

主持经销商会议发言稿（32 篇）

主持经销商会议发言稿（通用 32 篇）

主持经销商会议发言稿 篇 1

一、开场白

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家下午好！

为共谋__公司未来规划发展之路，我们特召开本次经销商交流会，总结过去，规划未来，共商多赢发展大计。

我是，很荣幸，担任本次会议的主持。

今天，我们欢聚，共同回顾__年走过的营销之路，共同展望__年的发展之路。在此，我谨代表__公司向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎，对各位经销商朋友，为__市场发展的辛勤付出，表示诚挚的感谢！

二、介绍出席领导、嘉宾

下面，让我介绍今天到会的领导，他们是：

、

当然，出席我们本次会议的还有，也是今天最重要的嘉宾，那就是我们在座的、来自全国各地的经销商朋友们！欢迎你们的到来！

三、会议纪律宣布

主持经销商会议发言稿（32 篇）

主持经销商会议发言稿（通用 32 篇）

主持经销商会议发言稿 篇 1

一、开场白

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家下午好！

为共谋__公司未来规划发展之路，我们特召开本次经销商交流会，总结过去，规划未来，共商多赢发展大计。

我是，很荣幸，担任本次会议的主持。

今天，我们欢聚，共同回顾__年走过的营销之路，共同展望__年的发展之路。在此，我谨代表__公司向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎，对各位经销商朋友，为__市场发展的辛勤付出，表示诚挚的感谢！

二、介绍出席领导、嘉宾

下面，让我介绍今天到会的领导，他们是：

、

当然，出席我们本次会议的还有，也是今天最重要的嘉宾，那就是我们在座的、来自全国各地的经销商朋友们！欢迎你们的到来！

三、会议纪律宣布

主持经销商会议发言稿（32 篇）

主持经销商会议发言稿（通用 32 篇）

主持经销商会议发言稿 篇 1

一、开场白

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家下午好！

为共谋__公司未来规划发展之路，我们特召开本次经销商交流会，总结过去，规划未来，共商多赢发展大计。

我是，很荣幸，担任本次会议的主持。

今天，我们欢聚，共同回顾__年走过的营销之路，共同展望__年的发展之路。在此，我谨代表__公司向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎，对各位经销商朋友，为__市场发展的辛勤付出，表示诚挚的感谢！

二、介绍出席领导、嘉宾

下面，让我介绍今天到会的领导，他们是：

、

当然，出席我们本次会议的还有，也是今天最重要的嘉宾，那就是我们在座的、来自全国各地的经销商朋友们！欢迎你们的到来！

三、会议纪律宣布

为保证会议的顺利进行，我宣布一下会场纪律，希望各位认真遵守：

1、请各位将手机关闭或调至震动状态。（停顿）谢谢各位的配合。

2、为了大家的健康，请不要在会议室内吸烟，我们在会议中间会有 10 分钟休息时间，给大家吸烟或者上洗手间的时间。

再次谢谢大家的配合！

四、会议进行中&&领导讲话环节

接下来，我们进入会议正式议程：

1、首先，有请先生讲话，大家欢迎！

非常感谢精彩讲话，从讲话中，我们能够充分的感受到__公司的宏远志向与发展前景；也让我们了解掌握了市场的形势变化，让我们知道在下一步的市场竞争中，我们该干什么？该怎么干？__市场未来的发展，离不开__公司领导的正确决策，更离不开在座商家朋友的大力支持。谢谢。

2、接下来，有请发言，大家欢迎！

非常感谢精彩发言。正因为有了合作伙伴不懈努力和辛勤劳动，做厂家和商家之间的桥梁，才会让在市场上保持竞争优势。让我们再次感谢！

3、下面，有请先生发言，大家欢迎！

谢谢！从发言中，我们能够贴心地体会到__公司对我们经销商朋友的支持！相信在__公司的支持和服务下，各位一定能够把__年市场做的更好！

再次谢谢以上各位领导和嘉宾!

五、会议进行中&&互动交流环节

接下来，我们进入互动交流环节，请各位经销商朋友就相关问题、建议等畅谈自己的看法，坦诚沟通。希望各位积极发言，共同来探讨发展大计。

有请来主持互动交流!

六、结束语

今天的相聚是为了明天更好的发展。希望和各位真诚合作，希望真诚合作带来彼此的发展，也希望发展给各位带来可持续的收益。

让我们一起携手，用实际行动在__年将市场做得更好!

最后，祝各位经销商朋友身体健康、生意兴隆、万事如意!

我宣布，经销商交流会圆满结束!谢谢大家!

主持经销商会议发言稿 篇2

今天的相聚是为了明天更好的发展。以下是第一范文网整理的主持经销商会议发言稿，欢迎参考，更多详细内容请点击第一范文网查看。

一、开场白

尊敬的各位领导、各位嘉宾:

大家下午好!

为共谋__公司未来规划发展之路，我们特召开本次经销商交流会，总结过去，规划未来，共商多赢发展大计。

我是，很荣幸，担任本次会议的主持。

今天，我们欢聚，共同回顾__年走过的营销之路，共同展望__年的发展之路。在此，我谨代表__公司向各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎，对各位经销商朋友，为__市场发展的辛勤付出，表示诚挚的感谢！

二、介绍出席领导、嘉宾

下面，让我介绍今天到会的领导，他们是：

、

当然，出席我们本次会议的还有，也是今天最重要的嘉宾，那就是我们在座的、来自全国各地的经销商朋友们！欢迎你们的到来！

三、会议纪律宣布

为保证会议的顺利进行，我宣布一下会场纪律，希望各位认真遵守：

- 1、请各位将手机关闭或调至震动状态。（停顿）谢谢各位的配合。
- 2、为了大家的健康，请不要在会议室内吸烟，我们在会议中间会有 10 分钟休息时间，给大家吸烟或者上洗手间的时间。

再次谢谢大家的配合！

四、会议进行中&&领导讲话环节

接下来，我们进入会议正式议程：

- 1、首先，有请先生讲话，大家欢迎！

非常感谢精彩讲话，从讲话中，我们能够充分的感受到__公司的宏远志向与发展前景；也让我们了解掌握了市场的形势变化，让我们知道在下一步的市场竞争中，我们该干什么?该怎么干?__市场未来的发展，离不开__公司领导的正确决策，更离不开在座商家朋友的大力支持。谢谢。

2、接下来，有请发言，大家欢迎!

非常感谢精彩发言。正因为有了合作伙伴不懈努力和辛勤劳动，做厂家和商家之间的桥梁，才会让在市场上保持竞争优势。让我们再次感谢!

3、下面，有请先生发言，大家欢迎!

谢谢!从发言中，我们能够贴心地体会到__公司对我们经销商朋友的支持!相信在__公司的支持和服务下，各位一定能够把__年市场做的更好!

再次谢谢以上各位领导和嘉宾!

五、会议进行中&&互动交流环节

接下来，我们进入互动交流环节，请各位经销商朋友就相关问题、建议等畅谈自己的看法，坦诚沟通。希望各位积极发言，共同来探讨发展大计。

有请来主持互动交流!

六、结束语

今天的相聚是为了明天更好的发展。希望和各位真诚合作，希望真诚合作带来彼此的发展，也希望发展给各位带来可持续的收益。

让我们一起携手，用实际行动在__年将市场做得更好!

最后，祝各位经销商朋友身体健康、生意兴隆、万事如意!

我宣布，经销商交流会圆满结束!谢谢大家!

主持经销商会议发言稿 篇3

感谢的详细、全面地回顾了的工作，虽然在度我们取得了很多荣誉和硕果，但同时也存在许多这样那样的问题，但只要我们共同努力一定会战胜一切困难!的事业就是在座各位的事业，事业的发展好坏与各位息息相关。

我想，听完了的工作报告后，相信大家对来年的工作充满了信心，相信在新的一年里我们可以再创佳绩，再铸辉煌!

非常感谢给我们带来这么多、这么好的营销政策!给我们提供流光溢彩的舞台，让我们在做各位演员尽情表演，相信大家一定会表演的非常出色!

今天上午的会议就到这里,请与会人员前往一楼厅就餐.

6、-12-29日 14:00-15:30

尊敬的各位领导，各位嘉宾，各经销商朋友们!大家下午好!

首先有请先生给我们讲解《营销战略评析和水暖卫浴行业发展形式分析》，老师现任企业管理咨询有限公司高级顾问、市场营销及团队建设高级培训师、老师是位资深的卫浴行业咨询师，在卫浴行业他有着非常丰富的企业管理经验，曾为国内十多家知名卫浴公司做过企业战略规划、市场营销策略、营销团队建设、产品设计开发等方面培训和辅导，为企业解决了众多的疑难问题，最终使一些企业能够健康、快速的成长。人们常说“可怜之人必有可恨之处，成功之人必有可爱之处”，此时此刻，我想在做的各位老板也一定感触良深，下面我们有请老师来分享他对水暖配件行业发展前景的心得体会，大家欢迎！

《营销战略评析和水暖卫浴行业发展形式分析》---

7、-12-29 日 15: 30-15: 45

《中场休息》

8、接下来继续由老师讲解《营销战略评析和水暖卫浴行业发展形式分析》相关内容

《营销战略评析和水暖卫浴行业发展形式分析》---

谢谢!刘老师的精彩讲演!

一、主持人催场:

(第一次催场)尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位经销商朋友们，欢迎您参加 20__年本次经销商大会，我们的会议将于 8: 30 准时开始，请入坐稍等，谢谢!

(最后一次催场)朋友们，我们的大会即将开始，为了确保大会

的顺利召开，同时也为了保证您的收听效果，请您将手机关机或调成振动状态，谢谢！

二、主持人开场白(8: 30-8: 40):

尊敬的各位领导，各位嘉宾，亲爱的新老经销商朋友们!大家早上好!

今天，我们又迎来了一年一度的全国经销商大会，我们一路互相追随到了天之涯、海之角，此时此地，海角、天涯见证我们多年来痴心不变的合作情谊!而大家都知道，是中国水暖阀门之都，我们之所以长期选择这里，也意味着我们准备以最高规格、最热烈、最专业的方式和激情欢迎各位朋友的到来!请以长时间的、热烈的掌声欢迎各位朋友的到来!

下面，请允许我荣幸的为大家介绍出席今天会议的重要领导和嘉宾，出席今天会议的领导和嘉宾有：\..，让我们以热烈的掌声对各位领导和嘉宾的光临，表示最衷心的感谢和感谢!

三、会议内容：

1、-12-29 日 8：40-8：45

下面进入我们的会议日程：

会议第一项由集团董事长先生致 20__年全国经销商年会欢迎词，有请董事长!

《集团董事长致 20__年经销商年会欢迎词》---

谢谢的精彩致词!

2、-12-29 日 8：45-9：05

今天我们很荣幸地邀请到会长，会长能从百忙抽空莅临我们的会议现场，我们感到无比的高兴!请大家以最热烈的掌声有请县长!

主持经销商会议发言稿 篇 4

尊敬的各位来宾，各位朋友

大家上午好

(8: 50) 炽热的夏日里，阳光充盈着每一个角落，如火般的骄阳带给我们热烈、激情的遐思。在这最富生命力的季节，我们迎来了扬州姿泉新品的诞生。

现在我宣布“扬州姿泉新品发布及市场战略研讨会”正式开始。

(8: 55) 下面有请我们公司孔总讲话，掌声欢迎：

(9: 35) 听了孔总如此热情洋溢的致辞，我们相信姿泉新品的发布在化妆品市场一定能演绎出别样的风采，顺利迎接收获的季节。相信在座的各位都是营销界的精英，对营销都有独特的见解，但到底姿泉新品的营销有没有更好的营销理念呢？有请我们公司营销部吕经理谈谈他的思路，掌声欢迎：

(10: 00) 听完吕经理的演讲，真是让我们耳目一新啊，想要做好销售，首先要熟悉自己的产品，相信在座的朋友，对姿泉的新产品一定想多一点了解，我们以热烈掌声有请我们公司产品设计师杨林为大家作相关的介绍：

(10: 25) 听完设计师的讲解，我想大家对于产品定位和设计理念风格都已经很熟悉了，下面有请我们公司开发部程部长作产品研发情况报告，掌声有请：

(10: 50) 听完细致热情的姿泉新品的详解，不仅加深了大家对姿泉新品的了解，也给了意欲加盟我们的代理商们十足的信心。现在请大家休息十分钟：

(11: 00)企业和经销商是同气连枝，“一荣俱荣，一枯俱枯”，双方的利益是密不可分的，只要双方共同偕手，就能打造一个良性的市场环境。下面请营销部吕经理作“经销商的成长之困惑”的报告，掌声欢迎：

(11: 30)俗话说：“兄弟齐心，其利断金”，只要企业和经销商能够真正通过有效沟通，精诚合作，就能实现双方的良性发展。宁波有情大家应该都听说过，现有员工近千人，下属有 11 个分公司，在陈总的带领下现已拥有整个浙江市场，此外，浙江大型连锁店已进“十月”产品，有情如此辉煌的业绩成功因素之一：拥有一个良好的销售团队，下面掌声有请浙江经销商陈总谈谈他的成功之路

(11: 50)非常感谢陈总精辟而又富有激情的讲解，今天上午的会议到此结束，下午一点二十在此召开会议，希望大家光临。为了答谢和款待各位来宾，我们在“淮左名都国际大酒店”精心为大家准备了午餐，现在请各位随我们一起入席。

尊敬的各位来宾，各位朋友

大家下午好

(13: 20)会议室集中

(13: 30)有人说，做营销难，做好营销更难，做好营销市场更是难上加难，深圳有情贸易有限公司戴继红老板在操作包场方面可以算是高手，深圳市场&垄断经营，打败同行对手，独立经营自有品牌，有请戴继红老板谈谈他的操作规模，掌声有请：

(14: 00)戴老板的经验之谈让我们受益非浅，我们以热烈的掌声表示感谢!山西长治刘庆国老板，对于日化专营店可是操作老将啊!直接针对日化专营店销售，有良好的促销团队，号称“无敌促销队”，能帮助专营店销货，得到专营店老总的认可。下面有请王泽民老板谈谈日化专营店的经验，掌声欢迎:

(14: 30)下面的时间就交给在座的各位，大家可以自由发言，谈谈你们的看法、见解

(15: 10)休息

(15: 20)下面的时间由在座的营销精英们共同探讨经销商如何打赢区域市场的品牌战略

(16: 00)以及如何面对包场和大卖场的兴起:

(16: 40)今天我们还请到了美妆世界的记者，有请

(17: 00)感谢美妆世界记者的精彩讲话，下面有请化妆品报记者掌声欢迎.。

(17: 20)目前市场竞争越来越激烈，利润空间也面临着巨大的挑战，下面有请我们公司孔总作“在微利时代如何让你的利润提高10%”的报告，掌声有请:

(17: 40)成就来之不易，友谊地久天长，让我们共同祝愿我们的明天更美好，我们的友谊更长久，我们的事业更辉煌。尊敬的各位来宾，各位朋友，今天的会议到此结束，非常感谢各位对姿泉新品的关注和支持，谢谢大家的光临。另外，为了让大家一览扬州美景，我们精心为大家安排了扬州一日游，时间安排在明天上午8:

00，希望大家能玩得开心。今天的晚宴依然设在“淮左名都国际大酒店”。现在请各位随我们一起入席。

主持经销商会议发言稿 篇5

尊敬的各位來賓，各位朋友

大家上午好

(8: 50)熾熱的夏日裡，陽光充盈着每一個角落，如火般的驕陽帶給我們熱烈、激情的遐思。在這最富生命力的季節，我們迎來了揚州姿泉新品的誕生。

現在我宣布“揚州姿泉新品發布及市場戰略研討會”正式開始。

(8: 55)下面有請我們公司孔總講話，掌聲歡迎：

(9: 35)聽了孔總如此熱情洋溢的致辭，我們相信姿泉新品的發布在化妝品市場一定能演繹出別樣的風采，順利迎接收穫的季節。相信在座的各位都是營銷界的精英，對營銷都有獨特的見解，但到底姿泉新品的營銷有沒有更好的營銷理念呢？有請我們公司營銷部呂經理談談他的思路，掌聲歡迎：

(10: 00)聽完呂經理的演講，真是讓我們耳目一新啊，想要做好銷售，首先要熟悉自己的產品，相信在座的朋友，對姿泉的新產品一定想多一點了解，我們以熱烈掌聲有請我們公司產品設計師楊林為大家作相關的介紹：

(10: 25)聽完設計師的講解，我想大家對於產品定位和設計理念風格都已經很熟悉了，下面有請我們公司開發部程部長作產品研發情況報告，掌聲有請：

(10: 50)聽完細緻熱情的姿泉新品的詳解，不僅加深了大家對姿泉新品的了解，也給了意欲加盟我們的代理商們十足的信心。現在請大家休息十分鐘：

(11: 00)企業和經銷商是同氣連枝，“一榮俱榮，一枯俱枯”，雙方的利益是密不可分的，只要雙方共同偕手，就能打造一個良性的市場環境。下面請營銷部呂經理作“經銷商的成長之困惑”的報告，掌聲歡迎：

(11: 30)俗話說：“兄弟齊心，其利斷金”，只要企業和經銷商能夠真正通過有效溝通，精誠合作，就能實現雙方的良性發展。寧波有情大家應該都聽說過，現有員工近千人，下屬有 11 個分公司，在陳總的帶領下現已擁有整個浙江市場，此外，浙江大型連鎖店已進“十月”產品，有情如此輝煌的業績成功因素之一：擁有一個良好的銷售團隊，下面掌聲有請浙江經銷商陳總談談他的成功之路

(11: 50)非常感謝陳總精闢而又富有激情的講解，今天上午的會議到此結束，下午一點二十在此召開會議，希望大家光臨。為了答謝和款待各位來賓，我們在“淮左名都國際大酒店”精心為大家準備了午餐，現在請各位隨我們一起入席。

尊敬的各位來賓，各位朋友

大家下午好

(13: 20)會議室集中

(13: 30)有人說，做營銷難，做好營銷更難，做好營銷市場更是難上加難，深圳有情貿易有限公司戴繼紅老闆在操作包場方面可

以算是高手，深圳市場&壟斷經營，打敗同行對手，獨立經營自有品牌，有請戴繼紅老闆談談他的操作規模，掌聲有請：

(14: 00)戴老闆的經驗之談讓我們受益非淺，我們以熱烈的掌聲表示感謝!山西長治劉慶國老闆，對於日化專營店可是操作老將啊!直接針對日化專營店銷售，有良好的促銷團隊，號稱“無敵促銷隊”，能幫助專營店銷貨，得到專營店老總的認可。下面有請王澤民老闆談談日化專營店的經驗，掌聲歡迎：

(14: 30)下面的時間就交給在座的各位，大家可以自由發言，談談你們的看法、見解

(15: 10)休息

(15: 20)下面的時間由在座的營銷精英們共同探討經銷商如何打贏區域市場的品牌戰略

(16: 00)以及如何面對包場和大賣場的興起：

(16: 40)今天我們還請到了美妝世界的記者，有請

(17: 00)感謝美妝世界記者的精彩講話，下面有請化妝品報記者掌聲歡迎。

(17: 20)目前市場競爭越來越激烈，利潤空間也面臨著巨大的挑戰，下面有請我們公司孔總作“在微利時代如何讓你的利潤提高10%”的報告，掌聲有請：

(17: 40)成就來之不易，友誼地久天長，讓我們共同祝願我們的明天更美好，我們的友誼更長久，我們的事業更輝煌。尊敬的各位來賓，各位朋友，今天的會議到此結束，非常感謝各位對姿泉新品的關注和支持，謝謝大家的光臨。另外，為了讓大家一覽揚州美景，我們精心為大家安排了揚州一日游，時間安排在明天上午 8:00，希望大家能玩得開心。今天的晚宴依然設在“淮左名都國際大酒店”。現在請各位隨我們一起入席。

主持经销商会议发言稿 篇 6

尊敬的各位来宾，__厂商代表、省代__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，给了我这次发言的机会，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__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，还能赢得客户的心。

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，如何让我们销量倍增。

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，带着憧憬和希望，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所欲言，直言不讳，反复讨论，为了我们共同期盼的销量，群策群力，再攀高峰！

谢谢大家！

主持经销商会议发言稿 篇7

尊敬的各位领导、各位经销商朋友：

大家好！

这天_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_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_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！

主持经销商会议发言稿 篇 8

各位朋友：

大家好！

20__年刚刚辞岁归去，20__年悄然踏春而至。在这个辞旧迎新的日子里，也迎来了某某公司一年一度的种子营销会议。首先，请允许我代表分公司全体同仁向今天到会的各位领导和朋友们表示热烈的欢迎，对你们在过去一年中给予我们的支持表示衷心的感谢，

并祝大家在新的一年里，新年新气象，生意兴隆，合家欢乐，万事
顺意！

20__年祖国处处欣欣向荣，振奋人心。对于某某公司而言，也是不平凡的一年，面对全国种子行业疲弱后的整体复苏，日益激烈的市场竞争，公司本着“诚信创业”的宗旨，在困境中找出路，遵境中求发展，公司建立仅一年多的时间，队伍进一步壮大，网络进一步完善，在某某逐步形成了自己的品牌优势。

一、品牌已被广大农民朋友和经销户所认可

从销售的数量和范围来看，去年，我们公司销种近40万斤，产品销到了某某等十多个县市，100余个种子营销终端销售了我们的品种。一位市种子管理站的朋友曾开玩笑式的和我说：“你们泰邦完全把某某的种子市场垄断了，我们到一些营销点检查，90%的种子是泰邦的。”虽说是句开玩笑的话，不可全信，但也还是能说明我们的品种在基层受欢迎的程度。从种子种植后的表现来看，也是很不错的，去年销售的种子没有一起因种子纯度、发芽率低等质量问题引起的赔偿事故。我们也到农户中走访过，虽然没有做正规的测产试验，但农民朋友们一致反映，泰邦的种子过得硬，去年增产在10%左右，并表示今年将继续选择泰邦产品。

二、以诚信经营公司，结交了朋友

去年，专利品种还刚出炉，我们在前年与福建制种基地有一批制种合同，履行合同，直接影响专利品种的销量，明摆着是亏，不履行合同，象去年的年份，专营专利品种，大家心各肚明是个赚。最终我们还是选择了诚信，现在可以说了，去年的常规品种，我们是没有赚一分钱的，甚至是赔了运费给广大的经营户。与制种基地如此，与营销网点，我们更是如此，我们履行了去年对大家的承诺，把最优惠的价格给了朋友，所以，今天，朋友们又给我们捧场来了。我们要的就是这样的结果，“共同富裕”对种子行业来说是个真理。公司一家独富是不能走得长远，因为，广大营销网点是我们的基石，只有基石旺了，公司才会更加兴旺发达。20__年，在大家的大力支持下，公司收支两抵，略有盈余，今年，让我们携手再创一个“双盈”。

当然，在过去的一年里，因为公司刚刚成立，缺少经验，经营管理还有欠缺，服务还不够到位，有对不住大家的地方，还请原谅，也请你们多提宝贵的意见，以便于我们及时改正。

三、今年公司的经营方向

随着种子行业的不断发展，树立公司品牌已经是一种发展趋势，所以今年，我们将把泰邦专利品种作为我们的主营渠道，努力打造优势。主推的早杂品种有金优 899、E 优 899、八两优 96、株两优 176，其中，为了树立泰邦的品牌，总公司今年把金优 899 和 E 优 899 定为刮奖式有奖销售品种，大家在销售上述两个品种时，有可能有意外之奖。晚杂主推湘优 66、中优 218、T 优 259、种优 259、

科优 52；一季稻有宜香 3003、两优 1577、国稻 1 号、中九优 838、两优 6 号等，为了满足各地的种植习惯，公司也备足了种类常规品种，资料上都有介绍，在这里就不一一细说，总之，公司的品种齐全，能满足和保证各经销网点的需求。

四、几点承诺

记得去年的种子营销会议上，我代表泰邦某某分公司向大家做了几点承诺，本人是一个比较守信的人，一年来，与各位打交道一直是记着自己的承诺的，现在看来是基本兑现了，所以，去年的新朋友变成了现在的老朋友了，新朋友之间要讲诚信，老朋友之间更要讲诚信，那样，朋友才能做得长久。在此，还是要代表公司向各位经销商做三点承诺：一是保证为您提供最优良的品种；二是保证给您优惠的价格；三是保证以最快的速度结算您的返利。

最后，祝与会的领导和朋友们身体健康、工作顺利、新年大吉，兔年大发！

谢谢大家！

主持经销商会议发言稿 篇 9

尊敬的各位经销商朋友：你们好！

这天我们有幸与来自河北省各地的经销商们相聚在石家庄_处，我感到十分高兴，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，20__年底公司总资产到达 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)，20__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，20__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20__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__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带给给大家，透过你们使我们的产品走向四面八方。佳士博视质量为生命，透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带给给大家。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。持续带给大力度的广告支持，促进终端销售。

我们把更大的利益带给给大家。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，职责下移，整合资源，快速反应，立刻行动，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，我们必须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，朋友是永久的，明天会更好的。

主持经销商会议发言稿 篇 10

尊敬的各位来宾经销商朋友们；

大家好！

今天我们在长春 zz 宾馆举办东北地区 20__年新产品展示订货会。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衷心的感谢！

承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持，zz 电器有限公司经过 6 多年的发展壮大，保持了在同行中推出新产品最快最多的主流地位，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，先进的管理、技术，雄厚的人才实力，完善的质量保证及售后服务体系，成就了“中国商用冷柜主流品牌”，在全国商业冷柜电器行业中成为一只主导者，该公司投资近 6 千万元，建起了 40000 平方米的标准、合理的现代化的厂房与办公大楼，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，制定了切实可行的技术革新和新产品开发计划，并投资 100 多万元建成了型式实验到计算机自动测试系统，

同时加强售后服务，在省市级都设立了特约维修服务中心. 并成为乳品行业, 肉食行业, 冷饮行业啤酒行业, 等行业主选的合作企业。

经过近年来的培育和发展，东/北地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，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衷心的感谢！

随着国民经济的提高,党的会议确定全民发展观的深刻思路,人民群众的生活水平的高度提高,食品要求越来越高,发展精密环保商业冷柜成为一个商机.为进一步扩大市场份额，扩展销售渠道，把握时代商机，我公司经过精心准备举办东北地区 20__年家电新品展示订货会，并最大限度地让利于客户。

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新型家电产品，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。

本次会议主要展示的产品有;六大系列一百五十多个型号。

主持经销商会议发言稿 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__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来的难得的机会，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，一切为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。__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！

主持经销商会议发言稿 篇 12

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 ot1 优秀经销商联谊会议。谢谢大家。

一、对 ot1 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退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来更多得优良产品，优质的服务，更有义务和职责为大家创造和带来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。

主持经销商会议发言稿 篇 13

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，由原来经营单一的手机配件到现在的集配件、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__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，我对一直以来关心、照顾、帮助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。_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，为移动数码产品提供全面电池解决方案的国内电池行业最具品牌价值企业。

20__年获得中国名牌称号，20__年成功入选中国500最具价值品牌，20__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，形成了以手机电池、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。特别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、金星等手机的相关情况，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，是我们服务的接受者。我们一定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建议，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！

主持经销商会议发言稿 篇 14

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 20__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 20__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。20__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。

20__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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/977153111113006125>