# 有关经销商会议发言稿

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-06-01

*有关经销商会议发言稿（精选17篇）有关经销商会议发言稿 篇1 各位来宾、各位老总、朋友们： 这天，我们相约聚首蓉城，共商发展大计。我谨代表丰谷酒业的经营班子、全体员工向到会的各位来宾、各位老总、朋友们表示热烈的欢迎和最诚挚的问候! 20xx...*

有关经销商会议发言稿（精选17篇）

有关经销商会议发言稿 篇1

各位来宾、各位老总、朋友们：

这天，我们相约聚首蓉城，共商发展大计。我谨代表丰谷酒业的经营班子、全体员工向到会的各位来宾、各位老总、朋友们表示热烈的欢迎和最诚挚的问候!

20xx年是丰谷规划的开局之年，也是转制后第二个十年腾飞的开始之年。年初，我们根据市场销售状况，科学的提出了一切工作围绕销售转，销售围绕市场转的经营理念。上半年，透过聚焦市场，聚焦创新，聚焦产品，以优先发展高端产品为手段;以立体化品牌诉求，拉伸品牌张力，实现省外重点市场过十亿为重点关注目标;继续完善市场建设，推行酒王定制团队标准化、规范化建设等有效措施，顺利实现销售收入10.11亿元，完成全年23亿元的43.96%，较去年同期增长21.48%。其中，高端产品实现销售收入3.68亿元，完成全年8亿元的46.06%，较去年同期增长34.12%。这其中，酒王实现2.14亿元，占高端产品的58.15%。在酒王战略的拉动下，以青花瓷为代表的中端产品市场也持续了较高的增长份额。这一切成绩的取得，都离不开在座各位老总和你们团队的共同努力。在此，我要向一向以来与丰谷酒业诚信合作的经销商朋友们，表示最忠心的感谢和最崇高的敬意!

成功的市场离不开强劲的后勤支持。上半年，我们加大了低醉酒度科研、成果应用的深入推广，在关注人们短期健康饮酒的科研基础上，开始涉及人类长期健康饮酒的科研探索，并将已经构成的低醉酒度标准化生产，以劳动竞赛的方式正向生产班组纵向延伸，不断生产更加低醉的产品以供市场。与此同时，丰谷也正逐步向低醉酒度产品生产标准、质量控制标准的制定者迈进。目前，低醉酒度产品的生产和质量控制标准已基本成型，有关权威机关正在严密的审定中，这也将是低醉酒度科研成果荣获四川省科技进步将后，在业界的又一重大创举。

回顾过去，必然展望未来。从枪林弹雨中走来的丰谷，并不会因此停下铿锵的脚步。统一思想，重新布局下半年，还市场给各位老总，将是丰谷在变革中寻求新突破的又一重要举措。下半年，我们将继续聚焦产品，重新规划产品线。我们确立了核心产品、主导产品线和其他产品营销政策。在聚焦酒王(壹号、20xx年、20xx年、30年)核心战略产品系列，特曲年份(8年、特曲、20xx年)主导产品系列，老窖(青花瓷、1950)产品系列下，要求区域市场对以上主力产品系列至少三选一，条件成熟区域也可三个系列产品全选，对于其他系列产品将请条件成熟的各位老总以包销或买断的方式进行市场推广，这是变革之一。

变革之二是我们将继续实施酒王战略，细分酒王市场。根据一年多的酒王市场运作，酒王市场成长迅速，低醉酒度影响深远。我们将酒王市场细分为a类成熟市场、b类成长市场、c类导入市场、t类特殊市场四个类型，并有针对性的给予市场支持。在以酒王为主的品牌诉求上，继续走高端引导路线，以体验营销、形象店等品牌落地方式，加大消费氛围营造。

变革之三是我们将逐步把市场如数归还给各位老总。虽然在前几年，我们的终端协销对市场推广起到抛砖引玉的作用，但这一模式对各位老总的市场用心性影响较大，我们务必把本属于各位老总们的市场还给你们。各位老总的销售用心性才是市场业绩增长的第一生产力，只有老总们的用心性提高了，丰谷的市场才会得到不断的拓展，才会赢得更多的机会和市场占有份额。

变革之四是我们将在各大区域设置市场专员，根据区域市场，深入开展市场供需调研，并制定适合各地市场的市场推广方案，铺助各位老总进行市场拓展。

市场在变，促使我们务必围绕他变。下半年，在四川省委省政府、绵阳市委市政和社会各界朋友的关心和支持下，我们投资近8亿元的万吨优质曲酒生产基地一期工程将在9月建成达产，这将为我们市场的快速拓宽，有效深耕奠定坚实基础。同时，在丰谷三权(决策权、执行权、监督权)分离体制下，我们将加大市场制假售假、窜货等不法经营行为的打击力度，还给各位老总一个公平、纯净、规范的市场。

各位来宾、各位老总、朋友们，市场的不确定因素将我们推向了变中求同，同中求异的合作发展之路，让我们团结起来，诚信合作，激情经营，共同寻找市场阶段性变化规律，为我们20xx年取得销售份额、赢利润潜力的双丰收而共谋发展，共创未来!

有关经销商会议发言稿 篇2

尊敬的各位来宾，xx厂商代表、省代xx公司刘总、还有各区域代理商，大家下午好：

非常高兴参加我们此次的新品发布及产品销售研讨大会，承蒙刘总的关心，给我了这次发言的机会，那么，我就在此抛砖引玉，谈谈我做这么多年的几点感受：

一、 好的品牌，促进了公司的发展

我是一名资深的销售商，由过去的滚轮2D，三键鼠标，到斜手键盘的问世，以及现在针光技术，不断技术革新，造就了我们这些经销商的由小到大，由弱到强的成长和发展，为此，我得出结论：好的品牌和产品，一定能促进公司的成长和发展。

二、 规范渠道建设，以人为本，上下同欲则胜

好的产品，需要找到好的合作伙伴，建立团结、有效的销售渠道，在能做市场上的常胜将军，很有幸，找到了，有如此睿智的刘总，经过她对渠道独家制的调整，从一个人赚钱到一群人赚钱的方案，使我们更好的团结在以刘总为中心的销售团队，形成了上下同欲的局面，不断以优异成绩刷新河南销量，来回馈双飞工厂对河南的厚爱。

三、 新时代的竞争，营销至上，酒香也怕巷子深

中国改革开放的历史，经历的几个时期的发展：由做产品赚钱 到做品牌产品才赚钱 再到现在有好的营销方式才能赚钱!

回忆许多年以来我们在营销上的一些投入，与市场同类产品相比，还存在着一定的差距。

在七八年前，在xx公司的强烈的建议下，我们曾搞过刮奖活动，在广东做过试点后，然后到了河南，通过当时那些活动，我们开发了很多新渠道和新用户。

近些年来，我们好象没见过厂商更加有力的活动，营销保销售的战略，往往是要不间断的方式和方法以及资金的投入。

河南区自行组织的买赠活动，已不容易跟上市场发展的需要，我们需要更多、更先进的促销办法，海、陆、空一体化的促销来帮助销量的成长。

真心希望，这坛美酒，能够不仅赢得客户的口碑，还能羸得客户的心。

四、 终端销售成本不断上涨，pC业总量下滑，我们出路在何方?

1、做为一名终端的销售商，房租、用工成本、各项税收的不断上涨，虽然利润也上升了一些，但大家是不是感到赚得钱还是比过去少了。

2、由于竞争的白热化、恶性化、同质化，做外设产品出路有限，人员不容易稳定。为此，很多销售商由二十来岁到三十来岁，还在柜台一线，在保卫销量不下滑的阵地上战斗，天天思考着，如何让我们销量倍赠。

3、由于这两年品牌机、笔记本、移动互联的发展，影响到的键鼠的销量，很多代理商为了完成任务，不受经济上的损失，不得不填满了自己的仓库。

综合很多原因，我们这些代理商、销售商，带着憧景和希望，来到会场，想通过更高层的见解和指引，进一步紧密的团结在刘总周围，通过更有效的新产品，共谋在河南发展的大计，愿我们每一个人都能够畅欲言，直言不馈，反复讨论，为了我们共同期盼的销量，群策群力，再攀高峰!

有关经销商会议发言稿 篇3

尊敬的各位领导、朋友们：

你们好!

今天，公司在此隆重召开总结代理商大会，我是济南柏泉有限公司经理孟德敬。代表济南柏泉这个集体，我感到非常荣幸。在此，对于各位领导的关心支持，对于各位同事的鼎力相助表示衷心的感谢!

在过去一年的工作当中，我们济南柏泉面对来自同行业的竞争，面对艰巨任务，以及品牌的高要求等等众多不利因素，柏泉员工没有临阵退缩，仍然紧密团结凝聚在一起，先后顺利渡过了各种难关。在20xx年，年底经过我们的努力完成了舍弗勒的任务，在我们代理的各个厂家中上留下了良好形象;，我们积极响应公司的号召，员工更是热情高涨，积极工作;在努力完成各项目标任务以及提供高品质服务，更体现出了我们的集体凝聚力。困难一次次考验了我们，也一次次磨练了我们..

20xx年，济南柏泉将进入汽配发展的另一个关键时期，摆在我们面前的又一块试金石，也将是激励我们积极进取的催化剂，更是展现我们全体员工价值的更大舞台。成绩只能代表过去，新的征程在前方等待着我们。荣誉既给我们带来了动力，又给我们增添了压力，更擂响了我们出征的战鼓，吹响前进的号角。在此，我代表我们柏泉员工表态如下：

一、在荣誉面前不骄傲，再接再厉创佳绩。成绩只能代表过去，我们要满怀信心，展望未来，要以此次总结大会为新的起点，勇敢地肩负起贵公司赋予的历史使命，把荣誉作为新的起点，在今后的工作中，继续发扬勤勉敬业、锐意进取、开拓创新、敢于挑战的工作作风，以更加奋发图强的精神创造更好的成绩。

二、在困难面前不气馁，逆水行舟勇向前，给我们的工作提出了更高的要求和新的挑战，也带来了更多的困难和压力，我们深感责任重大，我们有信心、有决心面对任何挑战，我们将动员方方面面的力量，采取一切尽可能的措施，积极开拓市场，提高服务质量。

三、服从大局，同心同德谋发展。我们要在工作中，坚决服从贵公司的领导和发展大局的需要，把提升品质、提高效益作为工作的出发点和落脚点，不断创新工作机制，不断学习，不断提高技能，不断提高处理各种矛盾的能力，注重做好员工队伍建设、内部强化管理、节能降耗、创新增效、企业文化建设和客户服务工作，用我们更加优异的成绩来回报贵公司和员工的期望。

尊敬的各位领导、各位同仁，作为贵公司大家庭里的一员代理商，我们因荣誉而自豪，因责任而奋发，因理想而壮怀，我们一定在贵公司的正确领导下，以更加优异的成绩，为实现和贵公司共同发展的新目标而努力奋斗!

有关经销商会议发言稿 篇4

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!

有关经销商会议发言稿 篇5

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。这天，我们在秀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，在外边环境低迷的状况下，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，资金回笼也十分好。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。

这天，我想和各位经销商朋友分享三个方面的资料。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，但却不是唯一的目的。如果将企业的目标仅仅局限在 实现利润最大化 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，就是透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。之江公司一向致力于打造 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，之江公司期望和各位经销商一齐打造 合作、分享、共赢 的幸福企业价值观，期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，构成自身独特的优势后，再进行全球化，透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20xx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，之江公司将用心向制造服务型企业转型，为客户带给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、打造世界级水准密封胶企业，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到达8-万吨/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)，到达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，还能够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、检测水平等均可到达行业的世界级水准。相比国内外同行企业，之江公司不仅仅仅在产品价格上更有竞争力，更重要的是能够带给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，之江公司期望和你们一齐成长。之江公司会带给给各位尽可能的支持，帮忙大家做好各自的市场。之江公司真诚的期望在座的各位朋友能和之江精诚合作，一齐分享之江公司发展的成果，帮忙你们成就自己的事业，实现共赢，也期望各位在各自区域做好自己的市场，为客户带给好的服务，成为诚信、负责的经销商。

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

谢谢大家!

有关经销商会议发言稿 篇6

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!

有关经销商会议发言稿 篇7

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!

有关经销商会议发言稿 篇8

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!

有关经销商会议发言稿 篇9

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，但却不是唯一的目的。如果将企业的目标仅仅局限在 实现利润最大化 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20xx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、 打造世界级水准密封胶企业，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世界级水准。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!

有关经销商会议发言稿 篇10

大家好，我是太原经销商晋杰副食商行代表韩鹏飞，首先要感谢加多宝公司举办20xx年经销商会议，有机会与山西各位经销商同仁相互交流，从而与大家共同分享成功经验，更好的完成20xx年度的销售任务。

屈指算来，已与加多宝合作四年了，晋杰公司在这期间能飞速发展，很大程度上得益于加多宝的支持与发展，在此我对能与加多宝长期友好合作表示衷心的感谢。在这四年中我公司与加多宝一道成长，一起历经风雨，长期以来相互信任、相互支持、同舟共济、相濡以沫，携手并肩共同开拓太原市场，王老吉产品已在太原家喻户晓、遍地开花。王老吉销量是节节攀升，销量从20xx年太原城区的2.9万箱、20xx年太原城区的7.8万箱、20xx年太原城区的14.7万箱、20xx年太原河东的14.5万箱，在过去的四年中取得了可喜的成绩。

众所周知，20xx年金融危机、市场低迷，但加多宝公司是我们经销商强有力的后盾，其共赢的经营理念、新颖的销售策略、专业的销售团队、强势的媒体广告、雄厚的费用支持，让我感触颇深，同时也信心十足。作为经销商，我公司积极配合、全力以赴，在资金、配送、售后等方面不遗余力，于太原办紧密合作，真正做到相互理解、相互支持、相互协调，一起共同努力做大销量、做强市场，从而在20xx年克服了各种困难，很好的完成了公司下达的销售任务。

即将跨入20xx年，我司会一如既往、积极配合、不懈努力、再创辉煌，与加多宝公司共同发展，坚定不移完成20xx年度的销售任务。

最后，感谢加多宝公司给我上台发言的机会，同时再次感谢加多宝对我的支持与厚爱，祝愿加多宝公司不断发展、事业兴旺;也祝愿在座的各位经销商同仁生意兴隆、财源广进.谢谢大家.

有关经销商会议发言稿 篇11

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

有关经销商会议发言稿 篇12

尊敬的公司领导，各位嘉宾，合作伙伴们:大家下午好!

正值这金秋气爽，丹桂飘香的季节，十分感谢大家在百忙之中抽出你们宝贵的时间前来参加四川otl优秀经销商联谊会议。谢谢大家。

一、对otl照明的认识

在过去的几年里，otl在四川攻克了一个又一个难关，创造了一次又一次佳绩。otl照明品牌得到了客户与业界的认同，年销量不但增长，市场占有率不断提高。当然，一路风雨一路情，otl成长的点点滴滴离不开公司领导的英明决策和前任代理商的辛苦付出，更离不开各位经销商伙伴的努力协作，让otl在四川前进的步伐更加坚定而充满力量。同时我们也明白otl公司不仅仅是一个十分出色的照明生产企业，更是一个优秀的合作伙伴，是我们代理商和所有经销商强有力的后盾。因为otl产品质量的稳定性和可靠性能够给我们经销商足够的信心和勇气。质量是企业的生命，可靠运行时企业蓬勃发展的根本。作为代理商，我们没有过多的思考盈利，而是更多思考我们带给的产品能否对得起我们的客户的信任和选取。事实能够证明otl产品是能让我们代理商做着放心，让我们的客户用着安心的优质产品。

二、四川运营中心新的组织结构

关于四川营运中心新的组织结构，向各位领导和各位合作伙伴做一个简单的介绍。为了提升otl在四川的整体形象，对公司政策的落实与贯彻执行，为了给我们的经销商能有一个更加完善的售后服务，我们中心由原先的超亿照明从6月1日起正式更名为君联照明。在此，我们个性感谢超亿照明在过去的5年时间里对otl的艰辛付出，让otl在四川有了十分坚实的基础，让otl在四川几乎成了家喻户晓的照明产品。所以，我们在十分感谢超亿照明的同时也期望在以后的日子里能得到超亿的更多关心与支持。

二、完善的服务于未来的方向

我们君联照明在人员上做出了必须的调整，我们有一支具备良好专业素质和超强服务意识的团队，同时我们的后台也将立刻进行调整。每一天5点半之前接的订单我们将在当天发出，在货物打包上尽量为客户思考运费成本，并会按照客户给我们的指定货运部及时发出，并在第二天给予信息通知。(当然，除特大暴雨等恶劣天气或者货运部不收货。)客户回到的三包件我们将在最短的时间内取回并做好登记，立刻给你对接清楚，能够立刻冲抵货款或调换后及时补发下去。(同时我们期望各位老板在返货的时候必须给我们发到离金府最近的货运部，方便我们取货)还有就是给我们汇款之后最好能发一条信息或者打一个电话通知一下。

有关经销商会议发言稿 篇13

各位来宾、经销商、媒体朋友们:

大家上午好!

这天我们在风景如画的b酒店隆重的召开a公司20xx年度全国经销商大会!首先，对各位在百忙之中莅临本次会议深感荣幸，同时对全国各地经销商朋友的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

本次会议我们将和广大经销商朋友一同分享公司xx年销售工作取得的丰硕成果，明确a公司未来的品牌发展规划，并确立a公司20xx年的营销战略，布局20xx年全国的销售工作，同时我们将对多年以来为a公司公司的发展做出杰出贡献的优秀经销商们进行表彰和奖励。

20xx年，a公司利用资本及品牌优势，从容的应对了席卷全球的金融危机，在应对市场变化时进行了有效的转型，抢占先机，超越了大部分的竞争者，实现了逆势高速增长，到达了跨越式的发展目标。在这一年里，我们公司的营业收入突飞猛进，我们的业务领域不断的扩展，我们的企业品牌更加的深入人心。在公司领导的带领下，大家精诚团结、众志成城，圆满的完成了xx年的各项工作指标。回顾20xx年，a公司在行业形势普遍低迷的状况下，公司依然实现了民品超过17%、灯具超过40%的高增长，当然这离不开在座的广大经销商对a公司的大力支持。

20xx年，在全球金融危机的冲击下，在很多企业认为是生存和发展的危机时，却反其道而行之，视危机为发展的时机，加大市场投入力度，抢占优势广告资源。目前在全国重点高速公路和城市人气地段、专业市场等显著位置均能见到户外广告的身影。

a公司作为中国绿色照明企业的倡导者和推进者，一向以来用心参与我国的绿色照明推广活动。凭借过硬的产品竞争力、品牌美誉度以及历年来在大型项目中的突出表现，再次助力国家节能减排工作的推进。xx年a公司依托自己的实力和专业的推广队伍，再次创下了超出国家任务的佳绩，完满完成了20xx年全国节能改造推广任务。同时透过推广政府补贴产品，有效带动其他配套节能产品的销售;透过联合国家、各中标地区政府对本次推广活动进行宣传、推动，快速有效的提升了我司品牌形象在消费者心中的影响力。

20xx年是a公司的一个整合年，整个市场营销策略都在不断地向现代运营模式过度。过去a公司虽然占到的时常份额也很大，但是由于一向采取传统的运作模式，总有一种力量打不出去的感觉，无法发挥a公司品牌的强大影响力。所以在xx年初我们顺应市场发展需要，整合业内优秀资源与优秀的经销商，建立多渠道运营模式。新的营销模式的建立一方面是适应行业发展的大方向，另一方面更是公司自身在寻求突破与蜕变。20xx年a公司将继续在这种多渠道的基础之上，将多渠道销售的优势与运营中心的优势相对接。

渠道之于企业，就像发达的树根之于参天大树一样，它为市场带给 养分 并确保其具有良好的吸收潜力。渠道驱动战略，是a公司成长的主要动力。a公司多层次的渠道进化步骤，已经内化为自身的成长基因。

近几年来，a公司对渠道进行了大规模的扩充和精细化改造，全国终端拥有近百家省级运营中心、数百家品牌形象店及上千个终端分销网络，分层覆盖了全国各级市场，渠道的不断完善也是使fsl系列产品快速占领市场重要因素。

在新的一年里，公司将投入超多的人力物力在终端渠道的建设上，提升专卖店在终端表现力，培养终端营销赢利新模式，走务实的发展之路。重视二、三级市场，面向广大农村市场，深耕细作。在市场开拓上加大力度，加大投入，在全面开发网点，深耕渠道的同时，优化二级分销网络，进行渠道优化升级。同时公司也将在各方面全国最大限度的支持，除销售政策支持外，专卖渠道投入、市场推广、促销活动、人员配备等都将一一落到实处。

应对20xx年，在机遇面前，a公司已抢先发力，为企业的纵深发展做好了充足准备。公司将继续完善运营中心模式，加强二级分销网络建设，加强对地级经销商的扶持力度，使渠道向终端延伸。同时公司将不断丰富产品系列，在扩大节能灯、t8、t5系列产品的产能基础上，加快新产品的研发速度，将推出led新产品系列、排插系列、浴霸灯系列、商照新品系列、办公照明系列等。

展望20xx年，a公司将以更强有力的姿态，更猛烈的动作，开拓更广阔的市场。同时在新的一年里，我们所面临的市场机遇和挑战，需要全体经销商继续努力和大力配合，创造更好的业绩以谋求更大的发展。

最后祝各位运营商朋友生意兴隆，财源广进，再创辉煌!谢谢大家!

有关经销商会议发言稿 篇14

各位来宾、经销商、媒体朋友们：

大家上午好!

今天我们在风景如画的B酒店隆重的召开A公司20xx年度全国经销商大会!首先，对各位在百忙之中莅临本次会议深感荣幸，同时对全国各地经销商朋友的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

本次会议我们将和广大经销商朋友一同分享公司20xx年销售工作取得的丰硕成果，明确A公司未来的品牌发展规划，并确立A公司20xx年的营销战略，布局20xx年全国的销售工作，同时我们将对多年以来为A公司公司的发展做出杰出贡献的优秀经销商们进行表彰和奖励。

20xx年，A公司利用资本及品牌优势，从容的应对了席卷全球的金融危机，在应对市场变化时进行了有效的转型，抢占先机，超越了大部分的竞争者，实现了逆势高速增长，达到了跨越式的发展目标。在这一年里，我们公司的营业收入突飞猛进，我们的业务领域不断的扩展，我们的企业品牌更加的深入人心。在公司领导的带领下，大家精诚团结、众志成城，圆满的完成了20xx年的各项工作指标。回顾20xx年，A公司在行业形势普遍低迷的情况下，公司依然实现了民品超过17%、灯具超过40%的高增长，当然这离不开在座的广大经销商对A公司的大力支持。

20xx年，在全球金融危机的冲击下，在很多企业认为是生存和发展的危机时，却反其道而行之，视危机为发展的时机，加大市场投入力度，抢占优势广告资源。目前在全国重点高速公路和城市人气地段、专业市场等显著位置均能见到户外广告的身影。

A公司作为中国绿色照明企业的倡导者和推进者，一直以来积极参与我国的绿色照明推广活动。凭借过硬的产品竞争力、品牌美誉度以及历年来在大型项目中的突出表现，再次助力国家节能减排工作的推进。20xx年A公司依托自己的实力和专业的推广队伍，再次创下了超出国家任务的佳绩，完满完成了20xx年全国节能改造推广任务。同时通过推广政府补贴产品，有效带动其他配套节能产品的销售;通过联合国家、各中标地区政府对本次推广活动进行宣传、推动，快速有效的提升了我司品牌形象在消费者心中的影响力。

20xx年是A公司的一个整合年，整个市场营销策略都在不断地向现代运营模式过度。过去A公司虽然占到的时常份额也很大，但是由于一直采取传统的运作模式，总有一种力量打不出去的感觉，无法发挥A公司品牌的强大影响力。所以在20xx年初我们顺应市场发展需要，整合业内优秀资源与优秀的经销商，建立多渠道运营模式。新的营销模式的建立一方面是适应行业发展的大方向，另一方面更是公司自身在寻求突破与蜕变。20xx年A公司将继续在这种多渠道的基础之上，将多渠道销售的优势与运营中心的优势相对接。

渠道之于企业，就像发达的树根之于参天大树一样，它为市场提供 养分 并确保其具有良好的吸收能力。渠道驱动战略，是A公司成长的主要动力。A公司多层次的渠道进化步骤，已经内化为自身的成长基因。

近几年来，A公司对渠道进行了大规模的扩充和精细化改造，全国终端拥有近百家省级运营中心、数百家品牌形象店及上千个终端分销网络，分层覆盖了全国各级市场，渠道的不断完善也是使FSL系列产品快速占领市场重要因素。

在新的一年里，公司将投入大量的人力物力在终端渠道的建设上，提升专卖店在终端表现力，培养终端营销赢利新模式，走务实的发展之路。重视二、三级市场，面向广大农村市场，深耕细作。在市场开拓上加大力度，加大投入，在全面开发网点，深耕渠道的同时，优化二级分销网络，进行渠道优化升级。同时公司也将在各方面全国最大限度的支持，除销售政策支持外，专卖渠道投入、市场推广、促销活动、人员配备等都将一一落到实处。

面对20xx年，在机遇面前，A公司已抢先发力，为企业的纵深发展做好了充足准备。公司将继续完善运营中心模式，加强二级分销网络建设，加强对地级经销商的扶持力度，使渠道向终端延伸。同时公司将不断丰富产品系列，在扩大节能灯、T8、T5系列产品的产能基础上，加快新产品的研发速度，将推出LED新产品系列、排插系列、浴霸灯系列、商照新品系列、办公照明系列等。

展望20xx年，A公司将以更强有力的姿态，更猛烈的动作，开拓更广阔的市场。同时在新的一年里，我们所面临的市场机遇和挑战，需要全体经销商继续努力和大力配合，创造更好的业绩以谋求更大的发展。

最后祝各位运营商朋友生意兴隆，财源广进，再创辉煌! 谢谢大家!

有关经销商会议发言稿 篇15

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!

有关经销商会议发言稿 篇16

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美丽的蓉城，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，先后选择了合力叉车集团、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。在今年上半年曾经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，为实现三方共赢形成了强大的支撑。

二、积极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，特别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，通过各种方式，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，在帮助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，一直不断探索改进，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，我公司从中积极协调，给予密切配合，与该企业面对面进行研究，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，使他们非常称心，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。我公司通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，积极改进不足之处，以卓越的品质满足了合肥日立公司极高的质量要求。通过不懈努力，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，并决定选择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。

通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：跟着济钢的脉搏一起跳永远不会错!

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必须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提供的难得的机会，发动全体员工充分认识参加扩展认证的重要意义，大家积极响应，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，极大地帮助和促进了我公司贯标工作的顺利开展。通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(推荐访问范文网)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、有责任认真去践行，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，通过走访生产企业，开展用户调查，按照用户的需求向济钢提供新品的开发信息，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情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!

有关经销商会议发言稿 篇17

尊敬的各位领导、各位经销商朋友：

大家好!

这天X有限公司在贵地举行的 第一届经销商战略合作伙伴交流会 。

首先，我仅代表X有限公司公司所有员工，向到场的各位领导、各位经销商朋友表示热烈的欢迎!同时感谢你们为我公司的发展献计献策，感谢你们在市场第一线奋斗拼搏，感谢你们来到那里，与我公司一齐共创完美未来!

近几年，应对中国这个充满各种竞争的市场环境，昆X有限公司以稳健的步伐发展壮大，这天的成果都来自于大家的辛勤奉献，眼前这一片蓝天都源自我们共同的努力!回顾我公司过去多年的发展，我们倍感欣慰。我公司顺应国际经济发展形势，以科学发展观为指导，坚持以人为本，大力开展公司企业文化建设，构成了公司与职工、公司与供应商、公司与社会和谐相处、共赢发展的良好局面，保障了我公司健康、快速的发展。同时，我公司研发生产的产品投入市场后获得了广大用户的好评。我们的先进产品都是以昆钢集团技术团队为依托，不断创新探索而生。

我衷心期望与会的各位经销商朋友共同把此次会议办成一个交流心得、增进了解、开展合作、推动发展的高水平研讨会，会议过程中也会给各位专家、各位经销商代表留出充裕的时间与我公司负责人直接进行应对面的信息交流!

最后预祝第一届经销商战略合作伙伴交流会取得圆满成功!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！