# 经销商年会发言稿简短三篇

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-03-14

*岁月如梭，商海无涯。转眼即将度过不平凡的202\_年。目标决定作为，思路决定出路，行动决定财富！春华秋实，商路漫漫。应对充满挑战的202\_年，我们十分有必要再次相聚一齐，共商事业发展大计。这天的会议虽然是短暂的相聚，却包含着丰富的主题。为大家...*

岁月如梭，商海无涯。转眼即将度过不平凡的202\_年。目标决定作为，思路决定出路，行动决定财富！春华秋实，商路漫漫。应对充满挑战的202\_年，我们十分有必要再次相聚一齐，共商事业发展大计。这天的会议虽然是短暂的相聚，却包含着丰富的主题。为大家整理的《经销商年会发言稿简短三篇》，希望对大家有所帮助！

篇一

　　各位经销商朋友：

　　大家好！

　　岁月如梭，商海无涯。转眼即将度过不平凡的20xx年。自X月X日召开第一季度座谈会以来，已有多月未能与各位相聚座谈。这天，借公司总部旗舰店开业之际，邀请大家来坐坐。在那里，我代表公司对各位的光临表示热烈的欢迎。

　　春华秋实，商路漫漫。应对充满挑战的20xx年，我们十分有必要再次相聚一齐，共商事业发展大计。这天的会议虽然是短暂的相聚，却包含着丰富的主题。

　　照明行业已进入竞争惨烈的微利时代，尽管XX以前有过自己的创业激情和成功喜悦，但这天应对群雄并起的产业竞争格局，迫使我们不得不共同深思：XX的明天在哪里？XX的新目标在哪里？XX还能走多远？XX的市场和渠道该如何整合？XX的品牌与核心竞争力该怎样重塑和打造？……

　　很多的问题，务必需要XX和各位经销商朋友一齐来解决。同时，我们也深切地感觉到这些问题很有交流和研讨的必要！在期望与困难共存的关键时刻，我们十分需要各位经销商朋友一如既往的支持、理解与激励，更期望大家的真诚推荐和深度探讨。因此，我真诚地期望各位经销商朋友在接下来的座谈中畅所欲言，提出宝贵意见，让XX和大家一齐成长，一齐发展。

　　作为XX企业的经营者，我借本次难得相聚座谈的机会，和大家坦诚沟通，就相关事宜谈谈自己的一些看法和认识。

　　一、关于XX的决心和态度

　　XX从创业发展到这天，已经走过了艰辛、漫长、不平凡的xx年。就应说，过去的xx年是创业发展的xx年，也是机遇和困难并存的xx年。在座的许多经销商朋友，都和我们一齐成为XX发展道路上的参与者、见证人。我们默默耕耘，勤劳本分，从无到有，从小到大，一步一个脚印，走到这天。

　　XX虽然之前有失误，也走了一些弯路，但已下定决心，我们不会回避出现的问题。一个企业只有不断的发现问题、解决问题，才能得到更好的发展。显然，与比我们规模大的同行，个性是一批后起之秀相比，我们务必在产品、技术、品牌、营销、市场、渠道等方面重新整合企业核心竞争力，把XX从生产型企业真正升级转型为市场服务型品牌企业，这是市场给我们的机会，也是XX发展必经之路！

　　当今企业竞争，不进则退。身为经营者，本人深感职责重大，大家把自己人生中最完美的时光陪同XX一路走来，我和公司同仁有职责，为大家带给一个更为广阔的事业平台。

　　其实，XX此刻正面临着第三次创业的“拐点”，我们发现了自身的不足，也看到了未来发展的期望和目标所在。我与公司已做好第三次创业的回归心态，并将20xx年定为“迎接挑战、自我加压、改革创新、升级发展”的一年。我们务必迎接挑战，唯有如此，才能破浪前行，否则只会原地踏步，不进步就是退步；我们务必自我加压，在压力下激发动力，苦练内功，激发再次创业的激情；我们务必改革创新，企业的生命力是由创新力决定的；我们务必升级发展，发展才是硬道理，发展永久跟着梦想走，没有发展的事业是没有价值和不能长久的！

　　XX未来的发展必须是全方位的发展。我们已下定决心，确定创新变革和发展之路，并正在实施落实一系列动作，这是有目共睹的，各位能够深切地感受到。

　　二、关于未来发展的一些思考

　　成功不是因为快，而是因为有步骤。XX在变革发展中务必明确自身特点与定位，做出适应自己发展步骤的战略规划和市场布局，不图表面热闹，以免出现昙花一现的“短期发疯”现象。

　　接下来，XX在原有的基础上将加大品牌个性化的塑造，以市场为导向，准确捕捉消费需求，为客户带给质的服务，以多种方法激励大家的斗志，提升市场营销潜力，降低风险，到达共享双赢的最终目的。

　　为此，XX将在“迎接挑战、自我加压、改革创新、升级发展”的20xx年围绕以下主要工作来苦练内功，稳步前行。

　　“目标决定作为，思路决定出路，行动决定财富！”XX发展之路，能够重头再来，我们已坚定走上第三次创业的路程，“心若在梦就在，看成败人生豪迈，只但是是重头再来”。我们有信心也有潜力令XX品牌重振雄风。

　　让我们以高度的职责感和事业心，为共同的目标，坦诚沟通、精诚合作！让我们为XX品牌及共同事业的辉煌未来祝福！

　　同时，也为各位身体健康、家庭幸福、事业成功祝福！

　　再次感谢各位在百忙中参加这天的会议。

　　谢谢大家！

篇二

　　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！

篇三

　　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！