

经销商会议发言稿（18 篇）

经销商会议发言稿

经销商会议发言稿（精选 18 篇）

经销商会议发言稿 篇 1

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 2022 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，2022 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，2022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

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。

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。

经销商会议发言稿 篇2

各位代表、各位来宾、各位经销商朋友：

大家好！

在这春意盎然、阳光明媚的日子，欢迎全国各位民用胶经销商代表来到美丽的杭州，参加__公司首次全国民用胶经销商大会。这次会议的召开，是__公司和各位代表成为长期战略合作伙伴的标志，意义重大。在此，我谨代表有机硅化工有限公司的全体员

工,对各位代表、来宾、经销商朋友们的到来表示最热烈的欢迎。在过去的 2022 年,是国际和国内宏观经济形势变化较大的一年,欧债危机、美国信用等级下调等事件让世界经济再次感受到了冬天的寒意;而在全球化的今天,中国经济和世界经济更加紧密地联系在了一起,去年国内房地产发展受国家宏观政策影响受到了较大的冲击,汽车市场也同样难再现前几年的辉煌。

但是,在__公司全体经销商朋友和全体员工的努力下,__公司各方面均取得了稳健的发展。2022 年 5 月 18 号公司成功举办了 15 周年庆典活动,出版了回顾公司 2022 年经营历程的著作《坚守的价值》,获准设立国家级博士后科研工作站,全资字公司新材料有限公司顺利运营。等等。在国际和国内经济不景气的大环境下,凭借专注的战略,逆势而上,发展稳健。

2022 年,尽管国际和国内的经济形势依然错综复杂,但 x 公司有信心在 2022 年依然取得不俗的经营业绩,尤其是民用胶市场,我相信在 2022 年将大有作为。一方面,根据住房和城乡建设部数据显示,今年开工的保障安居工程有望达 1700 万套,在建量将创纪录。到“末建成 3600 万套,保障房建设由此进入到“加速跑”阶段。而且政府在财政、用地等多方面向保障房倾斜、国内众多房企也纷纷加入建设保障房项目。另一方面,随着个性化时代的到来,用户自行装修的 DIY 市场也是未来的发展趋势。这些都将为民用胶在国内市场的发展提供广阔的前景。经销商和

__公司之间需要相互扶持，只有我们真诚的合作才能一起可持续发展下去。才能让我们双方获得更持久的成功。

在__公司新的五年规划中，__公司将致力于成为可持续发展的公司。因此，从长远来看，全球化是未来__公司的长期战略，这也表明了__公司是追求永续经营的公司。作为一家专注于密封胶粘结剂的公司，全球化势在必行，这是一种商业大趋势，当然，全球化需要几十年、甚至几代人的努力，但只要方向正确，就不怕路远。

为保证__公司未来的可持续发展，__公司拟投资 6.5 亿元，建年产 10 万吨有机硅新材料国家基地。项目分二期实施：一期(2022-2022)投资 3 亿元，建年产 6 万吨建筑节能类密封胶(包括已建的 2 万吨)，产、销达到 12 亿元;第二期(2022-2022)投资 3.5 亿元，建年产 1 万吨太阳能光伏组件有机硅密封胶，建年产 1 万吨用于大坝、桥梁工程用 MS 胶，建年产 1 万吨用于隧道、地铁、高层建筑防水系统用密封胶，建年产 1 万吨聚氨酯系列密封胶(包括已建的 3000 吨)。

二期项目产、销达到 8 亿元。在全国的布局上，建立以萧山总部为中心，辐射全国的产供销网络。为方便产品更好的服务西南和华北、东北地区，公司将在相关地区建立分厂。在未来的全球化战略规划中，公司将计划在东南亚、印度、美国、南美等区域设立工厂。

第二个问题，我想谈一下__公司和各位经销商之间的互助合作关系。现代的市场竞争，价值链与值链的竞争越来越重要，这势必要求厂商之间结成更为紧密的联系。在座的各位经销商，有和刚合作的，也有合作了许多年的，作为联结各个区域终端市场和__公司的你们，熟悉当地市场的规则，善于处理当地市场的各种难题，帮助整合当地的市场资源，使民用胶系列产品在当地市场上占据较高的份额。诸位为发展、为民用胶创建品牌做出了很大的贡献，经销商网络也已经成为重要的无形资产。虽然__公司和各位经销商处在产业链上不同的环节，看问题会有不同的角度，但有一个最为重要的相同点，就是都希望产品能在自己所在的区域获得更大的成功，都希望双方能够长久的合作下去，相互扶持和体谅。

各位代表，各位嘉宾，各位经销商朋友，今天的会议是“厂商价值一体化的”好开端。__公司真诚地希望能和在座的各位经销商朋友一直愉快地合作下去，共同见证美好未来。__公司将一如既往的为各位提供优质的产品和贴

贴心的服务，让我们行动起来，一起携手互助，共创美好未来！

谢谢大家！

经销商会议发言稿 篇 3

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 2022 年。自__月__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 2022 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：明天在哪里？新目标在哪里？还能走多远？市场和渠道该如何整合？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，让和大家一齐成长，一齐发展。

作为__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、关于决心和态度

从创业发展到这天，已经走过了艰辛、漫长、不平凡的 YY 年。就应说，过去的 YY 年是创业发展的 YY 年，也是机遇和困难

并存的 YY 年。在座的许多经销商朋友，都和我们一齐成为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。

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，也是发展必经之路！

其实，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 2022 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！

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。

各位经销商朋友与同舟共济合作多年，既体验了商海的艰辛与快乐，也增长了财富。在那里感谢各位多年来一向与并肩同行的同时，有些不足之处我也坦诚地给各位指出，这些不足之处主要表此刻决心和态度上。我不否认各位对忠诚合作，但有少部分商家在行动上却出现决心的动摇和态度的模糊。有些经销商喜欢评论，做旁观者，以观望的态度来看一步走一步；。如此种种，带来极大的不良风气和影响。

。不可否认，在对各位的支持和配合上确实也存在不足，但机会与问题同在。有人在机会里找问题，有人在问题里找机会。各位与其在观望中等待奇迹，不如主动迎难而上创造奇迹。

厂家和商家两者就应是平等合作，风雨同行，而非脚踏多船，见利思迁。__品牌的两个支点是产品开发和市场拓展，厂家和商家是一条船上的伙伴。__品牌能走多远看与谁同行，常青的品牌期望在于厂家和商家是否同心同德，是否有共同的梦想将事业共同做大、做强。

我们务必打破小富即安的思维，要改变，要行动。下决心，商家也要下决心。不能观望，不要评论，不要光说不做，。双方的合作要由松散型的生意关系转成紧密型的战略关系，由生意转向为事业。各位经销商朋友要从卖产品到做市场再到做品牌，从夫妻档到现代管理运营，从简单销售到整合品牌营销等去大胆探索、

我们要以 100% 的热情来行动，同舟共济。双方唇齿相依，要珍惜拥有。共同的事业务必大家共同出力，而不是在动，你们在观望。如果你总是在观望，不进则退，总有一天你会被那些用心行动的人代替。[由整理]

。

这天，开这个座谈会的目的，就是期望大家坦诚沟通，在讲情谊的同时更要讲原则。我们一齐共同应对问题，共同探讨解决问题的办法，以更好、更稳健的发展我们的事业。虽然，此刻厂家与商家之间的选取是双向的，自由度也很大。但就是因为这样，我们更要有负责的精神。会对各位合作伙伴负责，我坚信各位也会对负责。能否发展的更好，要靠团队的力量，团结一心才能走的更远！

信任带来职责。风雨 YY 年，长相知不相疑，有职责带着志同道合的伙伴继续走下去！

三、关于危机意识

。

我们应清醒地看到，政策的执行、产品的开发、市场的优化管理、前后台的衔接、市场一线的快速响应、服务的质量等仍需我们不断提升，这已经在必须程度上束缚了我们新的发展。为此，我们务必变革创新，我们的经营理念、政策策略、品牌战略、市场渠道、产品供应、管理执行、沟通服务等都会随之进行更新和

这对__企业，对我本人，对各位都是一个机会，也是一个重大挑战。一个企业的良性发展，需要众多的伙伴共同承担不同的职责，我们将面临更多意想不到的机遇、危机和困难。如果我们不思进取，吃老本、甘于现状，那么，这艘船是难于破浪前进的。

在__企业 YY年成长之路上，我们也见证了许多同行企业成败的事实，有些企业因各种原因而衰弱或消亡。而依然坚强地生存着，这是引以自豪的事业。但明天能否更灿烂，道路能否更宽广，就像《国际歌》中唱的“从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝，要创造人类的历史，全靠我们自己”。

我们务必认识到，未来的路还很漫长，机遇与挑战永久并存。在未来的竞争中，我们在把过去的成功因素继续重复放大的同时，还需要改变一切不适应市场发展趋势的经营观念与行为习惯，进一步激发团队的激情与组织的活力，充分发挥我们的创新潜力，不断超越自我，创造一种蓬勃发展的动力之源，快速提升整体竞争潜力。

四、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。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，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，为客户带给最优质的服务，以多种

双赢的最终目的。

为此，将在“迎接挑战、自我加压、改革创新、升级发展”的2022年围绕以下主要工作来苦练内功，稳步前行。

。

以上是我就合作中的相关问题、未来发展的相关思路等，跟各位做了坦诚的简要沟通。如有不妥之处，请各位在接下来的座谈中坦诚交流、予以指正。

总之，我们厂家和商家之间要互谅互信、互帮互助，共同做好品牌推广和市场开拓工作，共享品牌和市场资源，共同抵御来自竞争的压力和市场的冲击。我们要在合作的基础上求创新，在创新的基础上求发展，在发展的基础上求共赢。只有做好了这些，和各位才能携手成长，共同打造有影响力、有朝气的品牌。

照明行业是一个充满朝阳的竞争型产业，竞争的速度和淘汰的速度每年都在加快，厂家和商家要么赶着去吃午餐，要么被人当晚餐吃掉，何去何从？命运掌握在我们自己手中。

“目标决定作为，思路决定出路，行动决定财富！”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__品牌重振雄风。

我再次表白，必胜的信心已定。我深信：发展之路会越来越宽广，越走越灿烂！我和我的经营团队对充满信心，对各位也充满

珍惜与各位共同走过的艰辛难忘的商旅之路，未来的事业成就就应由我们共同分享!

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__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!

经销商会议发言稿 篇 4

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 2022 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 2022 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”。2022 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气势;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。

2022 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 2022 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，2022 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 2022 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。

谢谢大家！

经销商会议发言稿 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

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/635301343241011331>