# 供应商参加年会发言稿三篇

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-04-28

*昨天的辉煌已经过去！今天的艰辛让成功更有把握！明天的市场将属于有准备的我们！聚天下英豪，铸阳光伟业！充分发挥我们的团队精神，为202\_年的源创力和财富盛典努力吧！祝大家身体健康！财源广进！为大家整理的《供应商参加年会发言稿三篇》，希望对大家...*

昨天的辉煌已经过去！今天的艰辛让成功更有把握！明天的市场将属于有准备的我们！聚天下英豪，铸阳光伟业！充分发挥我们的团队精神，为202\_年的源创力和财富盛典努力吧！祝大家身体健康！财源广进！为大家整理的《供应商参加年会发言稿三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　战斗在第一线上的各位代表、各位经理、所有员工、大家好!

　　首先我怀着极其激动的心情欢迎大家从全国各地来到海南参加20xx年xx公司源创力财富盛典暨第x届销售年会!大家知道博骜亚洲论坛就曾经在这里召开，解决了中国在亚洲经济市场危机时的合作发展问题，今天邀请大家在这里参加20xx年xx公司源创力财富盛典，最重要的目的就是要解决我们面临太阳能行业激烈竞争的正确面对问题。相信这一定是一次20xx年的财富会议，胜利的会议!

　　首先让我们来共同解读一下源创力的真实意义。

　　代表了四重重要内涵，既是我们今天本次大会主题速度、责任、创新、可持续的综合体现，也集中代表了xx公司品牌核心精神的一个中心，三个基本点：

　　1个中心：

　　元创力关注可持续集聚世界的能量

　　3个基本点：

　　原创力就是创新xx公司让科技象打开热水一样简单，本着以产品创新为根本。

　　缘创力就是责任聚天下英豪，铸阳光伟业!大家走到xx公司中来，组成英豪大家庭就是缘分所在，责任让xx公司情牵合作伙伴，共同铸就阳光事业。

　　源创力就是速度速度昭示着一个新型行业新型企业的高速发展，不断追赶太阳的能量。

　　元创力关注可持续可持续合作发展，可持续的资源，可持续的市场，可持续的人才，可持续的利润，可持续的经营，xx公司始终关注可持续!

　　元，是一个合成的整体，是所有资源的整合，是所有能量的聚集，只有它才能创造出可持续的价值。在xx公司的视野里，关注的不仅是一台太阳能热水器，她更关注的是新能源和新能源的综合开发及利用;关注具有国际水平的新能源建筑一体化技术的本土化普及;更关注所有xx公司商务伙伴的可持续发展和xx公司用户的可持续利益。为此，她将不断围绕创新、责任、速度这三个主题做出各种大胆的尝试。

　　原创力创新

　　原创力，能够激发xx公司源源不断的自主创新灵感;能够帮助xx公司营销军团占领市场;能够让所有xx公司人平等地实现自身价值;能够为xx公司带来基业常青、硕果累累;是xx公司一贯坚持的基本经营主张，也是品牌核心精神的三个基本点之一。

　　资料支持：

　　从XX年推出中国第一支70mm大口径全玻璃太阳真空集热管，创办企业，并被北京市政府授予高新技术企业殊荣开始，随后的5年间，xx公司以自主创新作为立业之本，将太阳能光热应用技术连续6次升级，从直插式、分体式、承压式、联集式、u型管式到太阳能热泵热水三联供，xx公司人成功而快速地推出了六代极具个性化的太阳能热水中心产品，其中的太阳能热泵热水三联供系统，获得了专利认证，拥有了自主的知识产权。

　　20xx年不寻常的升级年

　　从做销售走向做市场

　　从做市场走向做品牌

　　20xx年，我们要说是不寻常的一年，是全面升级与转变的一年。企业的飞速发展，演绎着科学技术是第一生产力的创新理念。xx公司凭借着创新、实干的精神在近六年的高速发展中，在行业内取得了卓人的成效。尽管如此，不满足的xx公司人深知不能停留在历史的辉煌中匍匐前进，面对不规范的激烈竞争，大胆的进行产品、思路的创新与改制。继续保持着xx公司的持续增长。总的来说，20xx年达到了我们年初的预期设想，并为20xx年的市场打下坚实的基础。下面我就简单总结一下20xx年的市场工作。

　　1、保持产品创新，稳固市场

　　20xx年，xx公司，推出北极火山、奔腾15，两大系列新产品。超大容水量，创新紫薇芯，三腔玻璃热管，都是属于市场高端技术的产品。全面改造真空管生产线，更新生产设备，使xx公司的生产技术始终在行业内保持绝对优势。应市场趋势，实现xx公司太阳能原配一体机，配件原厂品质，彻底结束了太阳能半成品时代。但是在新产品进入市场期间，同时也显示出了公司在整合管理中各部门执行迟缓的缺陷，原计划新产品春节后上市，结果延误到5月份，各种配件的供应比计划时间超出月余，不同程度的影响了市场，这个问题是非常严重的，在今后的工作中如何体现我们的客户价值，当为下年工作中的一个转折点。在20xx年三靶镀膜真空管等新产品推出时、公司要力保上市时机，激烈竞争的市场在步步紧逼，发展和创新不容疏忽，我们的产品技术一定要达到行业，同行业有的我们要有，同行业没有的，我们力求创新，在高端技术上保持一个良好的竞争优势。

　　2、从做销售升级为做市场

　　大家都知道，xx公司是凭借创新产品以及踏踏实实的销售渠道在太阳能市场上占有一席之地，扎实的销售工作虽然让我们取得了骄人的销售业绩，但xx公司人的居安思危让我们清晰的认识到，不能再简单的做销售，一定要从更高的层次做市场，站在战略的高度做纵深的渠道市场，从简单销售到深度营销，可谓是一次在创新的尝试。

　　(1)、公司在20xx年健全了公司的组织构架，成立和完善了市场部、销售部、售后服务部、工程部、企划部、人力资源部和国际事务部。市场部与企划部的成立，目的是为了让我们的产品在市场推广上有的放矢，从宣传、策划、市场调研，创新模式的总结与推广，都进行了全面的包装，我们有好的产品，同时也要有专业的宣传和推广，当下已经不再是酒香不怕巷子深的年代，产品专业的推广，活动策划，品牌策划至关重要。因此需要我们的市场部、企划部充分发挥部门职能，做好战略规划，做好市场调研，做好促销，广告，做好方法和模式的总结，服务好我们的客户。20xx年有一个突出的特点，就是单台机销售竞争激烈，工程产品销售信息非常多，渠道中的工程信息明显多于往年，我们虽然一直都有工程服务项目，但是通过XX年的市场信息反映，20xx年必定会迎来工程年，在这个时候，公司改变以往的专人负责工程，专门独立工程部，实行项目经理跟单制，计划配备10人左右的工程服务班子，专业服务我们渠道的工程项目，公司严格进行了工程部的职责考核，积极努力的服务于渠道网络工程，协助经销商提高谈判工程胜出的概率，负责工程投标以及标书的制作、协助工程谈判、技术指导、优秀的工程产品提供、工程施工、工程售后服务等工作，将工程服务规范化，专业化，增强工程竞争实力。

　　(2)、组织了全国首家青少年科技夏令营活动，取得初步成效。今年8月份的北京青少年阳光科技夏令营活动可谓是太阳能行业的第一，目前在行业内，没有哪个品牌做过这样的活动，这个活动我们从五一促销开始运作，经过夏令营小营员的3个多月的招募，在8月份成功开营，此次夏令营活动是公司于经销商共同合作的第一个大型策划活动，目的为了通过活动的策划，提升品牌知名度，间接拉动市场。活动中，锻炼了公司和经销商组织策划活动的能力，为我们以后的活动策划提供了宝贵的经验。同时也总结出一些不足的地方，比如，前期准备工作不是很充分，中间的活动安排欠完善，渠道于公司的配合不是十分到位等，这些不足我们都做了充分的总结，在以后的活动中将能够有效的避免和更加完善。

　　(3)、推广中心的成立，原宣传队的模式创新，人员增设以及加强培训，在市场中成长，从单一宣传，走向市场推广模式，旨在打造有战斗力的推广团队，与经销商共同进行活动推广，奠定市场基础，从宣传走向做市场。以前的宣传队模式在当时的市场发展中起到了非常良好的宣传作用，并且对于当时市场的占有可谓是功不可莫，但是现在的市场竞争已经不仅仅是产品的竞争，更是企业实力的竞争，品牌的竞争，于是我们积极改变原有模式适应新的市场发展要求，我们要求做精不做多，做一个成功一个，尽快帮助我们的地方市场树立区域品牌知名度。这种现场宣传营销推广于一体的活动和以往那种走马观花的形式的活动相比效果明显提升。活动过后潜在的宣传效果已得到市场信息反馈证明。不怕苦不怕累的专业队员，不用监督超越自我夜以继日工作的团队精神。无不体现出企业文化的重要表现。这需要我们广大的办事处销售中心和经销商的积极配合与努力。事实证明前期基础工作做的较好的单位，所产生的结果远远超出我们的预料之外，如浙江办刘明经理、赤峰中心的王嘉经理--------。当然我们还有一部分单位对于这种新的推广模式了解不够，在活动过程中，不能很好的按照活动的要求进行，在执行中发生了偏差，对于执行后的效果自然就不尽人意。可想尔知，我们的办事处如不能对这种新的宣传推广模式所深刻理解，那么我们的区域经销商更是一知半解，一知半解是无法做好前期基础工作的，而大家又在不十分理解的情况下工作，这样的宣传推广工作怎么能做好。所以20xx年各办事处、中心要加强对公司各项政策精神的认真学习和贯彻。与此同时市场部要对目前的宣传推广模式继续创新和改革，使其更贴近市场，更具有炒作和发挥性，我们要认真总结经验，吸取教训，发扬成功的经验，把我们的推广团队培养成为一支强大的极具战斗力的市场生力军。真真正正的将其融入到我们的行销渠道中去。

　　(4)、关注环保，关爱健康20xx年10月4日一支老年人自行车队犹如一条蛟龙从河南洛阳出发沿途107国道一路宣传直达北京。这个活动可谓是我们经销商自身智慧的充分体现，河南洛阳的张跃先经理带动当地的经销商精心策划了此次活动，拿着完整的活动方案几次来到公司，共商活动大计，在方案确定后，回到河南，积极筹备，前期工作积极努力，34人的自行车队，从必用品自行车，服装，背包，雨披，乃至水壶坐凳都充分想到做到，全面体现出了xx公司形象，车队从河南出发，沿途107国道赴京，在北京环城宣传，一路都引来了众人的关注，公司对待车队的老人就像是对待自己的亲人，全面负责了接待，与老人们联欢，并且安排老人们在北京过了隆重的重阳节，活动结束后，经106国道返回洛阳，整个行程1850公里。整个活动不仅有效的宣传了xx公司的品牌知名度，同时也充分体现了老人们对阳光事业的支持。活动的后期效果是极为明显的，首先在河南洛阳，xx公司已经成为家喻户晓的品牌，同时靠着老人们良好的口碑，也大大提升了品牌的美誉度。宣传活动的认真策划，各种工作的具体落实，公司政策的彻底贯彻，洛阳迎来了XX年度业绩的大幅度增长。

　　(5)、加强市场营销培训，先后在办事处，公司举办了5次营销培训，从公司内部到渠道共同成长已经成为20xx年的工作重点。学习永无止境，我们时刻积极建立一个学习型企业，培养学习型渠道，建立学习型的企业文化，实施一个都不能少的渠道升级工程，公司请专业的顾问下市场给我们的渠道进行市场营销培训，请专业的咨询培训公司给办事处经理进行执行力的训练，这一切的工作都是为了让我们的渠道和公司共同成长和发展，公司实行帮，扶的政策，努力使经销商全面提升不落队，共同发展，走向xx公司渠道双赢的良好局面。

　　(6)、完善了必要的市场助宣资料，如企业宣传片，企业手册，创新专业的广告。XX年，公司专业制作了新产品的宣传资料，保证了在新产品上市的之前，宣传资料就到位，东北松源孙经理说，今年是宣传资料到位最及时的一年，听到这样的话，我们的企划部门，市场部门都更加坚定了工作的信心，公司请北京电视台专业制作导演以及团队积极策划了企业宣传片，拍摄了创新专业的广告片，一切都是专业运作，专业服务，目的非常简单，应对竞争激烈的市场，公司首先要求自己专业，为渠道提供最充足的弹药。

　　(7)、积极实施绩效考核，规范公司管理体系。为参与市场竞争做好了基础运营工作。企业的真正使命是什么?决不是卖产品，而是打造一整套可以持续发展的运行体系，我们的体系现在还很不完善，所以我们在一点一滴的去努力，建立一个可持续发展的平台，让更多的人在这个平台上实现职业的利润。我们进行规范化管理，目的是提高管理效率，节省管理成本，在这个过程中，我们的营销渠道如办事处、中心、经销商、还是以往的老思想，观念不更新，对于公司下发的政策性文件，不能够认真的贯彻落实和学习，造成执行困难，今年很多经销商感觉我们的政策不够灵活，其实不是不灵活，而是政策没有得到经销商充分的重视，还拿以前旧的习惯来面对升级后的管理，政策期间不以为然，政策期过后，又要特批，公司不答复他们想不开，公司答复就影响了整体预算计划。我们必须建立一支高效的营销体系，因此必须有足够的执行力，这样的管理能让我们庞大的销售网络进入高效的运转，才能在以后的市场中，有足够的执行力参与市场竞争。到那个时候，我们高效价值的销售网络今天卖太阳能赚钱，明天卖任何一种产品都会赚钱，企业真正的使命就算达到了建立可持续发展的运营体系。

　　(8)、启动1312系统工程计划，即一个完整的产业链，3个中心(人文、科技、绿色)，年生产规模超过12个亿。

　　在这个升级过程中，公司同样也付出了相应的代价，在新产品上市，推广的过程中出现的新产品使用问题以及推广困难的状况都是正常的现象，在调整过程中，公司也存在市场应对速度偏慢，效率偏低的情况，这些都是在规范管理体系，产品、市场升级中，所付出的成本代价。在这一点上，公司不回避问题，并且也清楚的了解到这些问题对市场，对渠道是有一定的影响，以上问题在20xx年年年将成为公司的重要工作，将这样的代价降到最低。市场管理规范化，市场操作运营规模化、深度化，在某些程度上会损失一部分眼前利益，但是xx公司着眼长远市场，旨在建立一整套的可持续发展的运营机制，关注更长远的发展。

　　在20xx年，涌现出很多做市场的典范，陕西榆林王经理，在操作市场上，大家似乎没有看到他一鸣惊人的大动作，但是为什么他的销售业绩连年明显增长呢?其实王经理早就从做销售转变到了做市场，稳固年年的业绩增长，不是简单的单方面工作做到最突出就可以的，而是要求各项工作都做的扎扎实实，最起码要做到客户的认可，只有这样才能真正达到可持续发展的目的，王胜利经理以这种先进的行销理念给大家作出了典范，充分体现了客户价值的重要性，记得一次市场部给王经理打电话了解市场情况，王经理简单的说，目前除了正常销售工作外，大部分工作都在为下一年的业绩增长打基础。虽然没有高深的理论，只是简单的几句话，却能看出，王经理的每一项工作都是在为下一年的业绩增长而做好了充分的思想准备。河南洛阳的张跃先经理组织策划的老年人自行车队，不仅在当地让xx公司成为家喻户晓的品牌，也把这样的影响从河南一路带到北京，这

　　就是市场推广创新的一大举措。面对原有理想的销售业绩而不满足，积极突破原有市场营销方法，从提升品牌力度来拉动市场，在20xx年的成绩面前积极努力的为20xx年乃至XX年都打下了良好的市场基础，用突出的活动提升品牌，品牌拉动销售迈出了艰难而成功的一步。新模式的宣传推广团队进入沈阳办事处做试点，上半年的营销锋会首次在沈阳召开，王卫东经理忙前忙后，协同策划，积极配合，对公司的政策尽职尽责的贯彻和落实。并且积极参与组织营销峰会的召开，对整个营销网络进行集中培训，打造了一支和谐发展的高效的营销团队。沈阳办事处较为突出的一点就是团队精神，区域内的锦州、朝阳、松源等都拥有自己的营销团队，在当地形成了有效的地面部队，横扫激烈竞争的东北市场。这是持续保障大客户增长，中小经销商的成长的法宝，让经销商在团队中发展壮大，在团队中成就利润。庆阳赵祝军经理巧妙的利用有限的广告资源，进入庆阳地区标准的墙体广告，市内广告牌随处可见，标准的形象店建设堪称全国第一，从而提升了区域品牌的知名度，树立了超越自我的xx公司形象，奠定了良好的市场基础，可持续增长20xx年在庆阳同时得以兑现。多年来持续增长不衰，一步一个脚印，稳扎稳打，被江西都市报评为消费者信得过六大强势品牌之一，南昌办事处李兴海经理打造区域品牌拉动市场营销同时走在了大家的前面，给我们演绎了成功的典范。XX年的工作即将划上句号，在激烈的市场竞争中，大家辛辛苦苦的工作在各自的岗位上，分别取得了不同的工作成绩，又如陕西办事处的张文学经理，纵观全局积极培养大客户，河南办事处史建国经理对公司的政策不折不扣的贯彻落实，山西办事处李登贤经理夜以继日的发展市场，还有安徽办事处徐海军经理，怀远的花高中经理。由于时间关系今天就不再一一提名。

　　总结了经验，我们也必须来正确面对20xx年工作中不足的地方，进入新的一年，扬长避短，再创新高。回首这一年的工作，从公司到渠道或大或小的出现了一些不该出现的问题，一定程度的影响了我们的市场，公司方面：1、新产品和配件不能按计划时间进入市场上面已提到，在这里就不再重复。2、由于组织结构内人员多次变化，到位不及时，经常出现工作断档，没有能够很好的支持与服务市场。3、市场走访调研不深入，市场信息反馈迟钝，部门之间沟通能力差，解决问题有推诿现象。4、20xx年70真空管出现产品质量问题，属于产品改进后工艺没有及时跟进导致的结果，虽然后来问题得以解决，可我们的市场也受到了伤害。5、没有建立独立的工程部，渠道网络工程受到很大影响。渠道方面1、办事处很多地方未能发挥应有的作用，对于渠道的管理和培养还不能适应市场竞争的要求，因此应加强办事处的管理水平。2、有些地方不能与公司的战略思想保持一致，缺少整体网络战斗力，如果能上下一体步调一致，将会发挥更大的能量。3、对于公司下发的通知、文件、政策不够重视，事后出现扯皮现象。4、部分经销商动力不足，工作中背有思想包袱，不能及时和公司做良好的沟通。5、一店多品牌现象开始出现，今天也给大家提个醒，今后公司的各项政策支持均以备案和专营店为背景。6、部分单位售后服务工作出现了损害客户利益的现象，对于售后服务的不规范、不重视、不彻底以及乱收费等问题也有出现。以上问题应该是很严重的问题，我们需要在萌芽状态将其彻底的解决。只有真正做到韬光养晦，真正的发现问题，不回避问题，彻底的解决问题，才能改进我们的工作，才能达到可持续发展的最终目的。我们经历了20xx年的努力拼搏，站在20xx年的末端，仰望即将到来的20xx年，心中充满了豪情和斗志，20xx年的公司战略是大家拭目以待问题。何去何从，我们都应该有一个非常明确的目标。

　　二、20xx年年年纵深发展的市场年

　　20xx年将是纵深发展的市场年。在经历了20xx年的摸索与经验总结后，我们对20xx年的工作方向以及工作内容将更有信心。20xx年公司战略规划实现50%的增长目标。公司有信心与渠道共发展：只有站在事业的角度，才能成就职业的利润!20xx年年年公司将全面围绕源创力来展开工作，创造更高财富。

　　前面我们说过，源创力即是速度、责任、创新、可持续的充分体现。

　　20xx年之速度：20xx年如何保持持续高速的增长是至关重要的，速度成就了一个企业的品牌认同，速度更成就了xx公司的高速发展。20xx年，公司将全面启动升级后的渠道，从产品研发，新产品上市，推广，促销活动，服务等全方位实现高效率运转，解决公司对市场反映较慢的现象，我们将亲历打造高素质的客户代表，对我们的渠道实行客户代表服务制，一方面充分深入了解市场，另一方面，把问题在市场的第一线就得到有效解决。同时充分的协助渠道，做好市场的开发工作，亲历深入市场，亲历面对终端客户，将一站式的服务贯彻到底，真正做到服务大客户，帮助中等客户，支持小客户，实现整个渠道共生共赢共发展。

　　20xx年之责任：责任是xx公司优质产品的内涵，责任是xx公司企业责任的升华!全面升级换代后的生产基地，产品生产线，将有效保证优质的产品，公司立志提供质的产品给客户，绩效考核，让我们每一个人都和市场和产品紧密结合在一起，从产品质量控制到销售环节控制到服务控制，公司全面对渠道负责，对员工负责。20xx年做到：千金重担众人挑，人人头上有指标。实现对产品责任制，对市场的责任制。

　　20xx年之创新：创新之路永无止境，20xx年，我们邀请我们的渠道和公司共同参与创新发展，从新产品到市场模式都实行全面创新，今年将大客户的标准定位落实，目的就是为了让更多的经销商能够参与到公司的培训会议以及发展运营中来，这项吸收纳新的举措，也是充分创新的表现，让更多的声音与智慧融入到xx公司，我们鼓励市场一线的精英们对产品提出改进的建议，鼓励渠道对市场需求提出想法，公司将研发生产最能满足市场需求的产品，同时我们鼓励渠道发挥主观能动性对市场的操作运营提出自己的方案与想法，公司不再一刀切的服务用户，而是充分尊重区域的特殊性，以及充分发挥渠道的创新性，对于拿着方案来商讨的经销商，公司将配合全方位的支持，从人员到资源到政策，只有你们有了想法，公司才知道怎么支持你们，只有你们充分发挥了才智，xx公司才是一个创新的品牌，这是我们共同的努力才能换来全面的创新。我们真诚的邀请我们的经销商朋友，和公司共商发展，共同开发市场，鼓励渠道间丰富的经验与模式的相互学习与交流，在20xx年公司率先支持那些有市场思路，有市场能力的经销商充分成长，所以，欢迎所有的经销商朋友们积极拿出20xx年市场增长方案，公司将全面予以支持与配合。最终帮助渠道全面实现50%的增长目标。

　　20xx年之可持续：继续从事可持续发展的能源事业，专注太阳能，专业生产制造，专业服务。建立可持续发展的运营体系，为我们事业平台上的所有合作伙伴，包括我们的员工，我们的渠道，我们的服务商打造高效创新的经营发展体系，率先在行业内完成战略合作。保证整个销售体系与生产体系的和谐发展与完美配合。真正走向可持续。

　　昨天的辉煌已经过去!今天的艰辛让成功更有把握!明天的市场将属于有准备的我们!聚天下英豪，铸阳光伟业!充分发挥我们的团队精神，为20xx年的源创力和财富盛典努力吧!最后祝大家身体健康!财源广进!阖家欢乐!万事如意!谢谢!

篇二

　　尊敬的xx总、各位供应商朋友：

　　大家好！非常荣幸能邀请到各位供应商朋友来参加此次盛会，我代表全体同仁对你们的到来表示热烈的欢迎。

　　xx公司的发展离不开在座各位朋友多年来的大力支持，在发展的坎坷道路上，是你们陪同着xx公司走过了这么多年的风风雨雨，与我们一起见证了xx公司的成长。岁月匆匆，我们不仅拥有的是合作伙伴关系，更沉淀了一份深厚的友谊。

　　10多年历尽沧桑，xx公司持续发展的同时，我个人也一步步成长，在董事长xx总的栽培下，现肩负起xx副总一职，再次，我代表个人对xx公司及董事长xxx先生的辛勤培养深表感谢。

　　xx公司从今年8月份开始投产，到今天小灯已经批量供应，前组合灯、后组合灯已具备批量生产能力，下个月开始量产。公司10月份已通过xx公司达产审核，取得供应商代码资格。在这么短时间取得这样的成绩，我非常感谢xx公司兄弟姐妹一路来对我的支持与鼓舞；我代表xx公司对xx公司xx总及各位表示深切的感谢，谢谢你们…….

　　我们的任务还很艰巨，道路依然很坎坷。xx公司也才刚刚起步，公司还存在方方面面的问题，我坚信，只要我们不怕苦、不怕累、坚持不懈、一起努力，明日的胜利曙光将会照耀在xx车灯每一个角落。希望大家能陪同我，陪同xx公司一起度过今后的风雨，我们是命运共同体，明日的胜利将属于我们大家的。

　　接下来，我将公司的基础建设情况及202\_年度发展规划给大家做下汇报：

　　一、公司基础建设方面

　　1、厂房建设方面：

　　公司厂房建设面积2.4万平方米，拥有现代化生产车间，包括注塑车间、无尘uv光固化车间、无尘镀铝车间、bmc车间、小灯车间、前组合灯车间及后组合灯车间。公司一期建造共7个车间。

　　公司建有可集中式供料的原材料仓库、化学品仓库、半成品无尘周转仓库、外协件仓库及成品仓库，仓库根据产品储存环境要求建立，有效保障了产品储存质量。

　　公司建有5层6000平方米的研发大楼，设有行业先进的配光设备及配光室、专家办公室6间，每层设有

　　接待室、会议室等，研发设施齐备、配备精良、环境优雅。

　　公司建造可容纳500人的员工宿舍及食堂，宿舍配置齐全，有效保障了员工的日常生活，为了丰富员工业余时间，增长员工知识，计划今年底建设乒乓球室、羽毛球室、图书室及员工活动演艺厅等设施。

　　2、设备投入方面：

　　公司投入1000多万建设有车灯行业国内民营企业一流的注塑车间，目前拥有120吨—1450吨的不同型号进口注塑机12台，三色机1台，双色机2台，bmc1台。

　　投入1000多万对标行业领头羊上海小糸车灯建设拥有5200平方米的无尘镀铝车间、光固化车间，拥有先进的日本爱科发镀铝机2台，日本安川机器人2台，及自动化喷漆线、uv能量固化线及相应配套设施。实现了车灯塑件从注塑到去除应力、表面处理等环节的自动化物流链，不仅提高了生产能力，降低了物流过程中对产品质量的影响，保障了制程ppm值的实现。

　　前组合灯、后组合灯、小灯车间投入830万，对标上海小糸建有前组合灯生产线3条，后组合灯生产线3条，均采用行业先进生产设备，拥有自动检测设备及报警装置、自动监控设备、热板焊、退火炉、机器人火焰处理及布胶机器。5条小灯生产线已达成车灯行业水平，现处于吉利核心供应商地位。

　　重点岗位及检测岗位均投入智能化设备，减少了人工作业造成的误差，提高了产能及质量。目前设备投入可保证年产能50万套。

　　二、202\_年度发展规划

　　1、质量管理方面：

　　1）、试验中心建设：

　　公司投入400多万，依据汽车灯具行业、国家标准建立了车灯界一流的试验中心，拥有寿命测试仪、可编程高低温试验箱、淋雨试验箱、沙尘试验箱、三综合试验台、震动试验台、盐雾试验机、配光测试系统、点亮仪、绝缘电阻、耐电压仪、氙灯耐候试验箱、三综合高低温交变湿热试验箱、插拔力试验机、按键寿命试验机、膜厚测试器、uv能量测试仪等设备。能满足汽车灯具标准全套性能试验，公司计划202\_年申请实验室权威认证。

　　2）、制程质量管理方面：

　　已通过了国际质量认证机构aqa的认证。公司全面推行ts16949质量管理体系,识别过程，并制定了程序文件及过程kpi指标，对各过程的实施有效性进行量化监控；有效保证对质量有影响的各个过程受控，减少随意性做事，提高了企业的管理水平。

　　质量部设有管理科、检验科、sqe、体系办、改善科等科室；人员配置高，有效的保证了各个过程对产品质量的监控。还与台湾健峰、北京质上、聚成等多家知名企业咨询管理机构鉴定了质量提高保证计划，聘请有日本、韩国质量管理专家定期对我司质量管理进行辅导。

　　产品在前期开发过程中，质量部就有前期质量工程师参与，有效保证了研发各阶段的质量监控。产品制造过程，各车间均有检验人员，采用了首检、巡检、末检、抽检、生产设备能力cmk指数、制程能力cpk指数监控及测量工具msa分析等等手段保证制程产品质量及对制程质量有影响的因素监控。并定期组织对员工进行质量培训，提高员工质量意识，强化员工的操作技能。

　　3）外协质量管理：

　　对于外协、外购件质量管理，1、质量部门配置专职sqe协助各供应商制定质量改善计划，202\_年度外协件质量目标：产品的安全、法规性能故障水平为0ppm、功能件/重要件故障水平≤200ppm、一般件的故障水平≤500ppm；2、进料质量异常，质量部会同供应商进行原因分析及改善措施，并对改善措施有效性跟踪验证；3、每月进行质量数据统计分析，对未达标的供应商进行质量审核，并跟踪验证；4、对于新产品开发，要求送样，小批量试产等确认活动，并要求提交ppap给我司审核；5、定期的组织供应商审核及交流活动，促使共同提交质量。6、每年底进行供应商评价，对质量优秀的供应商进行奖励，对未达标的供应商签订质量改善协议，督促其提高质量。

　　4）质量目标管理；

　　与新宇、小糸进行对标，目前新宇市场为2000ppm,小糸为500ppm，为满足主机厂0公里、市场ppm值要求，公司设定前组合灯市场1000ppm，后组合灯500ppm，并将质量目标分解到各部门、各过程，并对质量目标的实现程度监控，对目标差异性进行分析、改善。

　　在质量管理方面，公司倡导全员参与、全过程管理，后期计划推行qcc品管圈、质量月等活动，激励全员参与质量管理。

　　2、研发团队的建设：

　　公司计划202\_年初成立研发中心，设有项目部、设计部、模具部、技术部共40多人的研发团队；并聘请汽车灯具行业专家6名，从灯具配光、结构、模具、技术工艺等方面全面突破；

　　产品开发过程严格执行apqp程序，从开发的项目立项、产品设计、过程设计、产品和过程确认、反馈评定及纠正措施5个阶段全面保证开发质量，满足客户要求。

　　3、生产技术工艺管理：

　　技术工艺是研发与制造过程的桥梁，公司采用行业先进工艺，配置有注塑、光固化镀铝、小灯、前组合灯、后组合灯工艺工程师5名，及工装设计、制作人员等，从工艺流程、pfmea、cp、sop过程层层控制。产品是过程的结果，强大的工艺技术团队实现了生产过程的标准化。使制程稳定、使产品质量得到保证。

　　4、生产物流管理：

　　公司拥有一流的生产设施、设备及生产环境，依客户需求为导向制定生产总计划，并将总计划分解至各个过程，依绩效考核为手段激励各个班组准时完成。对于各个车间负责人均有在质量、安全、效率等方面的考核指标。

　　物流方面，公司配置有强大的物流配送中心，每条生产线配置一名物料专员跟线配送及处理物料异常情况。

　　5、工装、设备管理：

　　设备部门建立有工装、设备台账，并制定维护、保养制度，定期对设备进行维护保养;公司设定oee指标从可用率、表现性及质量指数三个关键因素对设备管控进行激励。

　　6、采购管理：

　　公司计划加强供应商深度合作，共同提高产品质量，建立一个有效的、良好的沟通机制，具体的采购计划由采购经理为大家介绍

　　7、人力资源管理：

　　企业的竞争终究是人才的竞争，公司与专业的猎头公司合作及国内大中专院校签订人才需求计划，确保人才的输出保障。依据企业经营计划制定了202\_年度人力资源规划、培训计划、绩效考核方案、企业文化建设方案。从人才的选、用、育、留等方面打造一个具有竞争力的核心团队。

　　8、销售管理：

　　202\_年计划主要配套基地有xxx、xxx、xxxx、xxxx及xxx等车型灯具。

　　预计销量30多万套，销售额1.3亿。

　　销售渠道拓展方面，明年计划打入xx、xx汽车等主机厂，xx已来我司参观，并已达成了初步合作意向。

　　三、企业愿景：

　　1、实现202\_年年销售额5亿元；

　　2、建立一支具有行业竞争力管理团队；

　　3、成为中高端汽车的核心灯具供应商。

　　以上是xx公司的建设情况及202\_年度发展规划。

　　接下来，我衷心的希望能通过此次盛会能表达我们最真诚的感激之情，从而回报与我们唇齿相依的朋友们。希望能与在座的各位朋友创造一个快乐和谐的交流平台，加深了解、增进感情，促使紧密合作，携手同行、共赢未来。

　　各位朋友，让我们共同祝愿本次供应商大会成功，共同祝愿我们的明天更加美好。

　　谢谢大家。

篇三

　　尊敬的各位领导、各位来宾：

　　大家下午好！非常荣幸能够邀请到各位出席此次盛会，我谨代表xxxx公司综合管理部采购组全体成员对大家的到来表示衷心的感谢！本次会议是继xxxx年以来的第xxx次供应商大会，在座的各位来宾中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。xxx公司的发展与壮大，离不开老朋友的真诚合作和大力支持，在此我们表示再次的感谢！同时，我们也向这次与会的新朋友表示热烈的欢迎，并希望能与新朋友密切协作，发展战略合作伙伴关系，为xxx公司可持续发展做出贡献。

　　随着公司的持续发展及精细化管理要求，自xxx年以来，我公司加强了对供应商供应链的整合管理，建立了科学规范、公平透明的供应商选拔机制。三年来，经过对供应商的合理整合，合格供应商家数由原xxxx家调整为现在的xxx家，其中新增合格供应商xxx家。通过对供应链的整合，实现了供应企业的规范化、集约化、规模化生产。同时与大多数供应商建立了长久、紧密的伙伴关系，实现了我公司与供应商共同成长、互利双赢的目的。同时也为提供质量优良、供应能力突出、价格合理的供应商创造了良好的发展环境。

　　xxx公司秉承“与合作伙伴供求发展”的经营理念，注重自主创新，不断推出新产品，在国内市场取得了良好的市场业绩。同时，我们也加快了国际市场的开拓步伐，目前我公司产品已先后批量出口到中东、中亚等地服役，有了较高声誉，我相信，与xxxx公司的战略

　　合作将会为各位带来可观的经济效益。同时，我们不会随意更换任何一家合格供应商。

　　今天公司组织召开本次座谈会，主要目的是加深供需双方的沟通，为今后的业务合作打下良好的基础。作为生产企业，供需双方是一个利益共同体，在市场竞争日趋残酷今天，这个利益共同体就必须抱团取暖，只有大家及时提供出高质量的物资，我公司才能生产出高品质的产品，在市场上才能站住脚跟。这三年来，我们的供应商为我公司的发展做出了巨大贡献，但是，也存在一些问题，在这儿有必要跟大家提一提。

　　1、质量问题。质量是企业的生命，这是众所周知的事情，但有个别供应商在产品质量上没有做到位。我公司往往为了一根漏油的管线、一件劣质的阀件而丢掉许多重要的市场，关于质量问题，过会质量安全部主任将做专题报告，在这里，我要强调的是，今年，我们对供应商的管理力度将放在质量管理上。只要供应的物资出现了重大质量事故，给我公司造成了重大影响的，不管是哪一家，我们都会直接取消其供应商资格。我们希望，xxxx公司的供应商能够经得住产品质量上的考验。过去已成为历史，我们要放眼于未来，在今后的合作过程中，我们希望产品曾经存在质量问题的供应商能严把质量关。

　　2、交货期问题。目前，xxxx市场竞争十分激烈，各生产厂家生产出的产品在质量上、技术性能上区别不大，因此是否能拿下订单，除了产品价格外，产品的交货期成为了最重要的砝码。而延期交货往往成为我公司发展的绊脚石。现在，油田客户对产品的交货期要求基

　　本上在三个月以内，有的甚至少于两个月。因此，我公司采购物资的采购周期要求大部分都在一个月内。这就要求我们的供应商能够尽的努力配合我公司的生产，严格按照合同交货期要求交货。在以前，有部分供应商没有严格按照合同交货期交货，严重影响了我公司的生产进度，我们只是在口头上进行警告处理，今年我们将加大处罚力度，对于延期交货的，我们将按照合同违约处理办法进行核算处理，希望各位供应商朋友们能正确对待。

　　3、物资信息化管理问题。

　　最近几年，集团公司投入大量资金用于加强物资采购信息化管理，先后上线使用了xxxx系统、合同管理系统等管理软件。根据集团公司信息化管理部署，xxxx年xxxx月集团公司启动了物资采购管理信息系统项目，该项目对中石油原有的“能源一号”网（阳光采购网）进行全面提升，最终实现与现有的xxxx系统平台集成，并计划在xxxx年年底到xxx年年初期间实现单轨运行，到时候，所有的采购物资小到一块橡皮、大到一套xxx都必须实行网上采购交易。这就要求我们的供应商朋友必须跟上集团公司物资采购信息化管理的步伐。但据我们了解，我们大部分供应商物资信息化管理非常薄弱，有些供应商连一台像样的电脑都没有。因此，希望各位回去后要加强自身物资信息化管理，这不单是我公司的要求，也是xxxx集团内部所有单位的要求，大家一定要重视。集团公司已将xxx系统客户培训资料挂在网上，有兴趣的朋友可与我部门联系。

　　4、安全管理问题。根据hse属地管理原则，凡进入我公司的

　　外来人员必须严格遵守我公司安全方面的管理规定，特别是进入生产车间须带安全帽的规定，但有个别供应商没有放在心上，给我公司的安全管理带来了不好的影响，希望各位代表回单位后对经常到我公司的人员给予提醒。

　　5、其它问题。

　　1）采购物资报价不正规。有部分供应商应我公司采购人员要求报价时经常采用电话口头报价，导致供需双方在最终合同签订时意见不一致引起不愉快的事情发生，在这里，要求各位供应商朋友在今后的报价过程中特别是非常规物资的报价必须采用传真或电子邮件的方式进行报价。

　　2）不及时签订采购合同。按照集团公司内控管理要求，公司对采购合同进行规范化管理，要求采购人员每两个月对采购合同进行整理并装订成册存档，但有部分供应商在我公司采购合同会签后，由于这样那样的原因迟迟不将正式的采购合同文本寄回我公司，导致我公司合同存档工作不能顺利展开。

　　3）进项发票开得不及时。根据集团公司挂账付款的要求，我公司财务实行收支两条线的账务管理，如果长时间不开发票挂账，会给以后付款带来不必要的麻烦，因此，在这里我要求你们供货后一定要及时开具发票。

　　以上问题我们希望各合作伙伴在今后的工作中一定要避免。当然，在合作过程中，我公司也有一些问题需要在今后的工作中不断改进，希望大家对我们的工作多提宝贵意见和建议，我们会认真采纳，

　　与各位供应商良好合作，互利共赢。

　　各位嘉宾，xxxx公司的昨天感谢你们的支持；xxxx公司的明天，更需要你们的厚爱。我们坚信，随着xxx公司的不断发展壮大，xxx公司与各位来宾的合作一定会结出更加丰硕的果实，我们一定能够共创更加美好的未来！谢谢大家！

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！