# 公司年度全国经销商大会发言稿(通用3篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-28

*演讲是指与会人员在会议或重要活动中，为表达自己对思想工作的意见、观点或报告而事先准备的演讲。这是演讲的重要准备。 以下是为大家整理的关于公司年度全国经销商大会发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！【篇1】公司年度全国经销商大会发言稿　　尊敬的各位经...*

演讲是指与会人员在会议或重要活动中，为表达自己对思想工作的意见、观点或报告而事先准备的演讲。这是演讲的重要准备。 以下是为大家整理的关于公司年度全国经销商大会发言稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】公司年度全国经销商大会发言稿**

　　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XXX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。

**【篇2】公司年度全国经销商大会发言稿**

　　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!

**【篇3】公司年度全国经销商大会发言稿**

　　尊敬的各位领导、各位经销商朋友：

　　大家好!

　　这天XXX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XXX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XXX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！