

2023年讲解词开场白(模板8篇)

标语的效果通常通过鲜明的字体、色彩和排版来突出，吸引人眼球。一个成功的标语应该能够与目标受众产生共鸣，并引发对话和互动。下面是一些经典标语的范例，供大家参考和借鉴。

讲解词开场白篇一

产品讲解开场白，讲解开场白用英语能显示出你的专业，下面带来产品讲解开场白相关范文，欢迎阅读参考。

****总及陈****总家人们， 大家好！

我是-----有限公司的 ， 我叫 ， 大家可以叫我

首先感谢各位在百忙之中抽出时间来听取这次我们---公司为****总的私人会所精心打造的空间整体规划设计方案汇报讲解。**

这套方案是由公司设计总监带领团队成员齐心协力合作完成。

这次的方案也将由他们---来为各位做汇报讲解。

在讲解过程当中， 敬请大家尽量不要打断我们成员的讲解。

我们为各位准备了纸和笔， 如果在听取讲解的过程中大家有任何疑问可以先记录下来， 在讲解完成之后， 安排有专门的时间， 让设计团队来为各位做一对一的详细解答。

接下来请允许我向大家介绍我们的团队成员： 设计总监---(整体空间的风格定位与生活功能规划及整体把控)；首席设计师-----(整体空间装饰元素设计整理及整体把控)；园林设计师-----(外景与内景的穿插融入与整体环境把控)；软装设

计师----- (内饰灯光布局与陈设设计与设定)。

首先就由我们的设计总监来为大家做前期汇报。

有请-----。

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。

我记起了毕业欢送会上班主任给我们的`致词。

他一开口就让我们疑窦丛生——“我原来想祝福大家一帆风顺，但仔细一想，这样说不恰当。”这句话把我们弄得丈二和尚摸不着头脑，大家屏声静气地听下去——“说人生一帆风顺就如同祝某人万寿无疆一样，是一个美丽而又空洞的谎言。

人生漫漫，必然会遇到许多艰难困苦，比如??”最后得出结论：“一帆风顺的人生才是真实的人生，在逆风险浪中拼搏的人生才是最辉煌的人生。

祝大家奋力拼搏，在坎坷的征程中，用坚实有力的步伐走向美好的未来！”十多年过去了，班主任的话语犹在耳边，给我留下了永难磨灭的印象。

“一帆风顺”是常见的吉祥祝语，而老师偏偏反弹琵琶，从另一角度悟出了人生哲理。

第一句话无异于平地惊雷，又宛若异峰突起，怎能不震撼人心？

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。

谢谢！

直截了当开场法

销售员：你好，朱小姐/先生吗？我是某公司的顾问某某，打扰你工作/休息，我们公司是做微营销的，现在是微营销时代，大家都在做微营销，你看什么时间我过去拜访你，我相信占用你一点点时间可以给贵公司带来巨大的效益和利润的。

——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

讲解词开场白篇二

欢迎大家来到这！我是你们的导游，我姓x□大家可以叫我小x□为了便于大家参观游玩，下面我首先向大家介绍一下。

龙脉——婺源，犹如水中静女。其文化性格缘自“徽州，民间属号“龙”江湾，国家aaaa级旅游区，为中国最美乡村婺源的一颗璀璨明珠。千年古镇江湾，钟灵毓秀，文风炽盛。自宋至清，这里蕴育了状元、进士、与仕宦38人；走出明代抗倭名将江一麟、宫廷太医江一道、清代朴学大师江永、民国教育江谦等贤仕和一代伟人__。又有文人学士19人，传世著作92部，其中15部161卷列入《四库全书》。千年古镇江湾，嵌于锦峰绣岭、清溪碧河之中。

聚落北部后龙山逶迤东去，山上林木葱郁，其“仙人桥”是古人实践风水理论的杰出典范；南侧梨园河呈太极图□“s”□由东而西蜿蜒流过。这里既尚好保存御史府、中宪第等明清官邸，又有滕家老屋、培心堂等徽派商宅，还有江永讲学的受

经堂，东和、南关、西安、北钥四座古门亭，岳武穆的岳飞桥，明代剑泉井等。

讲解词开场白篇三

大家早上好!

很好，大家都睡醒了，现在请大家抬起高贵的头看看车的正前方，看到什么了?导游?对!我就是你们今天的导游，那么请大家务必记住我这张长得不算美，但总算对得起观众的脸(笑声)，把我留在脑海中，旅途快乐又轻松。下面呢，我就给大家正式介绍一下自己，哎呀，激动的心，颤抖的手，拿起话筒我要献丑，谁要不鼓掌谁就说我丑，哎——，很好，谢谢大家的掌声，后面还有一句呢，谁要说我丑我下车就走(笑声)，从大家的掌声中可以看出大家的审美眼光还是相当不错的嘛!

我呢，是xxx的一名专职导游员，我的名字叫xxx[]有缘坐在一辆车里就是一家人了，古语有云：百年修得同船渡，千年修得共枕眠，今天我们同吃、同游、同乐还同“居”(驹)，哎，怎么就同居了，有些游客问，古时候不就把车叫驹吗?难道我们还不是同居吗?只要你需要我，我会第一时间出现在你面前。

讲解词开场白篇四

导游词是导游需要主要加强的工作，导游词的解说直接关系到旅行团游客们的旅游质量。小编为大家编辑整理导游词讲解开场白，欢迎阅读。

各位朋友:

大家好!

有一首歌曲叫《常回家看看》，有一种渴望叫常出去转转，说白了就是旅游。

在城里呆久了，天天听噪音，吸尾气，忙家务，搞工作，每日里柴米油盐，吃喝拉撒，真可以说操碎了心，磨破了嘴，身板差点没累毁呀！（众人笑）

所以我们应该经常出去旅游游，转一转比较大的城市，去趟铁岭都值呀，到青山绿水中陶冶情操，到历史名城去开拓眼界，人生最重要的是什么，不是金钱，不是权力，我个人认为是健康快乐！大家同意吗？（众人会意）

有一句广告词说：心随我动，沟通无限，那我与在座各位朋友的沟通就从我的自我介绍开始，我是来自春天旅行社的导游，我姓王，大家可以习惯的叫我王导或者是小王，小王我是地地道道的东北人，具有东北人的主要性格就是热情、豪爽，所以说在这三天的行程中如果您有什么问题和要求的话就尽管的提出来不要客气，只要你的要求是在合理而可能的情况下，我一定会尽我自己最大的努力为你解决。那同我一起为大家服务的还有司机张司付，那我与张司付可以说是旅游界中的最佳组合，也可以说是黄金搭档，不客气的说我们是强强联手，所以说在座的各位你这次旅行交给我们，不仅可以放心，还有舒心、开心。

首先，我谨代表旅行社老板，全体老板娘以及全体导游向你们表示热烈的欢迎。为了表示我的热情，我要先给大家唱首歌，为什么要唱歌呢？不是因为我唱歌好听。我唱歌属于高音上不去，低音下不来，中间还走调，但是我为什么还要唱呢？我们旅行社老板说了，你们就是我的上帝，耶稣阿门啥的，你们对我们导游非常重要，你们快乐了我们旅行社老板才快乐，旅行社老板快乐经理才能快乐，经理快乐了我们导游才能快乐。所以为了你们快乐我也得唱。

亲爱的朋友：欢迎你们来到美丽富饶的新疆。新疆地处亚欧腹

心，地大物博，山川壮丽，瀚海无垠，古迹遍地，民族众多，风俗奇异，有许多值得大家参观游览的地方。您要是想游遍新疆的天山南北，至少得有半个月的时间。

今天我将带大家去游览新疆最著名的风景区天山明珠——天池。天池位居高大宏伟的天山怀抱之中。朋友们，您闭上眼睛想象一下在这个离海洋最远的、年均降水量200毫米的城市旁的高山中有那么一潭清清碧水，这是何等的神奇、何等的美妙啊！这犹如给美丽动人的少女披上一层神秘的面纱。您觉得我的比喻贴切吗？当我置身于离海洋最远的地方，体会干旱地区的燥热时，脑海中的那一潭碧水带给了我无限的湿润与凉意。我想象不出该用什么样的语言来描述此刻的感觉。朋友们，您此时此刻是否已有了与我相同的感觉。

那同我一起为大家服务的还有司机张司付，那我与张司付可以说是旅游界中的最佳组合，也可以说是黄金搭档，不客气的说我们是强强联手，所以说在座的各位你这次旅行交给我们，不仅可以放心，还有舒心、开心。

也许在座的各位朋友对您参团的旅行社并不是很熟悉，虽然说我们是今年新加盟旅游界的晚辈，但是从老总到经理到计调到导游，可以说我们的组团经验、操作能力能让你在这座城市能对旅游有一个新的认识、希望我们的加入能够带来xx市旅游界的春天，同时有了在座各位朋友的支持我们依然相信春天的花一定会开，而且会永远绽放。

那么现在大家选择出游，不单单是开阔视野，增长见识，更多的是寻找一份快乐，所以我希望在座的各位在这次旅行中你不仅仅是微微一笑，更希望您开怀大笑，更希望你不再只有一份开心，而是能够找到一百个开心的理由，让我们采拾一路的精彩，留下难忘的美好回忆。所以说一座美丽的城市，一处漂亮的风景，都要有好的心情去体会，有一句广告词说的非常好：人生就像一场旅行，不必在乎目的地，在乎是沿途的风景以及看风景的心情，让心灵去旅行，如果你经

常看广告的话，你就会知道这是一则香烟的广告，虽然说旅游与香烟扯不上任何关系，但是最后一句话说的非常好：让心灵去旅行！

好了，那现在我们从这里出发到达目的地是需要5个小时的时间，曾经有人这样计算过，他说旅游至少有三分之一的时间是被浪费在漫长的旅程中，但是我想咱们大家只有经过了颠簸和企盼之后，那面对一种美景您才会感到由衷的兴奋和赞叹，现在就是我们征途的一个开始。

如何打发掉这五个小时的时间呢：教给大家几点打发旅途疲劳的小窍门，也许在这次旅行中你还用得上：首先第一点，您可以在座位上闭目养神，养好精神后才有更充份的体力去游玩，第二您在车厢内可以听听音乐，放松一下心情，我觉得好的心情才是我们征途的一个好的开始，尤其是不经常坐长途旅行车的朋友我想可以舒展一下紧张的情绪，第三还可以在车厢内打一打扑克，娱乐一下，我想在休闲娱乐的同时不仅可以增进感情，还可以促进友谊，那如果上述小王说的你都不喜欢的话呢，你还可以看一看窗外的景色，那么有一些城市我们未必停留过，但是我们曾经路过，所以商家才会有这样的一句广告词：走过，路过，不要错过，莫让美丽的沿途风光擦肩而过，呵呵，好了，沿途风光就留给我们在座的朋友慢慢欣赏。

早上好!大-家-早-上-好!(见客人没反映时补上一句)，很好，大家都睡醒了，现在请大家抬起高贵的头看看车的正前方，看到什么了?导游?对!我就是你们今天的导游，那么请大家务必记住我这张长得不算美,但总算对得起观众的脸(笑声)，把我留在脑海中，旅途快乐又轻松。下面呢，我就给大家正式介绍一下自己，哎呀，激动的心，颤抖的手，拿起话筒我要献丑，谁要不鼓掌谁就说我丑，哎——，很好，谢谢大家的掌声，后面还有一句呢，谁要说我丑我下车就走(笑声)，从大家的掌声中可以看出大家的审美眼光还是相当不错的嘛!我呢，是一名专职导游员，我的名字叫 ，有缘坐在一辆车里

就是一家人了，古语有云：百年修得同船渡，千年修得共枕眠，今天我们同吃、同游、同乐还同“居”（驹），哎，怎么就同居了，有些游客问，古时候不就把车叫驹吗？难道我们还不是同居吗？只要你需要我，我会第一时间出现在你面前。

讲解词开场白篇五

如何打发掉这五个小时的时间呢：教给大家几点打发旅途疲劳的小窍门，也许在这次旅行中你还用得上：首先第一点，您可以在座位上闭目养神，养好精神后才有更充份的体力去游玩，第二您在车厢内可以听听音乐，放松一下心情，我觉得好的心情才是我们征途的一个好的开始，尤其是不经常坐长途旅行车的朋友我想可以舒展一下紧张的情绪，第三还可以在车厢内打一打扑克，娱乐一下，我想在休闲娱乐的同时不仅可以增进感情，还可以促进友谊，那如果上述小王说的你都不喜欢的话呢，你还可以看一看窗外的景色，那么有一些城市我们未必停留过，但是我们曾经路过，所以商家才会有这样的一句广告词：走过，路过，不要错过，莫让美丽的沿途风光擦肩而过，呵呵，好了，沿途风光就留给我们在座的朋友慢慢欣赏。

讲解词开场白篇六

各位朋友大家好！

首先感谢我们唐山热处理厂给我们海燕旅行社这次接待大家的机会。我能陪同大家共度这美好的桂林漓江之旅，感到非常高兴。做一下简单的自我介绍。我叫唐洁——没有“中”。我认识姜昆，他不认识我。我爸说取“洁”字是希望我长成一个白嫩漂亮的小姑娘，同时洁身自好。不过我还是继承了我妈的优点——长成如此健康的肤色。

好了，自我介绍先到这儿。坐在我右手边的这位司机姓马，

已经有10年驾龄了。“老马识途”啊！咱们马师傅闭着眼都能把咱送到桂林。你们不信？我也不信！不过马师傅的车技确实没的说，既安全又稳当，连我这晕车的作他的车都不用吃晕车药。

这次旅行将由我和马师傅为大家全程服务。维护游客利益，提供优质服务是我们的责任。大家如有要求、建议尽管说，我们一定尽全力满足大家。

讲解词开场白篇七

各位朋友：

大家好！

有一首歌曲叫《常回家看看》，有一种渴望叫常出去转转，说白了就是旅游。

在城里呆久了，天天听噪音，吸尾气，忙家务，搞工作，每日里柴米油盐，吃喝拉撒，真可以说操碎了心，磨破了嘴，身板差点没累毁呀！（众人笑）

所以我们应该经常出去旅游游，转一转比较大的城市，去趟铁岭都值呀，到青山绿水中陶冶情操，到历史名城去开拓眼界，人生最重要的是什么，不是金钱，不是权力，我个人认为是健康快乐！大家同意吗？（众人会意）

讲解词开场白篇八

开场万能公式一：

名人效益：提及有影响的第三人

告诉顾客，是第三者(顾客的亲友)要你来找他的。

这是一种迂回战术，因为每个人都有“不看僧面看佛面”的心理，所以，大多数人对亲友介绍来的推销员都很客气。

如：“刘总，您清华大学总裁班的老师兰晓华推荐我来找您，他认为您可能会对我们腾讯的移动互联网营销平台感兴趣，因为，这些产品为他的公司带来很多好处与方便。

”

打着别人的旗号来推介自己的方法，虽然很管用，但要注意，一定要确有其人其事，绝不可能自己杜撰，要不然，顾客一旦查对起来，就要露出马脚了。

为了取信顾客，若能出示引荐人的名片或介绍信，效果更佳。

开场万能公式二：

赞美式开场可以赞美听众的热情、听众的职业、听众所在的环境，在任何地方做演讲都可以通过这三种赞美来开始。

(1) 赞美听众的热情

举例：各位亲爱的朋友们，你们好！我今天真的很高兴能在****认识大家。

我到过很多地方去演讲，但是从来没有一个地方，像今天我们在座朋友这样，给我这么积极而热烈的回应。

所以我认为你们是我遇到的最有支持力、最热情的听众。

相信我今天的演讲也会在你们的关注下取得圆满成功，我想我们最热烈的掌声首先应该献给我最热心的听众们。

(2) 赞美听众的职业

举例：假如有一天您在海尔公司去做演讲。

各位海尔的朋友们，你们好！今天很高兴能和你们见面，因为你们是中国骄傲，是你们让中国成千上万个家庭都能享受现代化的产品。

我在家打开海尔冰箱储存食品、打开海尔洗衣机清洗衣服、打开海尔电视机观看节目时，我在想，是你们——海尔的员工，创造了这么多优质的产品；是你们这些无名英雄，创造了今天的海尔，使海尔取得了世界级的荣耀。

我要再一次向你们——海尔的无名英雄，致以最真诚的敬意。

(3) 赞美听众所在的环境

举例：假如您在北京大学演讲。

各位北京大学的'朋友们，你们好！昨天晚上，我和一个朋友聊天。

当我告诉这位朋友我今天要来北大演讲的时候，他特别告诉我，北大学生是全世界最精英的中国人，所以要到大课堂去演讲，就一定要认真准备，因为那里的学生，他们的才华可能远远在您之上。

为我们能相聚在中国最高学府热烈掌声鼓励一下。

开场万能公式三：

利用好奇心，勾引兴趣

现代心理学表明，好奇是人类行为的基本动机之一。

美国杰克逊州立大学刘安彦教授说：“探索与好奇，似乎是一般人的天性，对于神秘奥妙的事物，往往是大家所熟悉关

心的注目对象。

”那些顾客不熟悉、不了解、不知道或与众不同的东西，往往会引起人们的注意，推销员可以利用人人皆有的好奇心来引起顾客的注意。

一位销售员对顾客说：“老李，您知道世界上最懒的东西是什么吗？”顾客感到迷惑，但也很好奇。

这位推销员继续说，“就是您藏起来不用的钱。

它们本来可以用来购买我们的空调，让您度过一个凉爽的夏天。

”某地毯推销员对顾客说：“每天只花一毛六分钱就可以使您的卧室铺上地毯。

”顾客对此感到惊奇，推销员接着讲道：“您卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.8元，这样需297.6元。

我厂地毯可铺用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有一角六分钱。

”推销员制造神秘气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

文档为doc格式