

2024 经销商会议发言稿（23 篇）

2024 经销商会议发言稿（通用 23 篇）

2024 经销商会议发言稿 篇 1

尊敬的管业集团的领导们，战斗在一线的员工们，经销商朋友们及到会的各位嘉宾们：

下午好！

在这难能可贵的日子里，我和大家的心情一样，此时最想说的
一句话就是——感谢！

当初选择，只是源于一份原始的慈爱。当时的业务员是位刚出校门的大学生，因不忍看着他不辞辛劳的一次次拜访，也为了给他一份自信，反正卖什么品牌都是赚钱，所以，勉强同意他送少量 PPR 产品来试销。

谁知一接触到，就被他高品质的产品所折服。在不到两个月的试销过程中，我毅然决定了与分公司签定了县域分销合同。而在当时的市场上，销得最好的 PPR 也就是 4 元左右/米，而是 10 元左右/米，在经济相对落后的__县，要想做好，压力和困难可想而知，但我坚信，以自己的诚信和抱着感恩的心态，再加上这强有力的品牌和优质的产品，没有越不过的坎。

去年，我有幸参加了工业园举办的星级经销商授牌仪式，也同大家一起参观了工业园，还参观了自贡恐龙博物馆及荣县大佛。一路走下来，让我这行动不便的残疾人特别感动，享受了领导安排的特别陪扶，扫去了我原有的自卑心理。

我敬重产品，也敬重他们对工作的兢兢业业，更敬重他们对弱势群体至高的人文关怀，选择了这样温暖的大家庭，还有什么困难战胜不了呢？

这次的全球金融危机，也是一个铁的例证。一个个的企业为了尽快回收资金，以降价为手段明哲保身，但伤害最大的是谁呢？当然是我们做分销的！当时我最担心的也是这事，08年10月，我还有10多万的存货呢，要是也顺大流跟着降价，我可惨啦！还没来得及打探呢，分公司老总及时把总部的意见转达下来了：在09年5月之前，不会降价，总部与你们一起风雨同舟！

这样的决定对公司的损失有多大，我想在座的朋友们比我更明白，在比质又比价的萧条岁月里，与众不同的昂首挺起他坚强厚实的胸膛，兵来将挡，才让我们安然于危机中。滴水之恩，涌泉相报，恳望大家携起手来，为开拓美好的农村市场而努力！

谢谢大家！

2024 经销商会议发言稿 篇2

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__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！

2024 经销商会议发言稿 篇 3

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 ot1 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 ot1 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 ot1 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。

2024 经销商会议发言稿 篇 4

各位来宾，各位尊敬的经销商朋友们：

你们好！

非常感谢大家在百忙之中，抽出时间参加 JTS 五金成都经销商会议，经销商会议发言稿。从 20__ 年至今，JTS 五金在产品销量、品牌形象建设与客户经营信心等方面都取得了非常可喜的发展，而每一步的发展，都离不开在座各位经销商的默契配合与大力协助。我代表 JTS 五金，向各位致以深切的感谢！谢谢你们！没有大家的一路呵护，就没有 JTS 五金今天的成长和进步！

今年，JTS 五金在成都将迎来一个崭新的发展阶段。JTS 五金店面已经展示出新的形象，我们也推出了新的系列产品，并计划增强市场推广和广告投入；其次，通过增强销售团队，我们也要改善对经营 JTS 五金经销商的服务水平和服务成效。说到底，服务的目的就是让我们彼此联动起来，增强信心，凝聚力量，一起打造 JTS 五金在四川市场的新天地。

借此机会，我简单说以下几点。

第一，店面形象很重要

我们强调形象问题，并不断升级店面形象，是因为随着时代发展和消费观念变化，各五金品牌普遍追求品牌的最佳展示。品牌越来越讲究视觉冲击和卖场气氛。形象越能最好地展示出来，就越能提高市场和消费者对我们品牌的良好感觉，就越利于提高产品的销量。我们这个行业本来就是装饰五金，卖场形象是品牌形成和销售提升的关键因素。

第二，JTS 五金追求的是稳步的健康发展

JTS 五金经过近年来的发展壮大，逐步站稳脚跟。以优良的产品品质，在市场中建立了稳固的竞争能力。我们以标准化的设计、生产和检验系统，完善了产品的质量保证体系。经过几年来的培育和发展，华南、华中及华北地区销售网络逐渐扩大和完善，形成稳定的渠道体系。我认为，只有稳固和稳定，才有利于品牌的成长，也才会稳步健康发展。

第三，JTS 将一如既往，做好渠道培育和服务工作

我自己是从经销商做起的。我深知，经销渠道对于企业，就像发达的树根对于参天大树一样，它为企业提供“养分”并确保企业具有良好的吸收能力。渠道驱动战略，是 JTS 五金成长的主要动力。我们多层次的渠道进化与深耕策略，已经转化成为企业自身的成长基因。

近几年来，JTS 五金对渠道进行了多次扩展和精细化改造，全国已经拥有上百家品牌形象店及数百个终端分销网络，覆盖了全国各级市场。渠道的不断完善，是使 JTS 五金系列产品在行业中拥有一席之地的重要因素。

在下一阶段，公司将投入更多的人力物力用在终端渠道的建设上，提升专卖店的表现力，培养终端营销新模式，走务实的发展道路，发言稿《经销商会议发言稿》。我们也将各方面对经销商朋友进行明确支持，除销售政策支持外，专卖渠道投入、市场推广、促销活动、人员配备等都会落到实处。

第四，JTS 的发展方向，就是与大家一起成长共赢

五年来，JTS 五金所有成绩的取得，与各位经销商的长期合作支持是分不开的，与经销商的辛勤劳动和销售人员、导购员的忠诚敬业分不开的；你们的信任和支持是 JTS 五金持续发展的重要动力。在多年的合作中，你们为 JTS 五金产品的市场开拓付出了心血和汗水；为 JTS 五金销售业绩的达成贡献了巨大力量，为 JTS 五金的发展壮大立下了汗马功劳，你们是 JTS 五金最值得信赖的朋友。

在这里，我向大家再一次表示由衷的感谢！

现在，我把今年的销售规划，向大家做个说明。

1. 成都区域市场，今年的任务是 1500 万元；其中工程任务 300 万元，二级市场分销任务 600 万元。我们的目标是将 JTS 五金建设成为成都销量最大，品牌影响力最广泛、市场占有率最高的品牌。

2. 由于竞争的升级，我们只有多种手段并用，才能够有较大收获。因此今年我们除了增强单店零售、分销能力外，还将通过灵活的促销、门店配套销售、装饰公司合作、当地工程项目争取等各种手段，提高产品销售额。公司会派专业人员协助各位做好以上工作。对当地的形象工程或工程项目单笔订货额超过五万元的，公司将给予 10% 的特别优惠。

3. 为提升品牌形象，提升品牌竞争力，我们隆重推出新的专卖形象。我邀请各位明天到 JTS 新装修店面参观，并希望大家多提出自己的宝贵意见。对于今年按照公司新店面形象规范升级店面形象的客户，我们免费提供设计，并提供整套专卖店推广扶持政策。

4. 我们按年度销售回款的 2%向大家支付经申请核准且已投入的广告费用。在广告物料方面，公司免费提供广告设计；免费提供喷绘和广告宣传标贴；在大型促销活动期间提供宣传单页和海报等支持。

相信通过上述四个方面的努力，今年我们的销售目标一定能达成。

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。_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，先进的生产设施设备，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_公司更加灿烂辉煌的明天。_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？

2024 经销商会议发言稿 篇 6

尊敬的各位来宾、经销商朋友们：

首先，我代表世强防盗门公司全体员工感谢各位参加我们举办的经销商大会，感谢大家长期以来对我们公司的关爱和支持！

回想过去，我认为，我们之所以能够风雨同舟、互惠互利、实现双赢，关键在于我们之间建立起了一种兄弟般的情谊，尊重、真诚和信任充满了我们每一个人的心灵。我们固然追求的是事业上的成功和生产与销售效益的不断提高，但是在供事中却十分讲究互相尊重，看重的是人的品格，是每个在坐的经销商朋友们的高尚人格铸就了我们亲密无间的合作关系，为世强防盗门支撑起了强大的营销网络。可以说：没有你们，世强防盗门就没有眼下这么好的生产形势；没有你们，世强防盗门就没有今天这么好的销售格局；没有你们，世强防盗门名声就不会越传越远，越摞越响。在此，我再一次深深地感谢大家！

在今天这个大会上，我想给大家通报三个情况，作出三个承诺，提出三个希望。

三个通报是：一是通报一下公司今年的生产计划。现在，我们面临的是越来越好的防盗门销售市场，城市和农村市场潜力都很大，异型门的销售也开始火起来。我们一定要抓住这个极为有利的发展时机，做大做强我们的事业。今年，我们的目标是：生产3万樘防盗门，并根据市场需要进一步生产多元化花色品种，提高在市场上的影响力。

二是通报一下销售网络的扩展设想。公司决定，将大力扩建销售网点，扩大对外宣传，提高世强的知名度。

三是通报一下今后的营销工作思路。随着生产和销售规模的扩大，公司将会给超额完成销售计划的经销商给予数额可观的经济回报，在支持加大渠道拓展、市场推广投入的同时，拿出更多的利润对销售完成率较好的经销商分别给予奖励返利。

三个承诺是：保证产品质量，拿更优质的产品开拓市场，让质量成为我们赢得顾客的可靠基石。若出现质量问题，公司将重新制作，把有问题的产品直接变为废铁。

保证按时供货，以科学的运行管理模式确保产品及时到达客户手中。如果不能及时供货，公司将承担因延时供货给大家所造成的一切经济损失。

保证让利大家，能直接送货的，公司直接送货，给大家留下更大的利润空间。不能直接送货的，也要多跑几家，把货送到离大家最近的地方。

三个希望是：希望大家能够一如既往地支持世强公司的发展，把自己的才华施展在我们合作的事业上，让世强因你而崛起、因你而昌盛、因你而驰名。

希望大家能够多到公司来，就像回家一样多来转转，多为企业生产出主意、想办法，特别是要把客户的意见和要求及时反馈到公司，以便我们进行有的放矢的革新，最大限度地满足顾客的需求。

希望大家以诚实守信的心态对待我们的合作，互相理解，互相支持，互相帮助。有困难找公司，我们会给予大力的支持！

让我们以百倍的信心迎接一切挑战！让我们以更亲密的合作关系迎接一切挑战！我相信，大家的明天会因为我们的愉快合作而生意兴隆财源广进。

谢谢大家！

2024 经销商会议发言稿 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 20__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，20__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，20__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20__年年底正式和恒昊公司签订了正式销售合同。20__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，20__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

孔子曰：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，这样我们做起来才能更有动力。

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。

2024 经销商会议发言稿 篇 8

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

下午好！

这天下午我们欢聚一堂，召开得力集团有史以来的第二次全国经销商大会，作为我个人，心潮澎湃，感慨万千。如果说，20__年召开的第一次全国经销商大会，是得力文具第一次全面展示自我的话，那么这天，就是得力文具历时三年的高速发展，全应对给予我们成长，带来了生生不息的发展动力的经销商商朋友，进行阶段性成果展示的日子。在这三年的时间里，得力集团实现了每年1个亿的增长速度的前进。20__年，得力文具全年实现主营业务收入1.8亿元；20__年，得力文具全年实现主营业务收入2.8亿元；20__年得力文具全年实现主营业务收入4.2亿元；而今年，也就是20__年，得力文具截止9月30日，已经实现主营业务收入3.8亿元，预计今年主营业务收入将突破5亿元销售大关。从上述的数据中，我们能够清楚的看到，从上次经销商大会到本届经销商大会的三年时间里，得力文具实现近3倍的增长，在这3倍的增长背后，是得力文具的每个经销商不懈努力的结果，是得力文具每个经销商精心推广的成就！值此得力文具全国经销商大会隆重召开之际，我本人及得力集团上下3700名员工，向共同谱写了得力辉煌篇章的各位经销商朋友，表示衷心的感谢！感谢你们在得力文具20__年的发展征程中，所给予的一如既往的支持及为得力文具的快速发展所付

出的艰辛努力，谢谢你们！！

距离上次得力文具经销商大会的召开时间已经过去了3年，在这3年中，得力文具产生了有目共睹的变化。在基础设施建设上，首先是位于宁波科技园区内的得力电子发展公司新厂落成，宁海城关的得力表面涂装处理有限公司的新厂房以及宁海黄坛总部的办公大楼也都相继落成。去年6月，我们又在宁波江北区购买了570亩土地，用于未来3年的生产基地扩建。我想，得力如果需要在未来中不断超越、不断领先的话，那么，得力就务必在现有的制造优势上不断加强投入，从而更加突显我们业以建立的优质综合文具供应商的定位。为了在未来的竞争中持续领先，得力也务必秉承我们一贯的严谨、务实的作风，透过不断的完善我们的产业配套环节，力争透过我们的不懈努力，构建一个中国最具竞争力的研发平台、制造平台，从而实现我们性价比最优、产品最全的渠道形象和终端认知。为了到达品质的卓越，得力在这3年的时间里，不断加大高技术含量的设备投入，我们新增了中国最好的注塑机100台，目前得力在注塑机的投入上，总共到达了300台的规模。另外，我们又斥资500万购置了国际一流的德国进口模具加工中心2台，从而使我们的模具加工潜力到达国际先进水平。为使研发水平与品质检验检测水平得到提高，我们新购置了价值20__多万元的检测设备

与仪器。以上和大家谈的都是我们在研发、制造上的进步。接下来，我和大家一齐共同分享得力在这3年的时间里，在销售系统建设上所取得的成绩。在过去的3年里，得力集团新开分公司10家，从而使得销售分支机构到达27家，行销网络遍布中国主要省份，本

着最短距离、最短时间响应客户服务需要的目的出发，得力在所有的分之机构里，均设立了自己的仓储中心，以满足经销伙伴日愈提高的配送服务要求，同时在这三年中，分公司新购置配送车辆 15 部，从而在全中国到达 30 多部配送车满足客户每一天高速服务的需求。为了强化分公司的运营管理水平，得力集团在软件设施的建设上，投入超多资金导入了用友 erp 系统，从而使得整个企业的管理水平大幅度提升，就应客观的说，信息化管理为得力文具在过去的 3 年时间里的竞争

力提升做出了重要的贡献。一个企业如果建立广泛的产品知名度和美誉度，那么将对经销商的市场推广产生巨大的市场拉力，从而进一步节约经销伙伴的推广成本。因此，本着这一理念，得力文具在品牌建设上，逐年增大宣传预算费用，在行业展会、行业杂志、户外广告、零售店形象展示等领域持续投入，透过有针对性的、有计划的投入，得力品牌影响力在这 3 年的时间里获得了极大的提升，从而培养了一大部分的终端消费者的品牌指明购买习惯，正是得力文具在市场中的品牌影响力不断彰现，得力品牌在获得浙江省著名商标、浙江省名牌的基础上，又获得了中国十大文具品牌称号和中国最畅销文具品牌称号。为了实现得力文具涉足的产品项目专业化，得力在技术研发上，广泛的吸收行业专家，并透过分项而治的研发策略，基本构成专业产品专业研发队伍的架构，目前已建立综合文具研发中心、文件夹研发中心、订书机研发中心、碎纸机研发中心、书写工具研发中心和办公电子研发中心等 6 个专业研发中心，从而在组织体系上确保了得力产品项目的研发专业性，为得力文具在未来的市场中领导产品潮流走向搭建了坚实的平台。需要个性指出的是，得力透过多年来在削笔机产品领域的技术积累，已经构成了绝对领先的技术优势和市场份额优势，也正

是基于得力削笔机的出色表现，经过中国标准化检测中心的专家测评论证，得力削笔机目前以到达国际领先水平，从而光荣的被国家指定为中国削笔机行业标准的起草单位。得力文具在这 3 年的时间里蓬勃发展，得力集团的员工总人数也由三年前的 1500 人，发

展到目前的 3700 人。产品大类与产品数量也扩展到 31 个大类，700 多个单品。新上马书写工具类、办公电子类、商用机器类三大类项目，基本完成得力大办公的产业布局。

尊敬的各位嘉宾、各位朋友，回顾得力在过去三年里所走过了路，我们用稳健的步伐跨过了一道道阻挡我们前进的坎坷，我们用锐意进取的精神突破了一个个制约我们发展的瓶颈，我们用务实、平和的态度使我们改变的更加开放、更加公众。诚然，得力的未来还将面临着许多的挑战与艰辛，但，我们已经有了成熟的心灵与坚强的体魄去迎接每一个挑战，毕竟，沧海横流中，我们体现了得力的本色，就应自豪的说，经过 20__ 年的洗练，我们成长了！更重要的是，我们在成长的过程中结识了在座的每一个朋友！用一句话概括，那就是四海之内皆得力，四海之内皆兄弟！，有了你们一如既往的支持，我们有理由相信在未来的征程中，得力文具将走的更远，走的更稳，走的更好！

各位嘉宾、各位朋友，最后，我想寄予八个字来展望我们的未来合作之路，那就是：合纵连横，共赢未来！

2024 经销商会议发言稿 篇 9

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

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 20__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，20__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，预计今年年底部分投产，全部项目(包括一期改建项目)将于20__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！

2024 经销商会议发言稿 篇 10

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_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 20__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。

时光荏苒，我从 20__年开始，就与兴瑞公司合作，至今已经经历了 20__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来的很多资源和平台，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 20__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_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责任的，对市场是不负责任的，同时也不利于_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_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。

2024 经销商会议发言稿 篇 11

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。

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/198014073100007030>