# 经销商会议发言稿范例参考

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-22

*经销商会议发言稿范例参考（精选14篇）经销商会议发言稿范例参考 篇1 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...*

经销商会议发言稿范例参考（精选14篇）

经销商会议发言稿范例参考 篇1

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例参考 篇2

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!

经销商会议发言稿范例参考 篇3

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例参考 篇4

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!

经销商会议发言稿范例参考 篇5

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.

经销商会议发言稿范例参考 篇6

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例参考 篇7

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!

经销商会议发言稿范例参考 篇8

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例参考 篇9

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!

经销商会议发言稿范例参考 篇10

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例参考 篇11

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!

经销商会议发言稿范例参考 篇12

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例参考 篇13

尊敬的李金忠董事长、恒昊的各位领导、恒昊的各位同仁们：

大家好!

我来自晋商的故里，山西省太谷县，这天很荣幸的能和大家交流一下我做恒昊玻璃的的经历、心得和体会，和应对20xx年金融风暴我个人的看法、观点以及应对措施。其实我正式和恒昊合作才三年多，经验不算丰富，在大家面前有些班门弄斧了，谢谢恒昊公司，谢谢胡经理，给予我向大家学习和探讨的机会。

首先，我谈谈卖恒昊玻璃的经历，能够说是一波三折，我是1999年从上海打工回家，回到了我的家乡一个山西省比较落后的只有二十几万人口的县级城市，当时经过认真的考察开了一间玻璃店，由于家境贫寒，资金紧缺，只能租了一个11m2的门市，开始加工工艺玻璃，经过一番努力，终有收获，但并不太乐观。因为设备简陋，市场饱和，竞争激烈，又没有新意，我个人认为这样下去，只有死路一条。于是，20xx年我到省城去考察市场，想寻找新的产品，偶然机会看到恒昊玻璃，由于做工精细，质感细腻，自我感觉还不错，就是价格高，所以没有直接和厂家联系，只是有定单，就和太原郭秀莲大姐拿几片，回去销售，能够说没有当成重点，在此期间我在本地已成为最早销售河北沙河玻璃的第一人，并且给我也带来了可观的利润，但好景不长，由于玻璃质量问题，和表面处理的问题，顾客找上门的退货，搞的我焦头烂额，20xx年时我又想到了恒昊玻璃，而真正把我引进恒昊之门的是我的好大哥乔天寿，榆次的乔经理，他鼓励我，并帮忙我正式做开了恒昊玻璃，并带给了2个推拉展架，这时店面我已由11m2发展到45m2，我的业绩稳步上升，心里挣着放心钱，晚上睡着安稳觉，并且在装饰城租了一个230平方的展厅，开了县城最大的艺术玻璃商店，取名黄河玻

璃，准备大干一番，正在我春风得意时，本地同行看到机会找到恒昊公司，并且发了2件货，导致一个县

城有了两家销售恒昊玻璃的店面，这时我和乔经理找到胡经理说了这个事情，调查后，胡经理也没有办法，暂时决定由我们两家销售，这怎样办，我不能把自己辛辛苦苦在太谷打拼的恒昊品牌，拱手让人，俗话说小成靠朋友，大成靠敌人，最终我胜利了，致于怎样胜利，下面我会告诉大家。于是在20xx年年底正式和恒昊公司签订了正式销售合同。20xx年交了伍仟元展架押金又发了四个推拉式展架，同时扩大恒昊玻璃的店面展示份额，并且不再卖一片沙河的玻璃，然后把价格拉开，20xx年10月份按照公司设计交纳押金制作了整体展区，并又做了几个移门展示区一一规化，把店面门头一侧换成了恒昊玻璃的专卖，以致于再有同行窜货等一些不道德行为，都一个一个拿下，告诉了每个顾客，我们就是恒昊的嫡派正宗，我们是恒昊的合法经销商，用我们的诚心，我们的行动去证明一切，让一切不道德的行为，都去见鬼去吧!

再下来，我和大家谈我做生意的心得和应对金融危机的应对措施。

一、以至诚为道，以至仁为德

诚信要比生命更重要，发扬我们晋商的生财之道，应对任何顾客，无论有钱或无钱人，用心去体会，发挥我们沟通的魔力，妥协的魅力，果断的魄力。

二、采用温馨提示的方法，用文字的魅力，去感化每一位光临的顾客，其实恒昊公司做得很好，他将每款玻璃的名称都有一种温馨的提示和理解，我也是从其中学到这一点的。下面我引用我商店的温馨提示，让大家去体会一下：如果您以前走进 黄河玻璃 细细去品味观赏每件作品的时候，心灵必将会荡漾起至情至性的芳香。当您满意的高兴地走出商店的时候，人性的 爱 善 美 早已在您心底珍藏。黄河玻璃

我把它放在进门最显眼的地方，这是一个好办法，不妨大家去尝试尝试。

三、促销方法的形式多样化，灵活化。比如：形象车的广告，送货车的广告，安装工人统一服装，工人去安装送货时就都成了流动广告，新小区落成就制作悬挂喷绘广告并印制一些不干胶小广告和彩色宣传单页。逢年过节，参与政府统一的宣传活动，有奖销售等等。

四、从赔本的生意做起，这只是所谓的赔本抓住机遇，捡到便宜货进行亏本生意，俗话说亏本买卖无人做，如今在竞争越来越激烈，利润空间越来越小的状况下，聪明人不妨从亏本买卖做起，而且要高标准地做好，降低门槛好迎客，这也是一种战术，一种公关，一种策略，更是一种胸怀，一种境界，一种理念。恒昊公司胡经理明白我有些畅销玻璃比如富贵、流金岁月、欣欣向等花型我几乎赔钱卖，就是要和仿冒品去竞争

五、用人之道：

讲文凭，更讲水平，讲职称，更讲称职，讲阅历，更讲潜力，讲资历，更讲贡献，讲道德，更讲风格，聘用优秀的导购员，业务员，安装工，业绩能够上去，浪费和破损可减少，不要心痛花大钱去聘用好的员工，他会给你带来奇迹的。

六、告诫我们每一位在座的老板们

孔子日：大成在德小成在才。

当今社会，大成在胸怀，小成在德才，你的心态，决定状态，你的眼界，决定境界，你的胸怀，决定格局。

我们要做到理直气壮，年轻气不盛，财大气不粗。想做事，能作事，做成事，不出事，理性的做事，感性做人，只要我们都做到了，什么金融风暴，都会完蛋的。

接下来我想代表我们在坐的经销商和恒昊的各位领导们说说最最实惠的问题，和最最现实的问题

1、虽然我们的产品质量好，但仿品和竞争品也做的越来越好，他们价格又低，是否公司能够在价格上更照顾些，再下来，比如象金枝玉叶招财进宝等畅销品，仿造品能够以假乱真，告诉过胡经理好几次都没有办法制止，导致很难销售，期望公司这方面给予有力的帮忙。

2、期望公司开发一些成本低、价格便宜的花型去冲击市场，让我们的产品更有市场竞争力，使我们共渡难关。

3、我更期望公司更注重我们县级市场，因顾客收入相对低，更注重价格的比较，我们做起来很被动，期望公司领导们能给予价格和广告宣传方面更大的支持和照顾，这样我们做来才能更有动力。

最后，告诉大家，也告诉自己，相信市场，相信品牌，知不足而常新，一切辉煌只代表过去，未来永久是空白。

经销商会议发言稿范例参考 篇14

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!

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！