# 优秀经销商年会发言稿三篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-04-29

*成绩只能代表过去，我们要满怀信心，展望未来，要以此次总大会为新的起点，勇敢地肩负起赋予的历史使命，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。为大家整理的...*

成绩只能代表过去，我们要满怀信心，展望未来，要以此次总大会为新的起点，勇敢地肩负起赋予的历史使命，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。为大家整理的《优秀经销商年会发言稿三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　尊敬的各位经理，尊敬的经销商朋友们：

　　大家上午好！

　　良辰美景，商豪云集！今天我们满怀喜悦，同时也满怀激动。因为刚经历过新年的热烈、热闹，我们又迎来了一年一度的大行人的交流盛会。能够有机会聆听上级领导的高知高见，能够与来自省内外的优秀的经锁商朋友们相聚，我觉得是我们的荣幸和幸福。借此机会，我代表我们濮阳大行车队的全体员工，向尊敬的各位经理和各位经锁商朋友表示最衷心的敬意和最诚挚的祝福，祝大家羊年里好运当头，吉祥一整年，财源滚滚，快乐每一天！

　　作为一名大行人，我真的感到非常自豪。因为我们经营的是一个有着优质品牌、优质管理和优质服务的自行车的龙头事业。尽管现在激烈的竞争在所难免，市场的机遇有时也是稍纵即逝，但是，在大行这面大旗下，我始终充满了信心，我坚信：

　　我们能够成为自行车行业的智者和强者，能够抓住市场的机遇，迎来大行和我们自己的更加美好的明天！

　　为此，我们濮阳经销部在过去的工作中，能够认真遵循总部的要求，积极抓住机遇，努力创造机遇，认真提高每一个人的专业知识和操作技能，尤其注重后期的延展工作，不做一锤子买卖，而是给所有的大行用户建立档案，成立车友群和俱乐部，给他们提供一条龙服务。同时雷打不动的坚持网上交流、集中夜骑和每周六的车友活动等，形成了非常稳定的顾客群。另外，我们也非常注重利用媒体的力量，与濮阳市自行车协会联合开展各种公益活动，开足马力宣传我们的大行品牌。通过努力，目前大行已经成为濮阳市自行车行业的高端品牌和高档车的代表。

　　一份耕耘，一份收获，在大行总部的关心指导下，在各位同仁的支持帮助下，我们也超额完成了201X年的销售任务，实现了跨越式的发展，也树立了完美的大行形象！

　　各位领导，各位朋友，因为大行，所以我们的生意会是长久的，我们的财富会是无穷的，我们这些朋友也必将是永远的。那就让我们手拉手、心连心，同欢乐，共欢呼，信心满怀、豪情万丈地去迎接201X年的挑战，把大行做得更大更强！让大行不仅有着不朽的过去，更拥有辉煌的未来吧！

　　最后，预祝本次峰会圆满成功！祝大行前程似锦、灿烂无比！祝各位经销商朋友生意兴隆！万事如意！谢谢大家！

篇二

　　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xx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xx年的工作中不足的地方并不断地总结与学习，争取在xx年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台。

　　201X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。

　　201X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14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08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08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201X0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。

　　201X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。

篇三

　　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201X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。

　　201X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！

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！