# 经销商会议发言稿范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-23

*经销商会议发言稿范文（通用14篇）经销商会议发言稿范文 篇1 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...*

经销商会议发言稿范文（通用14篇）

经销商会议发言稿范文 篇1

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!

经销商会议发言稿范文 篇2

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文 篇3

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，但却不是的目的。如果将企业的目标仅仅局限在实现利润化上，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18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!

经销商会议发言稿范文 篇4

尊敬的各位来宾经销商朋友们;

大家好!先自我介绍一下：我是负责华东及中南区域的销售负责人

1、.今天我们在国际大酒店举办全国的20xx年冬季订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和忠心的感谢!

2、承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持，电器有限公司经过建立10来年的发展壮大，保持了在同行中推出两季产品的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。至真至诚、精益求精的经营理念，该公司投资3千万元，建起了进5000平方米的标准、合理的现代化的厂房，建立了科学的设计、生产和检验管理系统，完善了质量保证体系，我们已经制定了切实可行的新产品开发计划，经过近几年来的培育和发展，中南及华东地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，后期肯定能大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，前景喜人。这些成绩的取得，离不开广大经销的支持，是与广大经销商的辛勤劳动和业务员的忠诚敬业分不开的，我们用智慧和汗水共铸了今天的辉煌。在此，我向大家再一次表示忠心的感谢!

3、我公司经过精心准备举办全国20xx年冬季订货会，并限度地让利于客户。经过此次会议增进双方交流于合作，让经销商更加深入地了解两季产品，增强开发市场的信心与决心，进一步加强经销商之间的相互交流与沟通，进一步完善市场销售网络，进一步抢占市场份额和优秀客户资源，进一步加大宣传提高产品的知名度和市场美誉度，提升品牌形象，不断将市场做大做强。

4、本次会议主要展示的产品有;十四大系列五十多个型号。其产品外型美观，做工精细加之人性化操作机界面，及精巧造型而倍受消费者喜爱，欢迎大家根据市场需求定购。

5、我们将会一如既往地为广大经销商朋友提供售前、售中、售后等方面的服务，解除大家的后顾之忧。让我们团结协作，同舟共济，奋力开拓，共同创造美好的明天!

6、最后，祝各位财源广进，生意兴隆，万事如意。

经销商会议发言稿范文 篇5

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。

经销商会议发言稿范文 篇6

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，祝大家猪年里好运当头，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2023xx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20xx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!

经销商会议发言稿范文 篇7

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文 篇8

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

你们好!

我是东台地区金瑞的经销商，东台市x有限公司，我叫，首先我要感谢南京金瑞食品有限公司给我这个和大家见面的机会，这是对我们过去20xx年工作的肯定，感谢金瑞公司各位领导同仁对我的关心和厚爱。

时光荏冉，我从20xx年开始，就与兴瑞公司合作，至今已经经历了20xx年的风风雨雨。我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，金瑞的品牌得到了客户与业界的认同，年销量不段增长，市场占有率不断提高，近几年在我公司也创下了年销售?%增长率的优异成绩，为我公司创利毛利水平达20%以上。多年来，新达荣的成长也见证了金瑞的大发展：在销售上，金瑞公司每年一个大飞跃;在网络上，兴瑞网上商城已经开通;在品牌影响力上，由行业的一粒种子成长为一棵参天大树。

一个长久生命力的企业，要靠一种文化，金瑞食品由最初的手工式家庭作坊到如今具有现代化特征的企业，是金瑞人艰苦奋斗、奋力博取的结果。金瑞公司网站的首页，写着金瑞的企业文化：为客户创造价值，为员工创造价值，为社会创造价值。陈总的理念与我们新达荣公司的核心价值观：为客户创造财富，为员工创造机会，为社会创造价值，是同步和一致的。而金瑞的产品，含休闲和南北货众多系列，与代理的食品领域十分吻合，很适合我公司的销售。近年来，金瑞公司开展 乐捐献爱心 活动，我们也长期在为社会做些力所能及的小慈善，我们捐助的学生已经上了大学，下一期将于5月启动。基于同样的步伐，我们和金瑞公司相互间的配合和沟通十分好，所以双方合作十分愉快。我们也有很多体会想和大家分享。

一、想共赢，厂家与商家要良性互动

厂家和商家在企业经营的舞台上要各自明确自己的主角定位，才能有大圆满的结局。一方面，珍惜并利用好金瑞给我们带给的很多资源和平台，另外一方面，更要培养自身的造血功能。金瑞的支持是一种输血，企业要做大做强务必培育自身的造血功能。双方及时沟通，经常沟通，良性互动，这种默契来自多年来的用心经营，新达荣一向珍惜金瑞给我们的无限信任和无私支持，我们也用自己的信用去回报金瑞的这种信任：在推广上，我们自费做了许多兴瑞的广告，最近新开的当地卖场也做了包柱，坚持扩大品牌宣传，绝不打折扣;在执行区域管理政策上，坚持充分沟通、坚决执行。

二.想赚钱，经销商与厂方是利益共同体，相互依托

做食品代理有20xx年了，与金瑞的合作也有5年了，我最深的体会就是，经销商与厂方是利益的共同体，金瑞的成长离不开广大经销商的用心运作，而我们经销商的成长也要依托金瑞的稳步发展。我们经销商也要经常换位思考，从厂方的角度出发，到达双方利益的共赢。为此，我们x公司今年来采取了一项重要举措――坚持不退货政策。横向比较中，在南北货市场中不退货的品牌很少，纵向比较中，我们的金瑞市场退货率，去年是%，前年是%，我在年初开会宣布

这项政策时，很多业务人员不理解，我们为什么要坚持这么做?首先，过高的退货率对金瑞公司是不负职责的，对市场是不负职责的，同时也不利于x公司自身业务团队的良性健康发展。我们要透过不退货的政策，培养鼓励业务人员的潜力提高，不退货政策是对客户服务提出的更高要求，及时市场维护，及时沟通调剂，及时反馈信息，才能做好。不追求单一环节的高利润，采用整条价值链定价方式，价值链利益的最大化，同时，这也是公司品牌建设的一步棋，不退货，上游对厂方、下游对客户都是有利的。

前期，我公司的洽洽也是一向坚持不退货，公司在市场网络维护上有必须的经验，所以我们有信心能够运作好这个品牌，能够做到不退货。从目前的执行效果看，市场的退货率?(状况介绍一下)

另外，经销商要耐心培育专业的渠道

与其他的品牌业务相比，金瑞的品种很多，在我公司目前的单品数已经达307个，品类又分炒货、干果、食糖、南北货、蜜饯、肉干等多类，我公司原先长期做的是休闲类，销售渠道就要往餐饮、八鲜等新的业态里深挖，这对业务员的要求就要相应提高，为此，我公司一向持续耐心培育、高度重视、专业团队的方针进行操作，针对产品的特点，打造了3-4个人的兴瑞单品团队，并实行片区片长、区域经理销售服务挂勾的策略，加大了人员投入。我认为，人力资源也是种投资，这种投资是值得的。目前来看，这样的操作使得人员更为专业，服务更到位，透过精分市场、客户分类、人员分区来增强销售工作的计划性、做到重点客户重点维护，透过市场分区，提高了销售团队的营销用心性。

春天来了，古语有云： 一日之计在于晨，一年之计在于春 ，这是个承载着春天的期望和播种的季节开始。我们x公司将和金瑞公司一道成长，相互信任，相互支持，我坚信与金瑞公司的合作前景会更加完美，让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

经销商会议发言稿范文 篇9

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(君联照明)

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。

我们在库存上也加大了投入，由原先的100 130万增加到此刻的150 180万，备货要更充足一些，这样能尽量保证不断货、不缺货。即使有缺货，我们也会在最快的时间内给予协调解决。

我们有职责和义务给大家带给更多得优良产品，优质的服务，更有义务和职责为大家创造和带给更多的有利于发展的经营思路，和经营空间，目的是让我们的经销商和otl合作，不仅仅赚取合理的投资回报，同时赚取更多的市场地位、市场份额，我们就是要让我们的合作伙伴多卖货多赚钱，这是我们的期望也是我们的目标。四川君联照明将在otl总公司的指导和帮忙下孜孜不倦的为这个目标而努力，最终实现大家多赢的局面。

我们就从这个金灿灿的秋天，承载着春天的期望和收获的季节开始。我们君联照明将和经销商伙伴不甘寂寞。我们将于otl一道成长，相互信任，相互支持，同舟共济，相濡以沫。让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

谢谢大家;祝你们万事如意。

经销商会议发言稿范文 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文 篇11

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文 篇12

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文 篇13

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文 篇14

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!

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！