# 经销商会议发言稿范文大全

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2023-12-28

*经销商会议发言稿范文大全（精选12篇）经销商会议发言稿范文大全 篇1 尊敬的各位经销商朋友： 你们好! 今天我们有幸与来自河北省各地的经销商们相聚在石家庄X处，我感到非常高兴,同时也十分荣幸的参加这次交流会。借此机会，我代表山东省\*\*有限公...*

经销商会议发言稿范文大全（精选12篇）

经销商会议发言稿范文大全 篇1

尊敬的各位经销商朋友：

你们好!

今天我们有幸与来自河北省各地的经销商们相聚在石家庄X处，我感到非常高兴,同时也十分荣幸的参加这次交流会。借此机会，我代表山东省\*\*有限公司董事长张博先生及全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

佳士博公司多年来专注于速冻产品事业，目前，公司 佳士博 系列食品覆盖肉丸系列、调理品系列、肠系列、蛋品系列等4大系列、200多个品种，年可生产各类食品20万吨，20xx年底公司总资产达到

3.43亿元、固定资产1.36亿元，现有4处食品加工基地和4处食品研发中心，职工3000余人，是目前国内最大、最专业的速冻调理食品生产基地和无公害绿色生态蛋鸡标准化示范基地之一。

公司秉承 以德立信、心铸精品、胸怀天下、博爱感恩 的企业宗旨，以生产 天然，健康，营养，卫生 的无公害绿色食品为目标，加大科技与研发资金的投入，先后组建了两处食品研发中心(速冻调理食品和蛋品)，20xx年6月经潍坊市科学技术局批复组建了 潍坊市功能鸡蛋制品工程技术研究中心 ，20xx年公司又与青岛农业大学联合组建了 青岛农业大学〃佳士博公司联合研发中心 和 青岛农业大学〃教学科研与学生就业实践基地 ，着力提高企业自主创新力度，重点研制高技术含量、高附加值、高食品质量的功能性肉制品及生产工艺，并及时应用到生产中，实现了科研成果的有效转化，增强了产品的市场竞争力。公司先后荣获 中国专利山东明星企业 、 技术创

新示范企业 、 生产力促进奖 、 产学研合作创新奖 荣誉称号。截止到20xx年底，公司共获得141项专利，其中发明专利11项、实用新型专利12项、外观设计专利118项。

所有成绩的取得，与各位经销商的长期合作是分不开的，你们的信任和支持是佳士博公司持续发展的重要动力。在多年的合作中，你们为佳士博产品的市场开拓付出了心血和汗水;为佳士博销售业绩的达成贡献了巨大力量，为佳士博的发展壮大立下了汗马功劳。你们是佳士博最值得信赖的朋友。

天时不如地利，地利不如人和。佳士博本着诚信、共赢的原则，坚持以市场为导向，以客户为中心，让我们的合作伙伴有更好的发展，有更多的利润，让佳士博的经销商成为这个行业最令人羡慕的经销商。

我们把最优质的产品提供给大家，通过你们使我们的产品走向四面八方。佳士博视质量为生命，通过实施全面质量管理，从原材料进厂到产品上市销售的每一个环节都纳入严密的质量控制体系，打造了佳士博产品的高品质。

我们把最优秀的服务提供给大家。想大家所想，急大家所急。佳士博不断加强终端建设，以终端为导向，提高终端销售比例来拉动商业销售，促进渠道的良性运作。持续提供大力度的广告支持，促进终端销售。

我们把更大的利益带给大家。佳士博将继续加大价格治理和渠道管理，规范市场，发挥佳士博的品牌效应，让佳士博的产品为大家带来合理的利润。

目前速冻食品行业发展形势利好，优秀企业都在开足马力做大做强，激烈的竞争在所难免，市场机遇稍纵即逝。愚者放弃机遇，弱者等待机遇，强者抓住机遇，智者创造机遇。落后就要挨打，佳士博食品要做智者和强者，抓住市场的机遇，促进佳士博的跨越式发展。这同样需要在座的各位朋友的大力支持和共同努力。

佳士博将建立能够适应市场快速变化的机制，将使权力下移，责任下移，整合资源，快速反应，马上行动，以不断的变革迎接市场的巨变，以创新和执行力把握和创造市场机遇。我们也坚信，有各位经销商朋友的理解和大力支持，有我们紧密的合作，我们一定能够成为竞争的胜利者。

诚信做人、用心做事、友好携手、共创辉煌。佳士博公司的的发展离不开大家的精诚合作，大力支持，我们深深感谢和佳士博风雨同舟的经销商朋友，我们坚信生意是长久的，财富是无穷的，朋友是永远的，明天会更好的。

经销商会议发言稿范文大全 篇2

尊敬的商贸公司各级领导、县内各位经销同仁:

在这丹桂飘香、硕果累累、丰收在望的金秋时节，我们迎来了 高科、传奇、金星等手机经销商订货会 的胜利召开，在此，我谨代表通讯的全体员工，对各位的到来，表示最热烈的欢迎;对这次会议的成功召开表示最真诚的祝贺。

本公司自成立以来，奉行 伙伴携手，共赢天下 的发展理念，在各位领导、同仁的关心、支持、理解、配合下，由原先经营单一的手机配件到此刻的集配件、手机于一体的综合性实体。以其高品位的质量保证和优质的经营理念，占据着xx县大部分市场，甚至发展到周边的、等地，目前，已初具规模。为此，我对一向以来关心、照顾、帮忙我公司发展的所有经销商和社会各界人士，致以崇高的谢意!

借此机会，我再次向各位介绍一下通讯经营的产品和经营方式:

一、经营产品:

1、配件类:以 品牌为主，兼营一些其它品牌手机相关配件。x公司即福建电子有限公司，成立于1997年，注册资金达2200万美元，是一家集研发、生产、销售为一体、拥有独立强大品牌销售网络、最具先进制造规模，为移动数码产品带给全面电池解决方案的国内电池行业最具品牌价值企业。

20xx年获得 中国名牌 称号，20xx年成功入选中国500最具价值品牌，20xx年被认定为中国驰名商标。

以品牌战略经营，充分利用自己在手机电池领域已有的品牌优势和渠道资源，在电池产业横向发展，构成了以手机电池、笔记本电池、数码电池3大体系并驾齐趋的格局，最大限度地满足了市场的需求。

我公司是由福建总公司设在分公司，延伸在独家代理商。个性是手机电池及其系列配件在我县入市以后，受到广大消费者的青睐，凡在我公司购买或配制电池者，都十分称赞它优良的质量。仅一年多时间，我公司就销售块电池。这足以说明，它已得到社会的认可。

2、成品类:以商贸公司经销的手机为主。高科、传奇、金星等手机的相关状况，前面几位老总已经介绍得十分清楚，我就不再重复累述、占用时间了。

二、经营方式:

1、树立 上帝 意识，关注客户需求

客户不是上帝，客户是我们服务的对象，是我们服务的理解者。我们必须要树立真诚为客户服务的意识，与客户建立相互信任的关系，真诚的倾听用户的心声，想用户所想，知用户所需，一切以客户为中心，让客户有 上帝 的感觉。

2、强化 优质 服务，提高办事效率

我们仍然采取 客户亲自上门、公司送货到点 相结合的办法，在质量、价格、时间上努力做到让每一位客户满意。作到内强素质，外树形象，优化服务意识，提高办事效率。同时，对我们工作中的不足，望各位给我们提出宝贵意见或推荐，以利今后共谋发展。

同志们、朋友们，在竞争日益激烈的通讯市场，想开拓一片自己的天地，只有知识、实干、勇气等因素是不够的，还需要大家通力合作、密切配合、和衷共济和相互理解。让我们共同携手，创造通讯事业的一片蓝天。

谢谢大家!

经销商会议发言稿范文大全 篇3

尊敬的各位经销商：

你们好!这天我们有幸与来自贵州各地的经销商们相聚在贵州，我感到十分高兴。X有限公司受总公司的委托，十分荣幸的举行这次交流会，借此机会，我代表分公司全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。(中间就写你们公司发展史，取得的历史成就)我相信，以我们厚重的企业文化底蕴，健全的企业管理机制，丰富的采购进货渠道，先进的生产技术设备，完善的物流保障系统，广泛的营销环境途径，专业的产品售后服务和本地政府的大力扶持以及各经销商的用心配合，我们必须能早日实现我们完美的企业愿景。人无信不立，商无信不兴，国无信不强，构建和谐、有序、法制的市场经营环境，需要我们进一步加强互相沟通、互相交流、互相支持。

我们坚信，只要我们携手并肩，团结一致，就必须能够克服发展道路上的一切困难，创造X公司更加灿烂辉煌的明天。X有限公司愿与各位经销商朋友一道，在上级职能部门的领导下，诚信经营，守法经营、共同维护和谐的市场环境，共同创造出西南盼盼产业的一大奇迹!冬天来了，春天还会远么？

经销商会议发言稿范文大全 篇4

尊敬的王总及济钢各级领导、各位同仁:

大家上午好!

在中央经济工作会议刚刚闭幕之际，我们全国各地的济钢特约经销商汇聚秀丽的蓉城，全面总结即将过去的xx年经销工作经验，共商来年发展大计，我们十分振奋。首先感谢济钢领导给我一个难得的机会，代表安徽省华安金属材料有限公司作大会发言，华安公司作为济钢特约经销商，经过三年多的发展，今年荣膺济钢 四星级 特约经销商的光荣称号，这一殊荣使我公司全体员工十分兴奋和激动，这是济钢各级领导长期以来对我公司无微不至的关怀和各位同仁热情支持的结果。在此，我代表华安公司全体员工向济钢各级领导和各位同仁表示衷心地感谢。

三年多来，在济钢领导的关怀和呵护下，我公司与济钢同频共振，奋力开拓，一年一个新台阶，在安徽区域市场上创出了经营济钢精品的特色。

一、发展直供用户，专营济钢产品我公司成立伊始，就确定了忠实地履行济钢特约经销商的职责，专营济钢精品的发展方向。安徽合肥是全国机械制造业及汽车制造业最大的生产基地之一，拥有众多国内乃至世界级的知名企业，各种板材需求量巨大。我公司背靠济钢这棵大树，发扬蚂蚁啃骨头的精神，一点一滴地开拓市场，一步一个脚印地发展终端用户。精诚所至，金石为开，有济钢高质量精品作强有力的支撑，我公司在经销中努力追求高起点、高档次、高品位，先后选取了合力叉车集团、合肥abb公司、合肥日立公司、江淮汽车集团等在同行业里有影响的龙头企业，采取直供方式，以真诚周到的服务、较低的采购成本，将济钢的精品给这些龙头企业送货上门，保证了这些 美食家 对 美味佳肴 的需要，使他们大饱了 口福 。由于我公司在与这些企业合作中坚信诚信为本，高效快捷，一切为顾客着想，不断完善各种服务，得到了他们的交口称赞，共同建起了长期稳固的供求合作关系。在今年上半年以前一度出现钢材市场降势时，他们向我公司的采购量不但没减，反而继续增加，有力地支持了我公司的发展，为实现三方共赢构成了强大的支撑。

二、用心参与济钢新产品开发，大力推广济钢精品近年来我公司根据济钢产品结构调整的总体目标，竭尽全力扩大品种钢的经销比重，在当地市场上努力扩展品种钢的经销份额，个性是把推广济钢的新产品当作我公司经销的第一要务去落实。

我公司经常主动了解济钢新产品研发的信息，努力学习济钢新产品技术特性的有关资料，在对加工制造企业的走访调查中，透过各种方式，大力宣传济钢新产品的优势所在，从为终端用户节约成本、易于加工出发，在帮忙用户选材时极力推介济钢的新产品。例如在与合力叉车集团合作过程中，我公司了解到该企业长期以来为解决其主导产品的门架承载问题，一向不断探索改善，但效果始终不甚理想。我公司立即将此信息反馈给济钢，同时大力向该企业推介济钢正在研制的高技术含量的高强度板。济钢领导对此给予了高度重视，先后三次派技术人员到达现场，我公司从中用心协调，给予密切配合，与该企业应对面进行研究，最终由济钢反复试验，开发出完全满足该企业使用要求的jg590高强度板，一举解决了该企业多年的困惑，使他们十分称心，并且极为钦佩济钢执着追求顾客完全满意的精神，为济钢与合力叉车集团架起了长期合作的桥梁。我公司透过该企业使用济钢精品的实例，借机进行大力宣传推广，迅速打开了jg590高强度板的销售局面，目前该品种板在我公司销售板材的比例中占到了10%以上。

我们特约经销商的重要职责之一，就是要为最好的产品找到最优秀的用户。为了能将济钢精品板材打入世界一流企业，展示济钢 国内一流、国际先进的板材精品基地 形象，在济钢总公司及销售公司领导的支持下，我公司竭力向世界500强企业排行第23位的合肥日立公司推介宣传济钢产品，先后两次陪同合肥日立公司高、中层领导组团到济钢考察，期间受到了济钢总公司高层领导的极大关注。从今年三月份开始，济钢总公司领导、销售公司以及相关部门领导、技术专家在短短的半年内6次不辞辛苦，深入到合肥日立公司听取意见，用心改善不足之处，以卓越的品质满足了合肥日立公司极高的质量要求。透过不懈努力，使得对产品品质和售后服务一向苛刻的日立人，终被济钢的经营理念、质量意识和我公司的竭诚服务所打动，对济钢的产品和我公司的服务竖起了大拇指，并决定选取我公司以济钢产品作为该公司的供应商，常年向其供应济钢精品板材。目前我们正酝酿实施建立三方战略合作关系，共同培育品种板研发销售基地，进行长期战略合作。

透过经销济钢精品和参与济钢新产品开发与推广，使我公司实现了由过去经销普碳板，向主要经销高技术含量、高附加值品种板的转变，今年更是上了一个大台阶，品种板的经销量占到了板材经销总量的80%以上，与此同时我公司的经济效益也有了大幅提高，和济钢一样实现了跨越式发展，为我公司今后更快更大的发展奠定了坚实的基础。经销实践让我们创造了效益，也使我们深切地感到了：跟着济钢的脉搏一齐跳永久不会错!

三、加强企业文化建设，提升企业经营理念几年来我公司深受济钢企业文化的影响，十分尊崇济钢 可尊、可信、共创、共赢 的核心价值观。并以此作为我公司企业文化建设的基点。

随着我国市场经济的日益成熟，用户的要求越来越高，形势的发展逼迫我们务必不断加强企业文化建设，提升企业经营理念，提高企业管理水平，才能跟上济钢的前进的步伐。今年年初，济钢领导高瞻远瞩，决定在实现 共创、共赢 的旗帜下，以济钢核心价值观和企业文化为基础，吸纳特约经销单位，参加济钢营销服务体系贯彻iso9001：标准认证，推动特约经销单位经营理念和管理水平的提高，与济钢共同建立高标准、高质量的战略营销合作同盟。我公司得知这一在全国冶金企业开先河的创举后，迅即响应，争先报名，踊跃参与，荣幸地被济钢选为首批参加济钢营销服务体系扩展认证单位之一。对此，我公司予以高度重视，十分珍惜济钢领导为我们带给的难得的机会，发动全体员工充分认识参加扩展认证的重要好处，大家用心响应，全员参与，我们组织公司管理骨干在济钢销售公司的指导下起草了完整的文件体系，并且迅速投入了有效运行。济钢销售公司领导对此给予了大力支持，先后三次安排贯标专家和专业管理人员到我公司现场指导，极大地帮忙和促进了我公司贯标工作的顺利开展。透过参加这次贯标扩展认证，使我公司受益非浅，实现了两个飞跃：

一是实现了由过去传统的销售理念向现代营销理念的飞跃，将济钢的核心价值观践行到我公司的每一个工作岗位，处处遵循 以顾客为关注焦点 的基本原则，始终坚持 一切从顾客出发，一切为顾客着想，一切对顾客负责 的服务方针，在安徽市场创出了品牌。

二是实现了由传统管理向现代管理的飞跃。实施贯标扩展认证以来，极大地提高了我公司经营管理水平，使我公司的各项管理工作更加规范化、科学化，进一步提升了我公司整体现象，增强了市场综合竞争力。从参加济钢营销服务体系贯标扩展认证的经历中，让我们由衷地感受到济钢领导时刻以博大的胸怀，为我们特约经销商的更大发展操心劳神，我们只有加倍努力，认真贯彻济钢的营销战略和不同时期的经销策略，才能不辜负济钢领导对我们的殷切期望。同时也使我们深刻认识到济钢的核心价值观内涵极为丰富，是千金难买的宝贵财富，更是我们置身于济钢营销主渠道上的特约经销商取之不尽、用之不竭的宝库，我们有义务、有职责认真去践行，努力去发展，去丰富，把 济钢 这块我们共有的、享誉全国、名闻世界的品牌做得更响，塑造得更加灿烂夺目。

展望未来，前景广阔，任重道远，作为济钢特约经销商，有 济钢 这一品牌做强大的后盾，我们充满信心，有决心做得更好。xx年在济钢领导的关心和带动下，我公司打算：

一、进一步巩固、发展济钢精品终端用户。除了巩固亚洲最大的叉车生产企业――合力叉车集团、合肥abb公司等大用户外，同时重点发展江淮汽车集团等汽车生产企业用户，推介销售济钢的汽车大梁板等汽车用钢。加强济钢品种板市场的开发力度，在国内最大的工程机械和汽车生产基地之一的安徽市场建立济钢品种板专营销售基地。

二、进一步开发济钢新产品市场。根据我公司终端用户反馈的信息，透过走访生产企业，开展用户调查，按照用户的需求向济钢带给新品的开发信息，开发出更多的济钢新产品，不断向技术合作和产品研发合作、加工配送业务发展，根据市场需求和发展状况探索深层次的合作，让更多的最优秀的用户使用更多的最好产品，为济钢精品开拓更广阔的市场。

让我们真诚地与济钢融为一体，为济钢做强做大实现跨越式发展做出我们应尽的贡献。再次感谢王总及济钢各位领导，谢谢各位同仁!

经销商会议发言稿范文大全 篇5

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，

你们好!

首先我感谢骏业公司给我这个和大家见面的机会，这天我能代表经销商在那里发言，和在座的同仁交流心得，这是骏业公司对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

我们看到，骏业家具的事业蒸蒸日上，骏业家具的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的职责感、使命感，他们对家具行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了期望，感受到了力量，也充满着对骏业家具明天的的完美向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为骏业家具这座高楼添砖加瓦，都会和骏业家具同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好： 做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。 我们不寂寞，因为我们与骏业家具息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为骏业家具已融进我们的血液，无法分割。

这天我们在那里举行盛大的经销商大会，让我们见证骏业家具的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对骏业家具的信任和支持，忠于市场，忠于骏业家具，我们必须会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也期望骏业家具，能够适应市场需求，为我们带给更为优质的产品和服务。

愿我们和骏业家具继续精诚合作，携手共进，去开创完美的未来!愿我们的友谊地久天长!

我的发言完了，谢谢大家!

经销商会议发言稿范文大全 篇6

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，

你们好!

首先我感谢雷萨起重机事业部给我这个和大家见面的机会，这天我能代表经销商在那里发言，和在座的同仁交流心得，这是雷萨起重机事业部对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

雷萨起重机事业部作为福田汽车集团业务战略规划决策设立的战略核心事业部之一，是一个年轻且充满活力、拥有着完美的前景的事业部。

我们看到，雷萨起重机的事业蒸蒸日上，雷萨起重机的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的职责感、使命感，他们对起重机行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了期望，感受到了力量，也充满着对雷萨起重机明天的的完美向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为雷萨起重机事业部这座高楼添砖加瓦，都会和雷萨起重机事业部同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好： 做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。 我们不寂寞，因为我们与雷萨起重机息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为雷萨起重机已融进我们的血液，无法分割。

这天我们在那里举行盛大的经销商年会，让我们见证雷萨起重机的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对雷萨起重机的信任和支持，忠于市场，忠于雷萨起重机，我们必须会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也期望雷萨起重机事业部，能够适应市场需求，为我们带给更为优质的产品和服务。

愿我们和雷萨起重机事业部继续精诚合作，携手共进，去开创完美的未来!

愿我们的友谊地久天长!

我的发言完了，谢谢大家!

经销商会议发言稿范文大全 篇7

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，

你们好!

首先我感谢雷萨起重机事业部给我这个和大家见面的机会，今天我能代表经销商在这里发言，和在座的同仁交流心得，这是雷萨起重机事业部对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

雷萨起重机事业部作为福田汽车集团业务战略规划决策设立的战略核心事业部之一，是一个年轻且充满活力、拥有着美好的前景的事业部。

我们看到，雷萨起重机的事业蒸蒸日上，雷萨起重机的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的责任感、使命感，他们对起重机行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了希望，感受到了力量，也充满着对雷萨起重机明天的的美好向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为雷萨起重机事业部这座高楼添砖加瓦，都会和雷萨起重机事业部同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好： 做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。 我们不寂寞，因为我们与雷萨起重机息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为雷萨起重机已融进我们的血液，无法分割。

今天我们在这里举行盛大的经销商年会，让我们见证雷萨起重机的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对雷萨起重机的信任和支持，忠于市场，忠于雷萨起重机，我们一定会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也希望雷萨起重机事业部，能够适应市场需求，为我们提供更为优质的产品和服务。

愿我们和雷萨起重机事业部继续精诚合作，携手共进，去开创美好的未来!

愿我们的友谊地久天长!

我的发言完了，谢谢大家!

经销商会议发言稿范文大全 篇8

各位来宾、各位经销商朋友

大家上午好!

六月的湘湖风景秀丽、景色宜人，是一年中最美的时节。今天，我们在美丽的湘湖边举行杭州之江公司20xx年度民用胶经销商会议。在此，我谨代表杭州之江公司全体员工，对各位经销商朋友的到来表示最热烈的欢迎。

过去的20xx年，中国经济经历了减速、企稳和回升的过程，中国企业继续面临转型的切肤之痛。20xx年，中国经济还将持续放缓，虽然复苏之路艰难重重，但还是会稳定发展。对我们行业而言，一方面，随着中国城镇化战略的实施和西部的崛起，建筑业的发展依然会呈现出高速增长的态势;另一方面，国内保障房建设的规划、用户个性时代自行装修的DIY成为趋势，我们有充分理由相信，民用胶市场依然拥有广阔的发展前景。

20xx年，在外边环境低迷的情况下，之江公司实现了近30%的业绩增长，尤其是民用胶市场，增长速度较快，资金回笼也非常好。这个成绩的取得与在座经销商朋友的努力密不可分。在过去的一年，各位经销商朋友在各自区域兢兢业业地做好市场工作，保证了之江公司民用胶产品在市场上的占有率和增长率。在此，请允许我代表之江公司对各位在过去一年的辛勤付出表示感谢。

今天，我想和各位经销商朋友分享三个方面的内容。一是之江公司的价值观;二是之江公司的战略和愿景;三是探讨双方如何更好地精诚合作、共创未来。

一、合作、分享、共赢，打造幸福企业价值观

企业的存在和发展，利润是重要的保障，但却不是的目的。如果将企业的目标仅仅局限在实现利润化上，显然是一种狭隘的就利己观念。那些令人尊敬的企业历史，就是通过给予顾客超值和满意的产品和服务、给予员工安定的工作条件和精神的激励，也给予社会大力回报和赞助的行为，向我们证明了超越利润才是公司基业长青的根本。企业最终追求的是社会的和谐、员工的幸福和客户的感动。只有把员工真正当作家人一样的对待，员工也才会视企业为家，也才能更好的服务于客户。之江公司一直致力于打造合作、分享、共赢的幸福企业价值观，幸福是企业文化的制高点，未来的商业竞争与其说是技术的挑战，还不如说是文化上的挑战。事实上，幸福企业的含义不仅仅包含于企业内部，还包括企业外部价值链上的各个环节，一个化字，意味深远，化员工为家人，化供应商为客户，化竞争者为合作伙伴，实现多赢的局面，企业才能得到良好的外部和内部发展环境，得到可持续的发展。在座的各位是之江公司大家庭中的一员，之江公司希望和各位经销商一起打造合作、分享、共赢的幸福企业价值观，希望双方能多换位思考，实现共赢。

二、打造专业化、国际化的可持续发展企业

之江公司的愿景是成为一家专业化、国际化、可持续发展的公司，专注于细分市场，把打造行业隐形冠军作为公司的战略目标。集中所有资源聚焦于本土化的利基市场，形成自身独特的优势后，再进行全球化，通过这一发展模式来获得企业的可持续发展。之江公司专注密封胶胶黏剂行业近18年，在生产工艺、研发项目、市场口碑、品牌宣传等方面积累了丰富的经验。同时，之江公司将积极向制造服务型企业转型，为客户提供高质量的产品和高附加值的服务，发展和深化自主品牌，做深国内市场，开拓国际市场。

三、打造水准密封胶企业，共赢未来

为配合公司战略目标的实现，20xx年，之江公司在临江工厂一期项目的基础上再投资3.5亿元建设二期密封胶项目，预计今年年底前部分投产，全部项目(包括一期改建项目)将于20xx年5月左右完工。二期投产后，之江公司的年产能将达到8-10万吨/年，其设备、工艺方面均比一期项目更为先进(引进德国、美国、意大利等国最先进设备)，达到世界最先进密封胶企业的水准。二期工程将专门建设具备国际水准的产品检测服务中心，根据欧盟、北美等地的标准对产品进行标准测试，还可以针对各地区施工现场中的气候、温度等条件模拟打胶测试，更加贴近客户，扩展服务范围，提升客户附加值。综合来看，二期建成后，之江公司的研发、生产、技术服务、检测水平等均可达到行业的水准。相比国内外同行企业，之江公司不仅仅在产品价格上更有竞争力，更重要的是能够提供更好的产品品质和附加值服务，真正成为一家受人尊敬的企业。

一流的硬件投入保证了之江公司产品品质的稳定，同时，之江公司已经启动人才战略，培养一批专业、诚信、创新、当责的年轻人队伍来支撑之江公司未来的发展。

各位经销商朋友，在未来的发展中，之江公司希望和你们一起成长。之江公司会提供给各位尽可能的支持，帮助大家做好各自的市场。之江公司真诚的希望在座的各位朋友能和之江精诚合作，一起分享之江公司发展的成果，帮助你们成就自己的事业，实现共赢，也希望各位在各自区域做好自己的市场，为客户提供好的服务，成为诚信、负责的经销商。

近期早晚温差大，希望各位朋友注意身体，我们的团队将会尽力为大家提供服务，祝各位度过一个难忘的经销商年会!

谢谢大家!

经销商会议发言稿范文大全 篇9

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

你们好!

我是东台地区金瑞的经销商，东台市x有限公司，我叫，首先我要感谢南京金瑞食品有限公司给我这个和大家见面的机会，这是对我们过去20xx年工作的肯定，感谢金瑞公司各位领导同仁对我的关心和厚爱。

时光荏冉，我从20xx年开始，就与兴瑞公司合作，至今已经经历了20xx年的风风雨雨。我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，金瑞的品牌得到了客户与业界的认同，年销量不段增长，市场占有率不断提高，近几年在我公司也创下了年销售?%增长率的优异成绩，为我公司创利毛利水平达20%以上。多年来，新达荣的成长也见证了金瑞的大发展：在销售上，金瑞公司每年一个大飞跃;在网络上，兴瑞网上商城已经开通;在品牌影响力上，由行业的一粒种子成长为一棵参天大树。

一个长久生命力的企业，要靠一种文化，金瑞食品由最初的手工式家庭作坊到如今具有现代化特征的企业，是金瑞人艰苦奋斗、奋力博取的结果。金瑞公司网站的首页，写着金瑞的企业文化：为客户创造价值，为员工创造价值，为社会创造价值。陈总的理念与我们新达荣公司的核心价值观：为客户创造财富，为员工创造机会，为社会创造价值，是同步和一致的。而金瑞的产品，含休闲和南北货众多系列，与代理的食品领域十分吻合，很适合我公司的销售。近年来，金瑞公司开展 乐捐献爱心 活动，我们也长期在为社会做些力所能及的小慈善，我们捐助的学生已经上了大学，下一期将于5月启动。基于同样的步伐，我们和金瑞公司相互间的配合和沟通十分好，所以双方合作十分愉快。我们也有很多体会想和大家分享。

一、想共赢，厂家与商家要良性互动

厂家和商家在企业经营的舞台上要各自明确自己的主角定位，才能有大圆满的结局。一方面，珍惜并利用好金瑞给我们带给的很多资源和平台，另外一方面，更要培养自身的造血功能。金瑞的支持是一种输血，企业要做大做强务必培育自身的造血功能。双方及时沟通，经常沟通，良性互动，这种默契来自多年来的用心经营，新达荣一向珍惜金瑞给我们的无限信任和无私支持，我们也用自己的信用去回报金瑞的这种信任：在推广上，我们自费做了许多兴瑞的广告，最近新开的当地卖场也做了包柱，坚持扩大品牌宣传，绝不打折扣;在执行区域管理政策上，坚持充分沟通、坚决执行。

二.想赚钱，经销商与厂方是利益共同体，相互依托

做食品代理有20xx年了，与金瑞的合作也有5年了，我最深的体会就是，经销商与厂方是利益的共同体，金瑞的成长离不开广大经销商的用心运作，而我们经销商的成长也要依托金瑞的稳步发展。我们经销商也要经常换位思考，从厂方的角度出发，到达双方利益的共赢。为此，我们x公司今年来采取了一项重要举措――坚持不退货政策。横向比较中，在南北货市场中不退货的品牌很少，纵向比较中，我们的金瑞市场退货率，去年是%，前年是%，我在年初开会宣布

这项政策时，很多业务人员不理解，我们为什么要坚持这么做?首先，过高的退货率对金瑞公司是不负职责的，对市场是不负职责的，同时也不利于x公司自身业务团队的良性健康发展。我们要透过不退货的政策，培养鼓励业务人员的潜力提高，不退货政策是对客户服务提出的更高要求，及时市场维护，及时沟通调剂，及时反馈信息，才能做好。不追求单一环节的高利润，采用整条价值链定价方式，价值链利益的最大化，同时，这也是公司品牌建设的一步棋，不退货，上游对厂方、下游对客户都是有利的。

前期，我公司的洽洽也是一向坚持不退货，公司在市场网络维护上有必须的经验，所以我们有信心能够运作好这个品牌，能够做到不退货。从目前的执行效果看，市场的退货率?(状况介绍一下)

另外，经销商要耐心培育专业的渠道

与其他的品牌业务相比，金瑞的品种很多，在我公司目前的单品数已经达307个，品类又分炒货、干果、食糖、南北货、蜜饯、肉干等多类，我公司原先长期做的是休闲类，销售渠道就要往餐饮、八鲜等新的业态里深挖，这对业务员的要求就要相应提高，为此，我公司一向持续耐心培育、高度重视、专业团队的方针进行操作，针对产品的特点，打造了3-4个人的兴瑞单品团队，并实行片区片长、区域经理销售服务挂勾的策略，加大了人员投入。我认为，人力资源也是种投资，这种投资是值得的。目前来看，这样的操作使得人员更为专业，服务更到位，透过精分市场、客户分类、人员分区来增强销售工作的计划性、做到重点客户重点维护，透过市场分区，提高了销售团队的营销用心性。

春天来了，古语有云： 一日之计在于晨，一年之计在于春 ，这是个承载着春天的期望和播种的季节开始。我们x公司将和金瑞公司一道成长，相互信任，相互支持，我坚信与金瑞公司的合作前景会更加完美，让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

经销商会议发言稿范文大全 篇10

各位领导,经销商朋友,您们好!

首先在这里非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参加我们这次澳克士照明重庆经销商会议.回顾20xx年,澳克士照明在重庆无论是销量,还是品牌形象建设,客户经营信心等方面都取得了长远的发展.这些都离不开厂家,服务中心和经销商们的默契配合.当然我们也勇于承认在20xx年的工作中不足的地方并不断地总结与学习,争取在20xx年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台.

20xx年的重庆澳克士照明将迎来一个崭新的发展阶段.我们服务中心的工作重点也会由开发转为服务.而服务的目的就是能让我们彼此能连动起来.一起去打造澳克士照明在重庆市场的一片新天地.沟通能排除一切障碍,所以我是真诚地希望各位经销商朋友在经营销售过程中遇到什么困难难题能拿出来一起去解决.

20xx年服务中心的工作任重而道远.

从3月份起一直到5月初是我们20xx年专卖形象建设时期,我们一直在这里强调形象问题,是因为随着人民生活水平的不断提高,对灯具的审美要求也在不断地提高,他们不再满足于过去老模式灯具店凌乱的摆放,追求的是一个视觉的冲击和卖场的气氛,而我们20xx年的专卖形象都能满足以上两点,形象越早能展示出来就越早能占领市场.就越早能打开澳克士的销量.举个例子,南川的向洪向老板在未装20xx年形象前澳克士的销量大概是在3000-5000元一个月,现在每个月的销量最少都不低于20xx0元.这就是效果.巫溪卢光中卢老板100平米的店中店马上也开业了,还有双桥,云阳等地方都已陆续在动工.更大的发展,更大的希望在眼前,看我们能不能抓住它.

有了好的门市,好的形象,接下来最需要的就是好的导购员.导购员的导购水平往往影响着一单生意的成败.我们能把客人吸引进来是前提,达成交易才是我们最终目的.所以我们服务中心计划在5到6月份会召开一次导购员培训课堂,让每个区域的导购员集中起来进行有关灯具销售知识的系统学习.

小区推广和主要灯具市场的宣传推广是我们会议结束之后就会马上开展的一个活动,从4月份开始一直贯穿全年.我们要把宣传直接做到终端消费者去提升我们的影响力与市场占有率.活动的形式和方案会根据不同的区域去采用.当然,活动推广的前提必须是我们当地区域澳克士的形象展示一定要好,不然我们活动搞的再成功把消费者都吸引到店面,看到的只是凌乱的摆了几个吸顶灯,这样不但效果达不到,而且还会影响你店面的口碑.

20xx年是一个充满希望与激情的年头,祝愿各位经销商朋友与我们澳克士一起携手并进,在市场中立于不败之地.每个人都能赚到大钱,谢谢

经销商会议发言稿范文大全 篇11

女士们，先生们，来宾们，朋友们：

大家好!我是台州山本企业的副总经理，我叫李春。今天非常有幸能与大家相聚在历史文化名城，美丽、妖娆的英雄城市-长沙，我十分高兴!今天的来宾有我们山本企业的老朋友，也有新客户，即有同行老师，也有行业之中的媒体朋友，首先我祝本次会议能够取的圆满成功!

我个人是第一次来到湖南长沙，也是向往很久的，但因种种原因未能如愿，为什么向往呢?我想这里不仅是因为这里是一代伟人的故乡，也是全自动麻将的销售和消费的大市场所在。这里即有值得骄傲的麻将机销售业绩，也有麻将机市场战争的硝烟弥漫。但无论如何，得麻将机天下者必须要得湖南，乱世成就机麻英雄，英雄必出在湖南。

我们山本企业在20xx年就进入湖南市场，在与广大经销商、合作伙伴，好朋友的鼎力支持、合作共赢的前提下，走过了即有艰辛又有辉煌的路程。为什么说艰辛呢?因为市场唯一不变的法则是永远在变，我们在竞争的同时感觉到来自市场和各方面的压力，不得不

使我们企业跟随市场在不变中求变，进行内外部不断调整，加强企业内部管理，调整市场营销策略，所经历的风风雨雨，这是旁人无法体会。为什么说辉煌呢?是因为，通过我们与经销商的努力我们已经在湖南已经建立了良好的销售网络，在部分地区和城市山本企业的品牌已经深入人心，但不可理解的是部分不法商人假冒山本的品牌销售从中牟取暴利，扰乱了正常的麻将机市场。对于此，我们给于强烈的谴责。如果有必要，我们将利用法律武器来维护公司的品牌。

我们今天参加这个招商会，为得使使湖南的经销商更加了解我们山本。通过20xx年一年的努力和调整，在我们公司邱刚平总经理的领导下，企业的发展日益强盛，为什么说是强盛不说是强大呢?是我们认为一个企业首先要做强然后再做大，一味的追求做大追求产量，不一定是什么好事情，打个简单的比喻，一个小孩首先是学会走路，学会怎么不摔跤，然后在学习跑步，这样才会跑的更稳更快，不知我打的这个比喻合理不合理。

在20xx年的12月份，我们在台州开了全国经销商的高峰会议，取的很好的效果，通过交流、学习、沟通总结了20xx年的工作，明确了20xx年的目标与任务。同时，我们对原有产品进行调整，推出适合各个层次消费水平的产品，改变配制不改变品质，对于品牌也进行了整合，在加强原有山本品牌建设的同时，推出公爵系列品牌，现在公爵王、公爵卡宴，公爵荣御已经推向市场，在全国各地包括湖南市场开始销售，并且向在坐的代理商隆重招商。

我们本次湖南招商的宗旨是：加强了解，达成共识，合作双赢，共创辉煌。

没有太多的豪言壮语，没有太多的规矩与要求。伟人曾经说过，要想知道梨子的味道，你要自己尝一尝。欢迎你对我们企业和产品进行了解和认识，希望和大家有个合作的机会，交个朋友，我们在长沙设有仓库和办事处，同时，我代表企业热忱邀请各位来到浙江台州考察山本企业。朋友来了有好酒，热情的山本欢迎你!

另外，我还要说三个问题;

第一、 是价格。价格不能再降了，这是我们保持盈利的根本，这个市场需要个安宁、健康的生存环境。

第二、 是服务。由于麻将机的制造特性，是需要维修

服务的行当，做好售后服务，这是我们职业要求，只有达到这个要求，才能使我们发展。

第三、 是坚持。要从打游击战转到持久战，要从土八

路到正牌军。说到怎么打仗，这点上湖南人应该有优势也有学习的榜样的。

好了，我就不多说了，把更多的时间交给其他人，听听他们的高论吧!

正值中国的传统节日春节到来之即，我代表台州山本企业，公爵系列麻将机的全体员工向勤劳、勇敢、智慧、伟大的湖南人民拜个早年，祝愿所有的三湘父老新春快乐、身体康乐、生活美满、万事如意。

谢谢大家!

经销商会议发言稿范文大全 篇12

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

下午好!

这天下午我们欢聚一堂，召开得力集团有史以来的第二次全国经销商大会，作为我个人，心潮澎湃，感慨万千。如果说，20xx年召开的第一次全国经销商大会，是得力文具第一次全面展示自我的话，那么这天，就是得力文具历时三年的高速发展，全应对给予我们成长，带给了生生不息的发展动力的经销商商朋友，进行阶段性成果展示的日子。在这三年的时间里，得力集团实现了每年1个亿的增长速度的前进。20xx年，得力文具全年实现主营业务收入1.8亿元;20xx年，得力文具全年实现主营业务收入2.8亿元;20xx年得力文具全年实现主营业务收入4.2亿元;而今年，也就是20xx年，得力文具截止9月30日，已经实现主营业务收入3.8亿元，预计今年主营业务收入将突破5亿元销售大关。从上述的数据中，我们能够清楚的看到，从上次的经销商大会到本届经销商大会的三年时间里，得力文具实现近3倍的增长，在这3倍的增长背后，是得力文具的每个经销商不懈努力的结果，是得力文具每个经销商精心推广的成就!值此得力文具全国经销商大会隆重召开之际，我本人及得力集团上下3700名员工，向共同谱写了得力辉煌篇章的各位经销商朋友，表示衷心的感谢!感谢你们在得力文具20xx年的发展征程中，所给予的一如既往的支持及为得力文具的快速发展所付

出的艰辛努力，谢谢你们!!

距离上次得力文具经销商大会的召开时间已经过去了3年，在这3年中，得力文具产生了有目共睹的变化。在基础设施建设上，首先是位于宁波科技园区内的得力电子发展公司新厂落成，宁海城关的得力表面涂装处理有限公司的新厂房以及宁海黄坛总部的办公大楼也都相继落成。去年6月，我们又在宁波江北区购买了570亩土地，用于未来3年的生产基地扩建。我想，得力如果需要在未来中不断超越、不断领先的话，那么，得力就务必在现有的制造优势上不断加强投入，从而更加突显我们业以建立的优质综合文具供应商的定位。为了在未来的竞争中持续领先，得力也务必秉承我们一贯的严谨、务实的作风，透过不断的完善我们的产业配套环节，力争透过我们的不懈努力，构建一个中国最具竞争力的研发平台、制造平台，从而实现我们性价比最优、产品最全的渠道形象和终端认知。为了到达品质的卓越，得力在这3年的时间里，不断加大高技术含量的设备投入，我们新增了中国最好的注塑机100台，目前得力在注塑机的投入上，总共到达了300台的规模。另外，我们又斥资500万购置了国际一流的德国进口模具加工中心2台，从而使我们的模具加工潜力到达国际先进水平。为使研发水平与品质检验测试水平得到提高，我们新购置了价值20xx多万元的检测设备

与仪器。以上和大家谈的都是我们在研发、制造上的进步。接下来，我和大家一齐共同分享得力在这3年的时间里，在销售系统建设上所取得的成绩。在过去的3年里，得力集团新开分公司10家，从而使得销售分支机构到达27家，行销网络遍布中国主要省份，本着最短距离、最短时间响应客户服务需要的目的出发，得力在所有的分之机构里，均设立了自己的仓储中心，以满足经销伙伴日愈提高的配送服务要求，同时在这三年中，分公司新购置配送车辆15部，从而在全中国到达30多部配送车满足客户每一天高速服务的需求。为了强化分公司的运营管理水平，得力集团在软件设施的建设上，投入超多资金导入了用友erp系统，从而使得整个企业的管理水平大幅度提升，就应客观的说，信息化管理为得力文具在过去的3年时间里的竞争

力提升做出了重要的贡献。一个企业如果建立广泛的产品知名度和美誉度，那么将对经销商的市场推广产生巨大的市场拉力，从而进一步节约经销伙伴的推广成本。因此，本着这一理念，得力文具在品牌建设上，逐年增大宣传预算费用，在行业展会、行业杂志、户外广告、零售店形象展示等领域持续投入，透过有针对性的、有计划的投入，得力品牌影响力在这3年的时间里获得了极大的提升，从而培养了一大部分的终端消费者的品牌指明购买习惯，正是得力文具在市场中的品牌影响力不断彰现，得力品牌在获得浙江省著名商标、浙江省名牌的基础上，又获得了中国十大文具品牌称号和中国最畅销文具品牌称号。为了实现得力文具涉足的产品项目专业化，得力在技术研发上，广泛的吸收行业专家，并透过分项而治的研发策略，基本构成专业产品专业研发队伍的架构，目前已建立综合文具研发中心、文件夹研发中心、订书机研发中心、碎纸机研发中心、书写工具研发中心和办公电子研发中心等6个专业研发中心，从而在组织体系上确保了得力产品项目的研发专业性，为得力文具在未来的市场中领导产品潮流走向搭建了坚实的平台。需要个性指出的是，得力透过多年来在削笔机产品领域的技术积累，已经构成了绝对领先的技术优势和市场份额优势，也正

是基于得力削笔机的出色表现，经过中国标准化检测中心的专家测评论证，得力削笔机目前以到达国际领先水平，从而光荣的被国家指定为中国削笔机行业标准的起草单位。得力文具在这3年的时间里蓬勃发展，得力集团的员工总人数也由三年前的1500人，发展到目前的3700人。产品大类与产品数量也扩展到31个大类，700多个单品。新上马书写工具类、办公电子类、商用机器类三大类项目，基本完成得力大办公的产业布局。

尊敬的各位嘉宾、各位朋友，回顾得力在过去三年里所走过了路，我们用稳健的步伐跨过了一道道阻挡我们前进的坎坷，我们用锐意进取的精神突破了一个个制约我们发展的瓶颈，我们用务实、平和的态度使的我们改变的更加开放、更加公众。诚然，得力的未来还将面临着许多的挑战与艰辛，但，我们已经有了成熟的心灵与坚强的体魄去迎接每一个挑战，毕竟，沧海横流中，我们体现了得力的本色，就应自豪的说，经过20xx年的洗练，我们成长了!更重要的是，我们在成长的过程中结识了在座的每一个朋友!用一句话概括，那就是四海之内皆得力，四海之内皆兄弟!，有了你们一如既往的支持，我们有理由相信在未来的征程中，得力文具将走的更远，走的更稳，走的更好!

各位嘉宾、各位朋友，最后，我想寄予八个字来展望我们的未来合作之路，那就是：合纵连横，共赢未来!

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！