

2023年营销演讲金句(模板9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

营销演讲金句篇一

各位领导，各位朋友：

大家好！

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的产品。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。

营销演讲金句篇二

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！

营销演讲金句篇三

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！

在加入xx之前，我是一个混混沌沌的普通公司文员，每个月领取不多不少的薪水，够养活自己，省吃俭用好不容易存点钱，也被偶尔犒劳自己的偶尔挥霍和旅游弄到银行存折数字归零。妈妈常常唠叨我说：“你就不知道好好理理财？一个女孩子家，也不多为自己将来的生活做些准备和规划？”每次妈妈的唠叨都被我当作耳边风，就我那点工资还需要理财？我还年轻呢，只要我工作，害怕没收入？居然还要我为将来的生活做规划？！我仍然会在发工资的那天去小逛一下商场，见到心仪的靓装，不管衣柜是否还放得下，照样买；仍然会存点小钱，偶尔去挥霍一番。

一个偶然的的机会，我来到无锡，认识了xx并加入了。或许是公司实力打动了我，或许是想改变一直一来混沌无为的生活。可爸爸妈妈一听我要去保险公司做个营销员，很诧异。“放着好好的文员不做，去跑保险，而且还是在完全陌生的城市，你知道会有多艰辛嘛？”妈妈语重心长的说。“我还年轻啊，接受点挑战，为自己的人生添姿加彩不好嘛？难道你们希望我这个女儿平庸一辈子吗？且不说保险是个怎样的行业，难道你们不希望我在一个世界上数一数二的大公司里锻炼下自己吗？”一如我的独立特行，自以为是！妈妈总被我说到无语对答。我是坚持加入了xx可爸爸妈妈却接受不了。不理睬我，不打电话给我，不发短信给我，甚至爸爸也不再问我一个人在无锡钱是否够用了，真是要命！

从ale到abc□从单纯的想拿到资格证到渐渐深入的了解保险了解xx□时间不长，过程很短，却让我每天培训结束后都在思考。生老病死的自然规律，人生中一连串的未知与不确定，环顾周围，无处不在。只是一直以来都太过自我的活着，从未去关注过。学校毕业，参加工作，领取薪水，也没去思考通过自己曾接受的教育和努力的工作所活着的酬劳要怎样去保全与合理分配。总以为自己辛勤工作领取高薪就能提高自己生活的品质，却未曾想到过那是多么的脆弱。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？而现在，我知道了，我只要少去一次必胜客，把每个月放在银行能随意支取的那点钱存在xx□我就能在自己患病之时，不去拖累家人；就能在自己发生不测之时给他们留下一笔财富。让这笔财富代替我去照顾他们的晚年，而非抱憾离去！

年5月12日下午2点28分，汶川大地震。当天下午3点多，收到妈妈发来的短信：地震了，你平安吗？爸爸和我很担心你。我们都平安，你放心吧。看完的时候，我双眼潮湿了。两个多月来，妈妈第一次主动给我短消息，赶紧回了妈妈的消息，报了平安，并告诉她我已经投保了，就算我有什么不测，也能有那么一笔不少的理赔金供他们安享晚年了。在这样的巨灾之下，有多少爸爸妈妈已经不能给自己的孩子们问平安报平安啊！如果哪些被地震带走了生命的人们，都曾经为自己投一份保障，就能够将自己对亲人的挚爱多一份延续，就能为还活着的亲人重建家园添块砖加块瓦出份力……。汶川地震，发人深思，生命在大自然之下显得那么的伟大与崇高！

几天后，我给表弟分享了自己短短两个月时间所学到的保险、理财知识。表弟听完后，对我说：“姐，原来保险是这样一回事啊，我爸妈就我一个孩子，我要给自己一份保障的同时，让爸爸妈妈也有保障。就像你说的，只要他们在我就要照顾

他们。”妈妈和小姨在旁边微笑着。回家的路上，妈妈对我说：“没想到，你去了xx之后变化那么大，终于懂事了，妈妈也放心了。好好的干，你一定是优秀的。”是的，到xx短短的3个月，学会太多太多。我懂得了如何重新去诠释我们宝贵的生命；懂得了如何让自己更有尊严的活着；懂得了怎样去关爱！

现在的我，每天乐于将自己领悟的保险，理解的相关知识，学会的xx服务告诉身边的人们。在超市购物时，在咖啡厅聊天时，在乘坐公交时，在菜场买菜时，在餐厅吃饭时……我乐此不疲。因为，我相信在我们需要帮助的时候，那一张张保单一份份保险合同，能给予我们及家人帮助。为此，我很骄傲，我很自豪，因为我从事的是太阳底下最神圣的职业——保险！

营销演讲金句篇四

很荣幸，今天你能够和在座的各位同事们共同分享我所喜爱的保险产品——万能理财计划。

也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但是是否有人想过：理财也是一种财富呢？而且是伴随你一生，在你慢慢走入暮年之时，呵护与关心你的又一个贴心的好朋友。

每个人都希望自己的生活是一帆风顺且无忧无虑的，而当今以保险的储蓄方式也成为了一种时尚，也更好的改变旧观念从而养成自我良好的储蓄习惯。越来越多的人会理智的选择用购买保险的方式来解决自己的养老、医疗、子女教育等诸多的问题，社会越发展，这种趋势就相对越明显。

起源于年的万能险，现如今已占据全美40%的寿险市场，我们公司今年推出的万能理财产品更加以缴费灵活、存取方便、收益丰富等多种优势受到客户的欢迎。

中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

好的产品，是你我的选择；

全面的保障，是永久的承诺；

为客户提供长期稳定的回报，是我们的原则；

人生数载，万能理财计划为您保驾护航；

营销演讲金句篇五

我叫，今年32岁，毕业于财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得年的月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。年初夏的月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。年至年，

我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿省分公司教育培训部讲师。年月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。年月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。年月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。年月，我参加了中国人寿省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；年月参加“全省县支公司经理培训班”；年月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。

这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。

我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。

忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国

人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。

对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到2000课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市潮的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越校对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利

时机为未来的公司发展打下良好的基矗其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！最后我想借李白的诗句来表达此时的心情：

行路难，行路难，

多歧途，今安在？

长风破浪会有时，

直挂云帆济沧海！

(二则)

几天来，我一直在衡量自己，回顾自己的经历，审视自己的能力。大专文凭，南京邮电学院毕业，7年的工作经验，助理工程师职称，中共-党员。面对着众多对手，我明白，这将又是一次内含契机的挑战。像每一位广东移动的员工一样，我不断的经历并直面着许多的挑战，6年前，刚毕业的的我满怀激情分配到了云浮移动公司从事机务员工作，一年多艰苦而又充实的无线网优工作，巩固了我的业务技能，成为云浮公司的“技术中坚骨干”很快，我迎来了我的第一个转折性挑战，在公司第一次举办的公开职位竞聘上，我击败了学历、工龄都比我高许多的同事，获得了综合部管理员的职务，负责公司的文秘及采购工作，由此，我也明白一个道理：挑战就是机遇，要想获得更大的契机，就必须不断的挑战自己！于

是，一年后我又向自己发起了挑战：调到市场部从事业务推广、营销策划等工作。通过一系列的促销活动，有效的遏制了云浮联通以及电信小灵通的发展势头，保证了我公司在移动市场的市场占有率。这，更有力的证实了挑战自我带来的奇迹。由于具有较强的创新精神以及动手能力，公司领导先后安排我负责难度较大的新业务的开发、推广以及集团整体解决方案的实施工作。

其间，负责的“云浮无线石材网”、“易数人生”、“云浮wap本地化应用”等项目相继开发完成并投入商用，其中“云浮无线石材网”获得年省公司创新服务二等奖；“易数人生”项目获得省公司一致好评，作为第一批wap收费项目全省推广；“云浮wap本地化应用”项目被评为年省公司重点科技项目在从事集团整体服务工作期间，分别完成了云浮医保无线pos业务；云浮市政府、温氏集团、云浮办公系统短信改造；等一系列项目，在大力推广了我公司业务的同时，也获得了用户的一致好评，建立了牢固的客户关系。

年月，公司领导又把我调到竞争最激烈的县分公司担任市场部经理一职，我明白，我又要面对挑战了，而这一次的挑战，是最直接的。在公司全体员工的努力下，我们克服了一个又一个的困难，粉碎了对手一次又一次的进攻，取得了市场占有率、运营收入、客户净增等指标的大幅上升，在年的县分公司经营绩效考核中，获得了上半年第一名、全年第三名的好成绩，年上半年模拟考核kpi指标全部达标。我认为，作为一名县分公司市场部经理的工作职责是：制定分公司市场部工作计划；对经营活动的全面过程管理，结合本地市场的特征进行市场分析研究，制定新业务推广及营销计划，要求他就像足球比赛时的场上队长一样，赛前要与教练一起根据对手的情况制定比赛方案，在比赛时要以身作则，冲锋陷阵，调动起全体队员的积极性，并根据赛场的实时情况进行调整，灵活应变。

要求他具有较强的执行能力、敏锐的市场触角、良好的沟通能力、较强的团队观念及无私奉献的精神。在努力工作的同时，我没有放弃对自己感兴趣的挑战，曾经代表云浮移动参加过第一届文艺汇演、第一届员工运动会、第一、二届足球比赛，所写的论文连续两届获得“广东移动思想政治论文大赛”三等奖，我的摄影作品获得了第二届员工才艺大赛一、二等奖在不断向工作发起挑战的同时我也向自身的知识结构发起了挑战，不但参加了公司组织的各项培训，而且用三年时间完成了北京邮电大学通信工程系的本科函授学习，目前正在就读华中科技大学的mba课程。

挑战，不仅有契机，也获取了真诚的认可。我先后获得了先进工作者、工会积极分子称号，带领的项目小组也获得了优秀团队的荣誉，……回望身后一串串坚实的脚步，我也深深懂得：处在这个瞬息万变、经济浪潮汹涌澎湃的时代里个人的成就是微不足道的，世间的一切荣耀与成功都是短暂的、只有思想、道德和精神才是永恒持久的，前面还有更多的挑战在等着我……在不断的人生挑战中，我积累了自己独有的优势：高度认同公司企业文化、2年技术、4年市场和多年管理经验、心理素质强，不因心情而影响工作、强烈的事业心和责任感、干净干事、具有一定的创新能力。

说到这里，或许有人要问：你讲的这些不是自吹自擂吗？不！我也有缺点，我的不足在于管理经验的不足，以及不拘小节的性格。我只是想通过一次又一次的挑战，发现、改进我的不足，只是想通过一名普通得不能再普通的年轻人的经历向大家证明：广东移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事们让我们用全部的赤诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们云浮移动在挑战中去拥抱时代的辉煌。

营销演讲金句篇六

各位亲爱的朋友们：大家好！

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友！感谢你们！真诚的感谢！（弯腰行礼）

有了你们的支持，我赢得了自信！有了你们的指责，赢得了自己！认识了自己！世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢？当然也就存在着优点。你们说是不是？恩，然后我们要怎么样啊？亲爱的朋友们？你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢？朋友们，你们说还要怎么样呢？恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊？呵呵 对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢？呵呵 对了，是保险营销工作！是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，是受法律约束和保护的工作，以《中华人民共和国保险法》为营销规范，以《中华人民共和国消费者权益保护法》为营销基本，以《中华人民共和国民法通则》为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵呵 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准

备，不怕一万，就怕什么啊？对了，不怕一万，就怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看《保险法》上的条款，就会知道，《保险法》第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵 恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

第一，从法律角度来说

营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法销售和推销的活动。

所以说，营销是受到法律保护 and 调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的。推

销活动，传销是违反刑法的欺诈罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

第二，从销售模式角度来说

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是沒有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

第三，从产品的角度来说

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是沒有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且沒有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也沒有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样工作呢？呵可

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok!最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位

亲爱的朋友们!!(弯腰行礼)。

营销演讲金句篇七

我叫，来自中国人寿保险股份有限公司分公司。今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的专业化商业寿险公司。在年公司的保费收入高达87.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业。年月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

我在今年月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

由于去年农行城关分理处与保险公司有过银保业务，有较好

的合作基础，那么如何充分发挥它已有的优势，将国寿的产品很快的推销出去，创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点呢？在工作实践中，我深深认识到做好以下二个方面工作至关重要：

1、建立双向服务理念。虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所)产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

2、提高自身素质。保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他(她)不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；面对公司强有力的领导集体；面对朝气蓬勃的全体同仁；作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

营销演讲金句篇八

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、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的产品。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。

营销演讲金句篇九

我叫，来自中国人寿保险股份有限公司分公司。今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的专业化商业寿险公司。在年公司的保费收入高达87.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业。年月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

我在今年月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；而银行则

提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

由于去年农行城关分理处与保险公司有过银保业务，有较好的合作基础，那么如何充分发挥它已有的优势，将国寿的产品很快的推销出去，创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点呢？在工作实践中，我深深认识到做好以下二个方面工作至关重要：

1、建立双向服务理念。虽然银行已经与保险公司合作多年，但是是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所）产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

2、提高自身素质。保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他（她）不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品

品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；面对公司强有力的领导集体；面对朝气蓬勃的全体同仁；作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！