新品说明和制作特色介绍

七、活动流程设置

八、团队分工：

策划部：负责向拟邀请参会代理发邀请函、整个活动方案的策划、所需物品的采购和旅馆酒店安排、会议流程执行及确认、宣传内容的选择、所有平面表现的设计方案（福阳制作）

销售部：负责落实策划方案，尤其是会场布置及产品搬运展放、经销商的接待和领送

研发部：负责产品的技术讲解和烹饪，以便嘉宾品尝和进一步了解

总经办：负责提供影像记录器材及派遣公司内部刊物《滦平华都》相关采访人员，进行整合记录和宣传

领导层：负责会议演讲内容的收集和整理（围绕华都产品）食堂部：负责参会嘉宾的早餐和午餐

九、媒体宣传计划：

1、企业内部报纸：《滦平华都》进行后期报道、内部宣传和渲染

2、会议的视频及图片上传公司网站，并进行相关的报道

3、拍摄的会议视频和图片进行制作，上传华都食品微博，进行微博宣传

十、活动注意事项：

1、纪念品和推荐会相关用品尽量用刻有华都食品的LOGO物品；

2、主持人亲和力要高；

3、礼品注重实用性；

4、整体方案在执行的时候灵活掌控；

5、一定要注意现场气氛的调控，不能有冷场的时候；

6、工作人员佩戴胸卡，统一着正装；

7、若决定要礼仪环节，则得对礼仪人士的选取和培训；

十一、会后工作

1、拍影录像带的后期串制成带；

2、与会人员数据库的录入、整理、分析；

3、活动所有资料编辑整理成册；

4、参会工作人员总结性报告写作；

5、《滦平华都》后期发稿跟进及；

十二、后期活动效果评估

1、活动策划效果评估

2、活动收益效果评估

河北滦平华都食品有限公司营销策划部

2025年10月30日

**第二篇：新品推介会方案**

导航系统新品推介会方案

一、活动的目的：

通过在小区或汽配城、人流密集区举办产品推介会，推介导航影音系统新品最独特新颖功能，吸引汽车行业及消费者积极参与体验，拉近好帮手两大品牌与消费者间的情感距离，增加品牌亲和力，提高好帮手品牌的知名度和美誉度，使“卡仕达和科骏达”两大品牌深入人心，最终带动市场销售。

二、活动地点

高档住宅区，大型商场、高档住宅区电梯广告

三、活动时间：待定

四、活动前期准备

序号

项目

工作内容

工作要求

责任人/协办人

完成日期

1联系活动地点

达到做活动时没有人干涉

2确定活动参加人员

主持人、礼仪小姐、注意形象

3活动宣传品准备

宣传资料、产品演示机，

4活动礼品

5活动用品

户外工作台、台布，工作椅、饮料、音响、话筒、声音测试器，产品展示台

6活动现场布置

7活动互动游戏

五、户外活动内容及程序

1、背景音乐声中，主持人宣布活动开始。

2、发表讲话，时间在5分钟左右，介绍公司的基本情况

3、邀请观众进行小活动，并发放小礼品。

奖品：待定

4、由礼仪小姐缓缓掀开盖在“导行系统新品”上的红色布，让新品展露真容。

5、技术推介新品，由公司技术人员对其主要功能作重点介绍。与主持人配合，穿插幽默话语，活跃气氛。

6、邀请观众体验公司品产品，进行小活动，并发放小礼品。

奖品；待定

备注：活动适宜在当地“导航新品”上市后操作，在各城市展开。活动中小游戏根据具体情况操作，注意维持现场秩序，避免发生人流混乱或把公司展示机弄坏。

**第三篇：新品推介会讲话稿**

在庆阳川庆钻宇天然气公司宾县分公司 lng天然气重卡车新品推荐会上的致辞 尊敬的各位领导，朋友们: 大家上午好！

在这美好的日子里，我们欢聚一堂，在这里召开项目推介会。我谨代表彬县中小企业促进局对应邀出席今天推介会的各位领导、各界朋友表示热烈欢迎；对“庆阳川庆钻宇天然气公司宾县分公司lng天然气重卡车新品推荐会”活动举办表示衷心祝贺！近年来，彬县县的经济得到了长足发展。但是总量还不大，资源优势还未形成经济优势，发展的潜力和空间很大。根据这一情况，新的一届县委、县政府提出了“工业立县、非公富县”的战略，打特色牌、走开放路，搭建平台，大上项目，优化队伍，主攻民营，努力把彬县建成咸阳次区域中心，把彬县建设成西部百强县。

我县正处在一个大发展，大飞跃阶段，这给我们带来了千载难逢的历史机遇。彬县发展的前景越来越广阔，各企业与彬县合作互赢的机会越来越多，我们将以得天独厚的自然人文资源为依托，突出特色，发挥优势，以互赢互惠互利的原则和“你发财、我发展”、“你投资、我服务”的理念，优化发展环境，扩大对外开放，进一步在借助外力促进彬县发展上取得新突破。

彬县的优势就是企业家的商机，目前彬县正处在企业的最佳时期。我衷心地希望企业家们充分利用你们的资金、技术、市场等优势，加强互动、优势互补，到彬县投资、置业、发财，到彬县参观、考察、做客了解彬县，寻找商机。

最后，再一次祝愿本次推介会取得圆满成功，祝各位企业家事业蒸蒸日上。祝各位嘉宾身体健康、万事如意。篇二：推介会讲话稿

推介会讲话稿

【主持人】：尊敬的各位领导、各位来宾、大家上午好！我是北京市中关村科技园区丰台园管委会宣传处的初田天，也是本次推介会的主持人。在此，我代表中关村科技园区丰台园管理委员会和北京市丰台科技园建设发展有限公司，非常欢迎各位在百忙之中来参加今天举行的“中国总部经济示范区北京·总部基地·东区推介会”

在中国率先实践“总部经济”发展模式的丰台科技园，打造了全国首家总部基地，当前，北京市正在加速“世界城市”的建设与规划，2025年北京市注入2900亿资金实施城市南部地区行动计划，在加快了北京市向世界城市目标迈进的同时，也推动着中关村科技园区丰台园总部经济的发展。借此千载难逢的契机，中关村科技园区丰台园总部经济的发展又将迈入新的篇章。我们今天重点推介的北京·总部基地（东区），是目前丰台科技园着力打造的总部基地东进正在事实建设区域，总面积达1.75平方公里，是北京西南地区面积最大的一片待开发的混合型用地。总部基地（东区）位于北京南城，紧邻北京西南四环，是北京至石家庄发展轴，北京至天津、至环渤海地区发展轴的交汇节点，本地区的科学发展将成为带动北京城南开发更新的启动区，也是未来北京中心城部分职能向西南和南部转移的主要载体。在目前，北京着力打造北京城市的背景下，总部基地（东区）如何提升北京南城的价值感，发掘自身的内在潜力，如何使本区域拥有独特的品质和吸引力，在未来城市发展中脱颖而出，是本次推介会将向各位着力介绍的内容。

首先，请允许我介绍主席台上就坐的嘉宾：

他们是丰台科技园管委会副主任、北京丰台科技园建设发展有限公司董事长、总经理段海波女士

北京丰台科技园建设发展有限公司副总经理刘亚凡先生

北京丰台科技园建设发展有限公司招商促进部陈雨部长

丰台科技园管委会规划建设处王吉先生

丰台科技管委会招商促进处张红莉女士 我们还要欢迎各位专程光临本次推介会的各位贵宾，欢迎各位的到来。

今天到场的还很多媒体的朋友，同样感谢大家的到来，欢迎大家！

首先，我们有请丰台科技园管委会副主任、北京丰台科技园建设发展有限公司董事长、总经理段海波女士为本次推介会致词，大家欢迎。【段海波】：尊敬的各位来宾、媒体朋友们，大家上午好！首先我代表中关村科技园区丰台园管理委员会欢迎大家参与北京总部基地东区推介会，感谢各位对丰台科技园和总部基地的支持。北京是全国的政治、经济文化中心，05年国务院批复北京城市发展总体规划，明确北京的发展目标是建设成为在国际上具有广泛影响力、独特吸引力、强大亲和力的世界城市。2025年，北京市发布促进城市南部地区加快发展行动计划，明确了城市南部地区在首都世界城市建设过程当中的重要位置，提出要在城南有步骤、分时序的实施一批重大工程，配套一批重大项目，集成一批资金支持。按照行动计划，未来三年将由市区两极政府指导，统筹实施一批交通、环境、水资源、能源等方面的重大项目，投资总额将达到2900亿元，大幅提升城南的基础设施及服务配套水平，将有利促进首都向世界城市的目标跨越。

丰台是北京南部地区最核心的组成部分，也是城南发展的重要结点。2900亿元的政府投资当中，有1300亿元将直接投资于丰台。未来的丰台，将成为北京最为重要的核心城市功能区之

一。中关村科技园区丰台园位于北京的西南四环是中关村最早成立的三个国家级高新技术园区之一，早在01年丰台科技园就率先提出大力发展总部经济的发展思路，并开始了总部经济建设。丰台园采用后工业化时代商务花园的超前理念，在开发模式上大胆创新，通过政府引导，市场化操作，引入战略合作伙伴，为当时国内、国家级高薪区开发模式中仅见，迸发出

强大的生命力。经过10年的发展丰台科技园取得令人注目的成就，到目前完成2.89平方公里，近500万平方米总部楼宇和各种配套的建设，成功创立了总部基地平台，在全国掀起了发展总部经济的热潮，吸引超过4500家国内外优秀企业入主。09年实现技工贸收入1560亿元人民币，连续10年经济增幅近30%。在丰台区不足1%的土地上，实现了工业总产值占全区1/2，税费占1/4，财政收入超过1/5的经济奇迹，各项主要经济指标，居中关村一区十园的首位，是北京南部发展的经济引擎。当前借首都建设世界城市和城南计划契机，丰台区政府和园区管理会，明确把东区的建设提升到整个城南发展最为重要和核心的位置。总部经济东区，将作为首都总部经济的新空间，与已经建成的区域相互呼应，联动发展，将成为环境优美、要素集中、配套期权、充满活力与魅力的高端总部企业聚集区和城市核心功能区。丰台区政府和丰台园区管委会，也将继续秉承求真务实、大胆创新、用于突破的优良传统，对东区进行高起点规划，开发灵活多样的机制，以最达诚意欢迎各界投资人参与到总部基地（东区）的建设中，实现区域共赢，助力北京向世界城市迈进。最后希望各位到会嘉宾可以不虚此行，祝本次推介会取得圆满成功。【主持人】：感谢段总，下面我们有请北京丰台科技园建设发展有限公司招商促进部部长陈雨为我们做一个全面推介。

【陈雨】：各位上午好，接下来我为大家比较详细的介绍一下总部基地（东区）的一些情况。中关村科技园区丰台园是中关村最早三个园区之一，地处北京西四环和南四环交界处，周边有地铁九号线等城市主要交通干线，包括北京南站、西站等重要的北京市枢纽环绕周边。经过10余年的发展丰台科技园成为全国知名的总部经济区，和丰台区核心功能区，在南部的发展当中发挥着核心的作用。2025年11月，丰台科技园在全国率先提出总部经济概念，并按照统一规划、统一开发、市场化运作的原则推进着。目前园区的总建筑规模超过500万平方米，这种开放式的五庭院规划成为现代园区的建设样板，区内的酒店、商业、会展等配套设施齐全。初步形成一个创新活跃、要素集中、环境优美的城市空间。目前，丰台科技园建成区吸引了4500余家的企业入主，海内外上市公司23家、中央国资委企业83家，区内直接就业人口超过11万人。我们这个区也是首都经济最为活跃的区域之一。总部基地东区位于已建成区的东侧，是目前四环沿线的成片功能开发区，商业金融用地建筑规模是180万平米，高科技101万平米，居住及综合规划用地的建筑用地是26万平米，还有一些教育、医疗、综合配套面积，大概是6.86万平米，总部经济东区，不仅是已建成区的延展，更是新空间的营造，会和已建成区紧密联动。

在空间布局方面，总部基地（东区）采用两轴一带双中心的布局，将自然、生态与北京典型的城市结构结合，与文化景观轴、商务休闲轴、活力商业带、商务会展和活力商务五部分构成，共同打造充分活力的高端商务功能区和高科技园区。文化景观轴是图片上看到的汽车文化展览中心为起点，由北向南重点布局，绿化景观、广场，并设置会议、娱乐等总部功能，形成优美有趣的文化景观绿轴。商务休闲轴是南北向布局，塑造特色商务服务，将多个休闲结点串联起来，打造成富有趣味的休闲空间。城市活力商业带是面接轨道交通站点，在与东区两轴的交界处形成活力商务，以大型商务中心、特色商业，有效结合立体化的空间建设，形成总体量约40到50万平米的商业活力带，未来这个区域将成为北京南部功能丰富最具活力和魅力的商业核心。我们将会将地下和地上有效联动，打造商业休闲立体化的新空间。总部基地（东区）从规划伊始就秉承低碳、环保、以人为本的理念，突出绿色能源的利用，鼓励步行、自行车、电动车出行。确保人能通过步行就可以高效完成办公、购物、休闲等多重体验，营造舒适、便捷、怡人的生活圈。

基地周边的各项配套也日趋完善，为东区的发展提供动力和保障，首先是市政交通，总部基地位于北京西南核心城区，距西客栈八公里，天安门十五公里，地铁九号线专设丰台科技园站，园区内还建设1100潜伏的变电站两座，还有其他的市政设施一应俱全，保证完善的市政

接下来我介绍一下北京丰台科技园建设发展有限公司，公司成立于2025年注册资本金5亿元。经过10余年的发展，成为总资产超过60亿元，净资产近30亿元，拉动区域经济快速发展的龙头企业。我们愿以最大的诚意和开放的心态欢迎在座的各位和各界企业、投资人参与总部基地东区的建设，将以更优惠的政策、积极的服务、更灵活的服务鼎立支持企业的发展，实现共同繁荣。

我的介绍完毕，谢谢。

【主持人】：感谢陈部长的精采推介，相信通过刚才的推介，大家对我们的这个项目有了深刻的认识，接下来我们有请丰台科技园管委会规划建设处王吉先生就这个项目本身的规划做一个全面的讲解。

【王吉】：非常感谢大家参加中国总部经济示范区北京·总部基地·东区推介会，接下来请允许我介绍一下本次的发展情况。

丰台科技园按照统一规划、统一开发、统一招商的态度进行建设，刚才两位领导介绍过了，达到500万平方米的规模，超过500幢总部楼宇，初步形成规模效益，为新区的开发提供非常好的基础。在做东区规划前，我们总结经验、广泛征询了入园企业、规划专家的意见，提出了便利、健康、独特等六大特色。接下来，我向大家介绍一下东区的规划成果和亮点。从整体功能布局来看，东区的功能结构首先是提炼建成区已有的建设企业，第二是补充稀缺的功能，第三是提升区域品质的生活配套功能。东区项目功能，将以办公为主，沿两轴一带双中心分布。

接下来我介绍一下本次规划当中提出的亮点，刚才也说到了总部基地（东区）作为总部基地的升级，我们总结有五大提升，第一是目标理念的提升，我们坚持打造北京市向西南延伸的重要支点，在城市设计和低碳建筑方面有策略。一是把低碳作为城市可持续发展的代号，着力推行新能源汽车，预留快充、慢充设施，还设立了自行车租赁行动等。二是在满足基本需求的同时，强化生活质量，根据国家绿色建筑评价标准提出每个低碳社区的指导方针和最佳做法，根据绿色建筑等级健力士世目标和奖励政策，第二个是功能配套的提升，结合东区的组成结构，立足综合体，规定25% 到35%的含住宅、公寓、酒店在内的配套指标，目前根据国家的政策，吸引高层次人才入主问题，我们正在进行。第三个是土地利用效率提升在北京建设世界城市的大背景下，我们坚持刚性与弹性相结合，对总部经济东区土地利用强度提出了规划。值得一提的是在规划过程中，我们引进了包括地铁九号线在内的三条轨道交通，开发利用地下空间，使东区提升土地利用效率。第四是空间品质的提升。东区的“双中心”位置建筑高度最高可达200米，形成错落有致的天际线。同时，在建筑空间、城市环境、广告、夜景照明等设计规划，从人文角度出发，通过人群特点、活动路线，细化到人的尺度，加强公共空间和人的联系，形成边界的交通网络。第五个提升是运作机制的提升，比如东区的地下空间开发，我们采用统一开发的模式，投资人拿到土地之后，我们会把所有的公共地下空间做好，预留接口，大家将建筑物对接。我们可以让投资人早期参与到规划，让规划成为区域文化。总之，东区的规划更突出企业需求和世界要求，配套项目规模、用地规模等方面都进行了适 当的提升，全力打造一个系统化的城市综合体，我们对未来东区的规划充满信心。谢谢。

【主持人】：感谢王吉先生，听了几位嘉宾的介绍，相信北京总部经济东区必将首都发展的新空间。接下来，我们将把时间留给现场的各位来宾，我们设置了互动提问的环节，作为来宾，针对我们的推介有什么疑问可以进行提问。

【搜房网记者】：您好，我是搜房网的记者。请问段总，全国现在都在搞总部经济，您觉得丰台科技园总部基地（东区）在众多同类项目当中是怎样做到脱颖而出的？谢谢。第二，我们丰台科技园地处北京，北京是首都，应该说也是全国政治经济文化中心，特别是现在北京又提出来要建设世界城市。世界城市应该说有五个特点，第一是将成为跨国企业的总部聚集地，第二是将成为国际金融中心，第三是将成为全球产业中心、第四是成为全球信息中心、第五是成为全球交通运输枢纽；这样五个要素，客观上为立志成为世界级的优秀企业创造了一个非常非常好的、最佳的平台。

首先这几年的建设，我们形成要素集中、经济发达而且环境非常优美的总部聚集区域，有4500家已经聚集在了我们总部基地，整个商务社区还是非常成熟的，接下来继续打造总部基地东进项目，我们在规划当中，除了我们开发不到3平方公里、500万平方米，这是已经开发完的，待开发的面积还有5平方公里，近800万平方米。这次我们推进的是总部基地东进，还有西区的开发，今天我们这块没有做推介。总部经济东进项目，我们将发挥我们已有的优势，在城市规划和功能复合、产业定位等方面进行大幅度的提升。刚才规划处的王吉先生也介绍了我们面向全球进行的国际方案征集，德国sba，全球非常著名的这个公司中标了我们城市设计方案，他采用了国际化、非常先进的设计理念，从城市的功能、产业定位等方面来提升这个区域。我们的这个规划在北京市的首规委列入计划，《城市设计导则》将会结合企业的需求和特点，在下一步的招商过程中，随着企业的入主能够得以实现。

这个项目，不仅仅是空间上的延伸，也是企业的提升、产业的提升、城市功能不断的完善。基于这三点理由，我们总部经济的东区应该说非常有理由成为接下来能引领全国总部经济发展的示范区域。谢谢大家！【第一财经日报】：在这里投资的企业有哪些政策优势？

【张红莉】：在丰台科技园投资的企业主要可以享受以下几方面的政策，包括中关村高级国家示范区政策、北京市级丰台区级及丰台科技园等方面。举例来说，比如在税收政策方面，在国务院批准的国家级高新开发区内的企业，得到省级相关部门批准取得国家级开发认定，可以所得税15%的政策。人才方面，凡是在北京市内高等院校、研究院毕业的本届毕业生，受聘于科技园区内，我们可以给他办理相应居住手续，就是北京市的户口。在税收招商投资政策方面，凡是世界财富500强企业及中央国资委监管企业和北京市国资委监管企业，凡是在园区内购楼、在面积超过1000平米以上，在工商、国税、地税关系，园区内我们可以在每平米500至1000米给予购楼补贴政策。其余还有投融资的政策，还有针对企业的政策很多，我们欢迎各位在座的朋友在总部基地（东区）进行投资建设。

【房地产时报】：陈雨部长，相对cbd、中关村科技园区等等，我们总部基地（东区）有什么独特优势？

【陈雨】：我们这个区域核心优势有三个，第一个是我们采取了和其他区域差异化的竞争战略，大家去过北京会知道，cbd从城市规划和目前的发展情况来看，经济很发达，但也存在一定的问题。比如交通非常拥堵，整体规划受到城市主干道的切割，人们在里面穿行非常不便利。中关村西区是北京目前很重要的经济区，但有一个比较突出的问题是业态比较单一，里面更多强调的是科技园区的属性。我们要和cbd比环境，和中关村西区比功能配套的丰富，和亦庄相比，他是五环以外，我们的区位要比他更好一些，差异化是我们的核心优势。第二是复合功能化的规划理念，我们以入园企业和个人的需求为核心，围绕他们的核心从我们的城市形象、从我们整体规划和打造我们立体化的城市空间，包括对区内业态进行布局，达到10分钟的生活圈的概念，让我们在10分钟的不行距离内就可以完成工作、娱乐等所需的内容，让这个区域充满活力，这可能是和其他的功能区不一样的地方。第三也是大家比较关心的，我们这里还有一个优势，就是我们的成本优势。在这里我给大家简单介绍一下我们周边的情况。我们周边的住宅目前市场价值和北京其他区域是持平的，我们园区正对面有北京很大一个社区叫怡海花园，已经没有新住宅推出了，二手房成交价是2.5到3万元间，中海地产也是在今年4、5月在我们园区北侧拿了一块地，成交的价是1.7万左右。还有我们开发的项目写字楼的价格是1.8万，我们的区域借着北京市快速发展的趋势，包括北京现在发展的蓝图推进，整个价值是在推进。但我们的投资成本还是比较低的，甚至远低于北京远郊区，但他们的成本可能还比我们高，我想，这也是我们的一个核心优势。我们也希望在座的投资人和企业可以抓住北京发展的契机，抓住我们区域发展的契机，大家共同、积极的磋商，争取能够为区域的共同繁荣做出我们的贡献，实现企业和政府的共同繁荣。【主持人】：感谢陈部长。

【企业】：陈雨部长，你们的供地计划怎样？

【陈雨】：外面有我们的沙盘，目前我们具备开工建设的土地有近100多万平米的面积，这部分在今年年底前就可以推向市场的，可以和在座各位马上进行合作事宜的沟通。剩下还有100多万平米，预计在明年上半年具备开发条件，具备上市条件，这是我们大体的开发计划。

【加拿大国际促进企业发展中心】：丰台科技园管理委对已入园和准备入园的企业有什么服务措施？

【张红莉】：丰台科技园管委会是把企业的一切服务放在首位的，企业在入园时包括入园后都会有相应的部门进行沟通和追踪，园区设有投资促进处和企业管理处，包括企业入园前的工商税务和相应的手续办理我们都会进行跟踪，在企业入园后，还包括一些项目的申请、审核，还有专门的投资促进处的项目经理人，和我们企业具体进行沟通，帮助我们准备相关的材料。企业所有的入园前和入园后都会有相关的部门和负责经理，和企业进行具体事项帮助进行落实。还有工商、地税、国税等政府部门，帮我们做一系列的申报、平时日常的手续工作。我们也希望通过我们的努力，真正为企业提供一站式办公，省了企业东奔西跑的手续。【主持人】：由于时间的关系互动提问环节就到此结束，大家还有问题没有关系，出了会议室就是我们的展台，在展台上工作人员会对大家进行一对一的交流。感谢各位台上嘉宾和台下的嘉宾来参加我们的推介会，相信大家在推介会之后会有一些收获。我们也对总部基地（东区）充满了期待，感谢大家，本次推介会圆满结束。篇三：产品推介会欢迎词

尊敬的三环专汽各位领导、朋友们、女士们、先生们：

金秋十月、秋高气爽，到处洋溢着丰收的景象，在这美好的季节里，三环专汽天然气重卡系列新品在焦作地区隆重上市，各位领导、各位朋友不顾路途遥远和幸苦，为会议增添了一份热烈和祥和，也为焦作天缘公司的本次会议画上了浓墨重彩的一笔。在此我代表三环专汽焦作公司的同仁们，向各位领导和各位朋友的到来表示热烈的欢迎！并致以最诚挚的问候！

今天在座的各位来宾中，有许多是我们多年的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。天缘公司的点滴成长，发展与进步，离不开朋友们的真诚合作和大力支持。对此，我们表示由衷的感谢。同时，也为能有幸结识来参加推介会的新朋友们感到十分高兴，衷心期望能与新朋友们密切协作，共同发展。此次推介会既是与老朋友共叙友谊的聚会，也是一次我们与新朋友增加相互了解与信任的会议。它将增进我们的友谊、加深彼此的了解。本次的新品上市的主要车型有三环御龙天然气牵引车，国四柴油牵引车，轻量化天然气多轴自卸车，以及三环御龙平板系列长途物流车！

在此三环专汽新品上市之际，祝各位领导和朋友们身体健康，万事如意，最后预祝本次三环十通新品推介会圆满成功！谢谢！篇四：香烟产品推介会发言稿

香烟产品推介会发言稿

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、凝澈减害的领先技术，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。

优势：“本香”虽然是新品，但###系列卷烟在我地区消费者心中具有良好的口碑，况且我们的###系列卷烟具有较为强大的宣传力度，为“###本香”的上市奠基了良好的基础。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。

3、指导零售客户将“###本香”摆放于烟柜中显要位置，突出视觉效果；为客户详细介绍“本香”的卖点及核心价值，帮助客户分析目标消费群体的特点，直到客户有针对性地向消费者推介品牌；

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。

**第四篇：新品推介会活动策划**

水冷一体机新品设计院推介会活动策划方案

一、活动时间：2025年3月中旬（待定）

二、活动地点：浙江天正设计院会议室、浙江美阳设计院会议室

三、活动主题：高效节能·系统一体——台佳水冷一体机新品上市推介会

四、主题活动版块

⑴新产品技术全方位讲解

⑵新产品经典案例分享

⑶设计师招待工作宴会

五、活动目的⑴为水冷一体机的上市，打开市场局面，形成品牌影响力；

⑵加强与设计院的联系和沟通，有效的宣传台佳的品牌文化、产品品质； ⑶联络台佳公司与设计师的认知与维系，并为抢战浙江医药市场打响前奏； ⑷宣传台佳从单纯卖产品向提供整体解决方案的成功转型。

六、拟邀嘉宾与参会人员

⑴工厂相关人员：销售总监、市场部、技术部、相关领导；

⑵设计院相关人员：设计院主管暖通领导、设计师主任、设计师。预计天正设计院12人，美阳设计院预计10人。

七、推介会流程及内容

⑴与会人员就座并发放台佳资料和小纪念品；

⑵ 主持人开场白、介绍嘉宾及推介会内容安排；

⑶台佳市场部总监讲话；

⑷设计院领导致辞；

⑸技术部有关人员进行新产品技术全方位讲解；

⑹技术部有关人员进行经典案例分享；

⑺设计师产品点评与交流；

⑻工业销售总监做总结发言并针对介绍新品推广的激励措施。⑼答谢宴会，发放台佳礼品。

八、推介会现场布置

主题背板、活动展板、鲜花等，笔、本，台佳宣传册及一体机资料，矿泉水，小礼品一份，用台佳手提袋分装好。

九、活动组织人员

本次活动由浙江工业一部协助市场部开展。

十、具体工作部署

㈠前期筹备

活动地点、时间的确定，制作主题背景画面、展板、邀请函，备齐新产品资料手册，制作本次新品推介会的小礼品，购买台佳礼品，确定找到宴会的地点、人数。

㈡活动议程

参考第七条推介会流程及内容进行。

十一、费用预算

⑴前期设计院主要负责人公费费用2025元；

⑵ 相关现场布置费用500元；

⑶纪念品及礼品采购费22000元（建议发放现金或者购物卡）；

⑷招待宴会费用6000元，工厂相关领导住宿费用1500元；

总计费用32000元。

**第五篇：重卡新品推介会总结**

2025年3月××新品推介会总结

通过经销商××公司的前期实地拜访和考察工作，经公司和办事处同意，2025年3月17日，我们在××市××宾馆举办了“××重卡××地区2025××版Ⅱ代新品推介会”，推介会预计邀约客户50人，实际到会80人，当场定车1台次，意向定车4台次，邀约客户包括了：同行业汽车销售公司、修理厂、采石场、水泥厂、二级网、土石方运输车队、融资公司等具体负责人以及××重卡老客户、竞争品牌现有客户，其中有：××汽运、××汽贸、××汽贸、××物流、××汽修、××采石场、××水泥厂车队、××汽车、××租赁等单位和个人。

由于××地处山区，随着各地工程逐步恢复开工或准备开工，因为地形影响，各工程工况相对比较恶劣，因此对自卸车要求苛刻，这一次推介会针对工程用车客户进行了推广，主要通过了产品讲解、融资介绍、现车参观、宴请交流四个环节与客户沟通：

1、通过办事处××经理对产品进行了详细的性能详解，使在场的客户对产品有了初步的了解，加上产品使用过程的视频播放，更加激起了客户对U型斗自卸车浓厚的兴趣，在吸引客户注意力的同时，更多的介绍产品能为客户做到什么以及能给他们带来什么好处，尽量让客户产生积极参与对产品更深层次了解的欲望；

2、在客户对产品有所了解后，紧跟着就进行了融资介绍，本身我们××重卡在自卸车方面配置较高，价位也随之提高，××客户相对经济状况不是很好，很多客户都是从中卡做起，对于融资比较关心，所以通过××租赁公司的介绍，让很多客户得到了系统的了解，减少了顾虑，也增强了购买信心；

3、现车参观这一环节至关重要，客户关心的除了价格，最大的影响就是产品本身性能、质量、设计、操纵等方面，因此，对这一方面讲解，××公司业务员全力以赴，认真解答客户提出的每一点疑问，提供适合方案供客户参考，同时强调优惠政策，促进现场营销气氛，通过系列的努力，最终促使了客户的现场定车，把整个推介会的气氛推到了最高潮；

4、最后，通过宴请客户，拉近与客户的距离，搭建了一个××重卡和与会客户面对面进行交流、洽谈的平台，形成非常融洽的气氛，以亲情化和人性化打动客户，在交谈中，了解××市场和结识关键决策者，为下一步的客户跟进工作奠定了很好的群众基础。

推介会的召开，旨在宣传××重卡产品，提升××重卡在××市场的品牌认知度与品牌影响力，让更多的潜在客户认识、了解、认同并最终购买××重卡产品，从结果来看，此次推介会基本达到了预期目标，获得较好的效果，但是，仍然存在很多不足之处：

1、人员不到位：本来推介会议程中安排的内容因为人员的不到位被迫取消，例如：公司领导讲话，这一环节的设置是为了体现公司对于此次活动和客户的重视和关心，因为人员问题，直接进入了到市场专员讲解产品优势的环节，给客户的感觉就是赤裸裸的产品推销。另外，服务经理的发言也没有办法进行，一种好的产品，不光在于它本身的质量，客户更多关心购车后能提供怎么样的售后服务保障，所以，因为这些问题的出现，客户对推介会的印象都打了折扣；

2、物料准备不足：没有为客户准备礼品，没有主会场背景板与会议签到背景板，体现不出会议的正式性，没有制作参会指导手册或会议指南，客户不清楚会议流程，所以造成局面不好协调，样车没有注明配置参数表，给工作人员花很多时间解释；

3、没有完善细节工作：没有提前派发统一制作的邀请函，造成客户忘记会议时间或拖延，同时体现不了企业的规范性和对被邀请客户的重视与尊重，迎宾工作没做到位，给客户感觉无序，不重视会场资料记录，包括：录音、影像方面，对重要事件没能进行记录。

×× 区域：赖洪波 2025年3月20日

分享：

一、推介会前期工作：

1、客户的邀请：

 必须邀请的客户：对××重卡产品有明确购车意向的客户、有潜在购车意向的客户、有购买能力的客户；当地市场的领袖客户（能够影响他人购车意向的）一定邀约到场，并做通他们的工作，让他们宣传我们的产品；

 原则上不能邀请的客户：明确表示不会购买××重卡的客

户、主要竞争品牌的标杆客户或忠诚客户；

 所有参会的客户一定是公司销售人员都熟悉的客户，对于不

熟悉的客户尽量避免邀请参会；

 客户邀请一定要发放××重卡统一制作的邀请函进行书面

邀请。

2、样车准备：

 样车摆放要有专门的场地，最好靠近主会场，在进行产品

讲解后，方便客户参观样车；

 要保持样车的整洁、干净，确保无油渍、污渍等；  工作人员要提前对样车进行调试，确保样车处于最佳状

态；

 在样车挡风玻璃上粘贴车辆配置参数表，方便客户了解。

3、酒店与会场的选择：

为体现公司的形象与对客户的尊敬，酒店尽量选择在当地相对较好的酒店举行，并且要求酒店有适合推介会召开的会议室、宴会接待场所和样车摆放场地；

4、物料准备：（公司统一安排）

 会议横幅（内容、要求）：酒店门口，会议室正面、侧面

 企业宣传片与产品介绍（影像资料、PPT）

 主会场背景板与会议签到背景板（统一采用公司同时设

计的背景板） 参会指导手册或会议指南

 赠送客户的礼品（大方、实用并带有××重卡标识） 客户邀请函，贵宾卡与工作人员工作证  产品宣传单页、资料

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！