

2023年产品演讲稿(通用9篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。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。

产品演讲稿篇一

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。

产品演讲稿篇二

我，作为一位普通的国酒员工，对“质量”二字感慨很深，深进熟悉到质量的重要性、紧急性，对质量重新提出了一个更高的要求，进步了一个层面，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，不但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。

我作为团体公司的一位员工，对此次展开争创全国质量奖活动心有感慨，大有体会。

一，我充分的熟悉再创全国质量奖的重要性和紧急性，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，假如我所做的工作质量分歧格，我们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，相互交换、沟通。另外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，不盲目寻求量的进步，要重视质的进步，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，不但是关系到公司的久长发展，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，我们的产品才会真实的国际化，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进，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。

产品演讲稿篇三

不管是哪一个品牌，质量都是人们最看重的东西。质量的好坏影响着产品的销售，进而影响着公司的发展。下面本站小编为大家整理了关于产品质量演讲稿3篇，欢迎大家阅读。

“质量”这两个字对我们大家来说都不陌生，质量的好与坏与我们有着密切的联系。“质量”一词已成为当今社会使用频率越来越高的词汇之一。质量问题已成为经济发展中的一个战略问题，质量水平的高低是一个国家经济、科技、教育和管理水平的综合反映，已成为影响国民经济和对外贸易发展的重要因素之一。

我院自1964年成立至今，承担全国有色金属、稀有金属及其合金加工企业的设计任务，多次获得国家、有色金属协会、河南省等颁发的各种奖项。院各级部门高度重视产品质量安全，今年院里又全面展开了一系列的“质量月活动”，从宣传动员、学习培训到检查回访；从质量问题整改落实到活动总结报告，公司上下全面展开员工质量教育培训，各单位内部也纷纷开始了自查和讨论：目的就是要以月促年，就是要让广大员工形成“天天都是质量日，月月都是质量月，年年都是质量年”的思想状态，让我们的质量意识不仅仅是停留在语言中，而是铭刻在我们的头脑中，体现在工作的每一个环

节和细节当中。视质量为企业的生命、视企业的生命为我们的立身之本这一质量意识将成为我们的生活习惯，这种良好的习惯可以高高托起我院的今天与明天，为设计院的再次腾飞奠定坚实的基础。

然而把理想化为现实，把愿望结成果实，还需要集体的努力，作为一名基础岗位的设计人员，在设计工作中就是要随时抱着这种质量忧患意识和“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”的态度去把握产品质量。因为一个小小的疏忽、一次不够规范的意外操作都有可能给国家建设造成无法挽回的损失，给人民群众造成惨痛的伤害，既然我们选择了这个岗位，就必须时刻牢记自己的责任和使命，因此用心、用脑、用行动做好每一次质量控制我们责无旁贷。

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。让我们牢固树立“质量第一”的观念，增强竞争意识、风险意识和法制意识，努力提高质量，降低成本，提高效益，建立起充满生机与活力的企业质量保证机制，为有色院的发展、为实现成为中国有色金属加工行业令人尊重的企业及行业内工程总承包领路者的总体目标而不懈奋斗！

随着市场经济的发展，国外炼油企业的进驻，石油产品品牌的日益增多，客户的可选择性也越来越大，这一切都给石油企业带来了空前的压力，企业早已失去了以往垄断行业的优势。在如此严峻的形势下，企业要想在市场上占得一席之地，实现可持续发展，就要为客户提供高品质的产品。

质量是企业生命之源。在过去的几十年里，我们因为产品质量受到过教训，也因为产品质量品尝过被认可的喜悦。奥康集团是我国最具影响力的鞋业集团，可是几年前，因为低劣的产品质量，奥康在法国遭遇了皮鞋被烧毁的尴尬境地，奥康总经理王振滔被触动了，强烈的意识到只有过硬的产品质量才能打开国外市场，才能得到行业界的尊重。奥康是凭

借优质的产品不仅赢得了欧洲市场，还成为了20xx年北京奥运会的合作伙伴。

教训是深刻的，我们要从深刻的教训中吸取宝贵的经验。石油产品质量的优劣，不仅关系客户使用的满意度，更关系到使用过程中的安全性。作为一名油品化验员，我们是企业的把关者，我们工作质量的高低直接影响产品质量的优劣。我们这些工作在一线化验员的专业知识和娴熟的手法，足以胜任这份工作，但为什么还会出现分析事故呢？究其原因都是一时的疏忽大意造成的，一名医生的粗心会提前结束一个患者的生命，一名警察的大意则会让犯罪份子逃之夭夭，而一名化验员的疏忽导致的有可能是一辆汽车无法正常发动而耽误了行程，有可能是运输过程中挥发量太大造成环境污染甚至人员中毒，后果是不堪设想的，而这一切的后果都是可以避免的，只要加强责任心，拥有严谨的工作态度，在分析工作中遇到异常情况时，不草率的上报结果，重复试验慎重查出原因后在报出结果，这样一定能大大降低分析出错率，保证化验准确率。另外，我们在分析中对待馏出口、半成品和出厂产品应一视同仁，不能因为是馏出口样、中间产品，就放松警惕性，相反，及时准确的反映出装置运行稳定情况，不仅能为产出的成品提供质量保障，更能为企业节约原料降低能耗。

做好企业质量把关员，我们是这样做的：不论北风呼啸还是夜色漆黑罐有多高我们就能爬多高，经常是不舍昼夜，顶风冒雪爬罐，24小时随叫随到。并将一组组分析数据准确无误的报出，保证了宁夏石化的企业形象。在我们看来把平凡的事情做好就是不平凡，把常规的分析发挥到极致，努力为客户提供环保优质的产品，以质量赢得市场，是我们每个化验员义不容辞的责任。

众所周知，质量是产品的基础，没有质量，谈什么品牌、发展、竞争都是空话。尤其是对于我们企业来说，质量更是企业赖以生存和发展的基石。谁也不能保证只要工作质量一流

了，企业就是一流的。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，一个企业的质量形象是靠每一位员工精心打造出来的。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。

一个企业，就像一台机器，是由成千上万个功能各不相同的零部件配合而成的，一台机器正常运行的效果取决于每个部件是否正常，功能是否发挥出来，配合是否准确到位。而就是其中的一个小小的零部件。关系整个企业的发展，而现在所要做的就是发挥这个零部件的作用、并且配合好周围齿轮的运行。因此我们每一位员工都要发挥自己的作用，要深刻认识到工作质量就是产品质量的保证，产品质量就是企业的生命。质量是我们企业员工生产出来的。要产出高质量的产品，需要我们大家共同努力，企业员工是产品质量的一线情报员。我们熟悉生产的各个环节中的每一个细节。因此可以对每一个关键点进行控制。有位企业家说过，产品质量之所以好，靠的是百分之十的技术，其余百分之九十靠的是态度。可见只有我们对产品质量的态度矢志不移，我们的产品才会在激烈的竞争中脱颖而出。

人品决定产品，素质就是质量。作为新世纪的航空人，我们更加要养成良好的习惯，不断提升自身的素质，要知道把握住自身的素质和工作态度，就是把握自己，把握未来。每一位员工都应该时刻牢记，视责任如泰山，质量在我心中，细节在精益求精中，真诚在每一道工序中，把质量是企业的生命这一观点用心融入到的工作中去，让加工的产品精益求精，让时间磨损不了良好的品质，让企业因为质量在可持续发展的道路上充满生命和活力。

产品演讲稿篇四

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求要求的原因！

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！

产品演讲稿篇五

大家好！非常欢迎您能够参加今天在这里举办的洋河蓝色经典系列酒客户答谢会暨梦之蓝酒推介会。值此之际，向一直以来关心和支持海炳商贸有限公司的各位嘉宾表示最衷心的感谢和最热烈的欢迎！

会宁海炳商贸有限公司成立于20xx年，为白银市酒业协会理事单位、会宁县商贸流通协会会员单位。公司先后与江苏苏

酒集团贸易股份有限公司、莫高实业发展股份有限公司、河北农夫山泉公司合作，代理洋河梦之蓝系列、洋河蓝色经典系列、莫高红酒系列和农夫山泉饮料水产品系列产品。公司一贯坚持诚信为本，以德兴业的宗旨，在各级政府和消费者的监督和支持下，遵纪守法，诚信经营，资金运作科学合理，商品质量可靠，在广大群众中树立了良好的信誉。公司20xx年被评为“白银市放心酒示范店”；20xx年被评为“光彩之星”；20xx年被甘肃省工商行政管理局评为“甘肃省食品安全示范店”。

今天我们欢聚一堂，共谋发展。回望过去，洋河蓝色经典系列酒走过的每一个脚印都离不开您的支持，经历过的每一步成长都融入了您的真情。在这里，我们真诚的感谢你们，感谢你们一直以来对本商行的关注，本商行将会提供更多产品优惠政策、产品销售以及售后跟踪等多种服务，用最合理的价格以及最优质的服务来回馈各位客户和各位朋友的厚爱！

最后，祝大家万事如意、好梦常在！

谢谢大家！

产品演讲稿篇六

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。

产品演讲稿篇七

大家上午好！

首先，请允许我谨代表支公司总经理室对各位的到来，表示热烈的欢迎和诚挚的问候！明天是“母亲节”了！祝各位已经成为母亲的嘉宾节日快乐！祝各位男士家中的老母亲节日快乐！

在过去的20xx年，继续快速发展，在行业内获得了普遍赞誉：美国高盛集团的入股证明了投资实力；网球大满贯冠军李娜成为全球形象代言人；成功中标北京cbd地块，中标上海陆家嘴地王不动产，完成了京沪核心经济圈布局；养老社区的推广更是行业的标杆。

中支在未来的发展过程中还将面临更多的机遇和挑战，我衷心希望广大客户一如既往的理解和支持我们，我们将用最优

质的保险服务和最全面的风险保障为您完美的一生保驾护航。

最后，真诚祝愿各位家属、嘉宾，身体健康，家庭幸福！

谢谢大家！

产品演讲稿篇八

（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。

产品演讲稿篇九

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：

(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！