

最新经销商会议主持词(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

经销商会议主持词篇一

尊敬的各位领导，女士们、先生们，朋友们：大家上午好！

今天是山东珠岳新型材料有限公司在千年古都西安举行的“成就梦想”20xx年度珠岳公司西部合作伙伴交流峰会暨珠岳公司西部旗舰店揭幕的日子。这是我第一次在中国大陆参加该类活动，心情非常激动和高兴！

首先，我代表香港江军实业集团和珠岳公司全体员工，向到场的各位领导、媒体朋友、各位合作伙伴、关心支持珠岳发展的朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

香港江军实业集团，世界杰出华商企业，始建于20xx年，秉承“开拓、进取、求实、创新”的企业精神。以“为社会贡献可以信赖、尊重和共享的企业；为客户提供卓越的产品、管家式的服务；为股东创造持续功效的回报；为员工实现理想、创造健康快乐的人生”为企业使命。现已成为一家集房地产开发、国际贸易、化工建材、金融服务、新型材料等五大支柱产业的多元化的股份制集团企业。

以科技创新为指导，以点对点的客户服务为基准，坚定走珠岳特色的136战略规划：珠岳公司136战略规划是珠岳公司于20xx年制定的未来5年战略规划，具体指的是在20xx年前，建立一个国家级新型材料研究实验室（目前：该实验室是珠岳公司同美国犹他大学和香港科技大学联合创建，由犹他大学

材料研究院院长、美籍华人刘峰教授担当技术顾问)、三大生产基地(山东、吉林和四川)和六大营销公司(总部计划设在上海自贸区,和上海长航集团共建)。珠岳公司未来五年战略规划都是以江军实业集团为依托,以香港江军实业集团“为人类建设无限健康新生活”为核心理念,不断创新探索而实现的。

陕西西安,千年古都,一座拥有中国最多帝王将相的城市,正是这里承载了珠岳公司创造的奇迹,抒写着自己辉煌!

参加本次会议的还有来自各地的经销商伙伴和为珠岳公司奋斗在第一线的朋友,你们是珠岳公司发展的推动者、参与者和亲历者,你们时刻为珠岳公司带来最新的第一手信息,这为推动珠岳公司的战略性发展,具有极为重要的意义!对各位的辛勤努力,我谨代表珠岳公司全体同仁,向您及您的团队表示诚挚的敬意和真诚的感谢!谢谢大家!

回顾过去,展望未来,我们还有很长的路要走。伴随着20xx年不断壮大的珠岳公司,定将会迎来崭新的机遇和新的市场机会,我相信在各级领导的关怀和支持下,在我们合作伙伴的工作交流之中,珠岳公司在经营、管理等诸多方面将实现大的跨越。今天的会议也将会是珠岳公司西部战略发展史上的一个伟大里程碑!

作为一家有志向,有理想的企业,珠岳公司不会自满,而是要打起万分的精神迎接新的挑战!承借着xx届三中全会改革的东风,实现珠岳公司誉满全国,走向世界的宏伟目标!

最后预祝本次大会取得圆满成功!预祝各位朋友生意兴隆、财源广进,预祝我们的友谊地久天长,欢迎各位到珠岳公司参观访问,谢谢大家!

山东珠岳新型材料有限公司成立于20xx年,前身为香港江军实业集团新型材料事业部,是一家专业致力于远红外纳米晶

体电热材料的研究与应用的高科技生产企业。长期致力于高低温碳晶基材、硅晶基材、云母基材及ptc热敏基材等新型材料的研发及应用，目前珠岳公司在纳米晶体基材研究、墙暖、地暖、理疗及保健等领域享有二十多项国家及国际专利，三项发明专利。珠岳公司作为中国碳晶行业的领航者，行业标准的缔造者，山东省省级重点科技扶持项目，中国“碳晶健康采暖节”创建者。她以“健康生活，源自珠岳”为宗旨，以“世界碳晶看中国，中国碳晶看珠岳”为目标。目前珠岳公司拥有“珠岳”、“汉沃”、“圣尔诺”和“晶点e族”新型材料产业的四大品牌，其中“圣尔诺”是中国第一个碳晶品牌，“珠岳”是中国碳晶行业唯一驰名品牌。

近几年，面对中国大陆这个充满各种竞争和机遇的市场环境，珠岳公司已经成为大陆最大的纳米晶体发热板生产基地！回顾珠岳公司过去5年多的发展历程，我们倍感欣慰。珠岳公司顺应国际国内经济发展的形势，以科技创新为指导，以点对点的客户服务为基准，坚定走珠岳特色的136战略规划：珠岳公司136战略规划是珠岳公司于20xx年制定的未来5年战略规划，具体指的是在20xx年前，建立一个国家级新型材料研究实验室（目前：该实验室是珠岳公司同美国犹他大学和香港科技大学联合创建，由犹他大学材料研究院院长、美籍华人刘峰教授担当技术顾问）、三大生产基地（山东、吉林和四川）和六大营销公司（总部计划设在上海自贸区，和上海长航集团共建）。珠岳公司未来五年战略规划都是以江军实业集团为依托，以香港江军实业集团“为人类建设无限健康新生活”为核心理念，不断创新探索而实现的。

陕西西安，千年古都，一座拥有中国最多帝王将相的城市，正是这里承载了珠岳公司创造的奇迹，抒写着自己辉煌！

参加本次会议的还有来自各地的经销商伙伴和为珠岳公司奋斗在第一线的朋友，你们是珠岳公司发展的推动者、参与者和亲历者，你们时刻为珠岳公司带来最新的第一手信息，这

为推动珠岳公司的战略性发展，具有极为重要的意义!对各位的辛勤努力，我谨代表珠岳公司全体同仁，向您及您的团队表示诚挚的敬意和真诚的感谢!谢谢大家!

回顾过去，展望未来，我们还有很长的路要走。伴随着20xx年不断壮大的珠岳公司，定将会迎来崭新的机遇和新的市场机会，我相信在各级领导的关怀和支持下，在我们合作伙伴的工作交流之中，珠岳公司在经营、管理等诸多方面将实现大的跨越。今天的会议也将会是珠岳公司西部战略发展史上的一个伟大里程碑!

作为一家有志向，有理想的企业，珠岳公司不会自满，而是要打起万分的精神迎接新的挑战!承借着xx届三中全会改革的东风，实现珠岳公司誉满全国，走向世界的宏伟目标!

最后预祝本次大会取得圆满成功!预祝各位朋友生意兴隆、财源广进，预祝我们的友谊地久天长，欢迎各位到珠岳公司参观访问，谢谢大家!

经销商会议主持词篇二

尊敬的各位领导、各位经销商朋友:

大家好!

这天x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x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x有限公

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的努力！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！

经销商会议主持词篇三

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xx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。x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。

20xx年获得“中国名牌”称号。20xx年成功入选中国500最具价值品牌。20xx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！

经销商会议主持词篇四

经销商，一般是指企业，用来说从企业拿钱进货的商业单位的。下面是本站小编给大家整理的经销商会议上的讲话稿，仅供参考。

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。从20xx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，服务的目的就是要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。

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。

各位尊敬的朋友们！

天时不如地利，地利不如人和。jts五金本着诚信共赢原则，坚持以市场为导向，以客户为中心的目标就是让经销商朋友有更好的发展，更多的利润；让jts五金的经销商，成为五金行业销售节节攀升、利润不断增高、经营最有活力的经销商。

面向未来jts五金将建立适应市场快速变化的机制，将更好地整合资源，快速反应，迅速行动，以不断的变革迎接市场的巨变，以创新和执行力，把握并创造市场机遇。我坚信，有各位经销商朋友的理解和支持，有我们紧密的合作，我们一定能够成为竞争中的优胜者。我要说的是，诚信做人、用心做事、友好携手、共创辉煌是我始终不变的经营宗旨。jts五金以后的发展依然需要大家精诚合作。我坚信生意是长久的，财富是无穷的，朋友是永远的，明天一定会更好的！！

从这个火热的夏天开始jts五金将继续和经销商一起，相互信任，相互支持，同舟共济。让我们充满激情，鼓足干劲，用智慧和汗水，共同迎接下一个辉煌！

谢谢大家！

尊敬的董事长、陈总、谭总、各位领导、各位同仁：

大家上午好！

今天，是个喜庆的日子，我们来自五湖四海的红门人，带着各自优秀的答卷，满载而归，互诉成功的喜悦和艰辛，真诚的心又在这里碰撞——我们又相聚了！我谨代表北京红门人向总公司领导和同事们对我们一年来的工作支持表示深深的谢意，是你们一直在总后方默默无闻的支持和奉献，才使得我们取得这样的成绩！同时向今天参会的各位兄长兄弟表示最真挚的问候，是你们一路的鼓励和关爱，使我们北京的红门旗帜与各地红成一片，红遍天下！

20xx,匆匆而过。收获与遗憾并存，感慨与思考共有。

我们在兵家必争的京城市场，在奥运场馆一个个相继落成的敏感地带，身感责任之重，影响力之深远。在总公司的大力支持下，通过全体红门人的齐心协力，我们先后攻克了奥运会射击场、奥动会垒球场、奥运大厦、奥运会山地自行车赛场、奥运会柔道赛场、奥运会乒乓球赛场以及奥运交通指挥中心、海淀体育馆、月坛体育馆、石景山体育馆和广安门体育馆等十多个与举世闻名的奥运会相关的样板工程，还有许多国家部委机关大门。这些样板将是天下红门人共有的样板，也是我们身为北京红门人用自己的汗水和智慧建立起的一座座丰碑。她们将象一串串灿烂的明星，照亮天下红门人的窗口，让他们在搏击的市场上，在品牌的维护建设上，在形象的提升和宣传上都有着无比巨大的说服力和影响力。这无疑也是我们身为红门人的骄傲和自豪！

常言道，几多欢喜几多愁，几多遗憾更如一江春水向东流，我们在与同行搏奕中也丢失了两三个奥运项目，不管是对方赠送也好，赞助也罢，诸多因素且不说。回过头看，我们身边时刻回荡着饿狼饥畜的觅食之声，他们给了我们警示和告诫，也让我们在这场残酷的角逐中丝毫马虎不得，松懈不得。物竞天择，适

者生存。身处大浪淘沙的恶劣竞争环境中,身为重任在肩的北京红门人,我们时刻体会着战战兢兢,如履薄冰的危机感,仿佛身边同行们见缝插针的声音在嘶嘶作响!

从整个市场布局而言,我们旗插到了,风不烈,渠道开了,水灌未满。仅就北京地区,我们固定了十四个部门单位,为了让兄弟在生活上无后顾之忧,住房设施提高了,生活补助加多了,交通条件改善了,但总的算下来,我们的人均业绩是不理想的。尤其比起我们的老大上海来说差距太远。我们有一部分人员在分割他人的劳动成果,拉下了平均值。有相当一部分部门年初计划并未完成,即使有些完成了,去掉高额的劳务费,去掉回收可能不大的质保金,再加安装、运输的内耗和个人的回报,已是所剩无几了。况且我们还要面临相当一部分货款回收的风险。“不当家安知柴米贵”这句俗语,我是彻底体会透了,不妨用检讨的心态说个数据,20xx年我们北京前三名的业绩总和不及一个方旭。

其间,我们也向上海老大讨教过经验,也向董事长诉过苦。得到了他们悉心的鼓励和关怀,更令人感动的是,百忙之中,生产事务正处高峰之际,受北京的邀请,我们董事长和谭总经理一行亲临北京,为我们排忧解难,并不畏严寒,亲临我唐山前线,慰问我们取得优异成绩的唐山兄弟。从销售到生管,从市场布局到资金运作,每一处环节都给我们提出了诚恳而宝贵建议,董事长发自肺腑的体谅,提醒和教导。谭总经理感人的智慧和真诚,富有卓见的管理思路和方法,给我们带来了无价的精神财富,使我们更深刻体会到“创业难,守业更难”这句话背后的含义,使我们在日后的管理工作中,从用人到客户开发,从生产、安装到物流、库房管理等各个环节都从“细”字下功夫,用数字说话,向环节要效益,在责任分配上作文章,从承诺兑现上跟踪落实。方方面面都有了明显的改善和提高。从而又使我们在竞争的前沿更坚定了信念,拓展了思想,看到了成功的希望。而今,总公司正飞速的朝新的发展领域迈进,作为一个资历较老的经销商,我们一方面感觉到差距,一方面要憋足劲,争取不落伍,不掉队,跟上总公司的步伐,向总公司学习,向优

秀者学习,把红门的事业真正做大,做强!

20xx的钟声已经敲响,世人瞩目的奥运盛会愈走愈近。有人说,今年北京的市场可能会相当萧条,许多工地要停工,然而在伸缩门产品更新换代周期较快的环境里,在“新奥运,新北京”的浪潮声中。我们会抓住一切机遇突破一个个机关单位的旧门更新,强化我们的服务意识,让我们的产品为“新北京”真正的装点门面,呈现亮丽。同时我们永远相信:只有想不到,没有做不到!

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,因为我们天下红门人息息相通,兴亡共存;我们抗拒诱惑,因为红门已溶进了我们生命的血液,刀枪不入。

20xx,为奥运喝彩!为北京喝彩!为红门喝彩!谢谢!

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们:

下午好!

今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20xx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,那么今天,就是得力文具历时三年的高速发展,全面对给予我们成长,提供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20xx年,得力文具全年实现主营业务收入1.8亿元;20xx年,得力文具全年实现主营业务收入2.8亿元;20xx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20xx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,从上次的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20xx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，得力就必须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，得力也必须秉承我们一贯的严谨、务实的作风，通过不断的完善我们的产业配套环节，力争通过我们的不懈努力，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。为了达到品质的卓越，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，总共达到了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能力达到国际先进水平。为使研发水平与品质检验测试水平得到提高，我们新购置了价值20xx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，我和大家一起共同分享得力在这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达到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，从而在全中国达到30多部配送车满足客户每天高速服务的需求。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，投入大量资金导入了用友erp系统，从而使得整个企业的管理水平大幅度提升，应该客观的说，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，通过有针对性的、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显，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，并通过分项而治的研发策略，基本形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。需要特别指出的是，得力通过多年来在削笔机产品领域的技术积累，已经形成了绝对领先的技术优势 and 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，得力削笔机目前以达到国际领先水平，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、平和的态度使的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，应该自豪的说，经过20xx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!

经销商会议主持词篇五

经销商，顾名思义，是指，拿着钱，从企业进货，他们买货不是自己用，而是转手卖出去，对于他们只是经过手，再销售而已，他们关注的是利差，而不是实际的价格。下面就是本站小编给大家整理的经销商会议讲话稿范文讲话，仅供参考。

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，

大家好!

今天，是个喜庆的日子，我们来自五湖四海的欧玛嘉宝经销商，带着各自优秀的答卷，满载而归，互诉成功的喜悦和艰辛，真诚的心又在这里碰撞!我很荣幸能够作为欧玛嘉宝的代理商代表在这里发言，首先感谢欧玛嘉宝公司给我的机会，这是

对我公司所辖区域五年多工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

屈指算来，从郑州科姆到济南梅格彤天，从f&g到欧玛嘉宝，我们的合作已经有五年之多。在这五年中，我们与欧玛嘉宝一道成长，一起历经风雨，但相互信任、相互支持，同舟共济、相濡以沫，走过了一段不平凡的历程。我们和欧玛嘉宝携手并肩共同开拓了一片共有的天地，并且在这片天地里，我们从无到有，从小到大，成就了共同的事业。

第一，欧玛嘉宝产品质量的稳定性和可靠性，以及相当高的高性价比给我们经销商足够大信心和勇气。五年来，从我们销售出去的第一批电缆头——安阳优创，第一台分支箱——聊大花园，第一台环网柜——商丘府前大街，到第一个开闭所——焦作太极开闭所，除了当时安装时需要技术服务外，以后基本没有需要过维护。质量是企业的生命，可靠运行是企业蓬勃发展的根本。作为经销商，我们在做市场做销售的时候，我不仅考虑盈利，更多的也要考虑我们提供的产品能否对得起客户的信任和选择。事实证明，欧玛嘉宝的产品让我们经销商做着放心，让我们的客户用着安心。

第二，欧玛嘉宝对经销商在销售上的支持力度之大，是同行业其它厂家无法比拟的。欧玛嘉宝的一整套销售策略是非常有力并具有独到之处的。例如，欧玛嘉宝的路演就对我们的新市场开拓具有非常重要的作用。还有诸如在用户要求一周内紧急供货等类似情况也时常出现，但在欧玛嘉宝都能得到很好的解决。也正是因为这种支持使我们在开拓新市场上毫无顾虑。

第三，欧玛嘉宝对于供应商的选择上非常的务实和具有长远的眼光。我们公司其实是一个没有任何电力系统背景的公司，开始的时候公司的规模也不大。可是，双方都本着一个真诚合作的态度，一步一个脚印地扎实做好每个细节的工作，不计较一城一池的得失而更看重长远的发展和长期的合作。在

我们的成长过程中，欧玛嘉宝和我们都秉承着“不抛弃不放弃”的合作精神，帮助我们从弱小逐步走向强大。使欧玛嘉宝在我们所辖的区域的知名度和产品覆盖率逐步稳健地提升，进而共同成功开发了中石化和35kv的风电市场。

第四，欧玛嘉宝是一个非常值得信赖的合作伙伴。合作的最重要前提是相互信任，只有信任才能形成一股强大的合力，一起去市场上攻城掠地，获得胜利。而不是把双方有限的精力和时间消耗在相互猜忌和提防上。我们和欧玛嘉宝是在用共同的力量，面对共同的市场，服务于共同的客户，获得共同的成功。我们和欧玛嘉宝不仅是伙伴，更是战友、是兄弟姐妹，是一家人。

我们与欧玛嘉宝合作的五年间，也曾有过疑虑，有过彷徨，但事实证明，欧玛嘉宝的确是一个出色的供应商，是一个优秀的合作伙伴。欧玛嘉宝无论是领导还是销售和服务人员，做事都很务实诚恳，豁达干练，热心周到。在这里，我要特别真诚地对他们说声：谢谢！你们辛苦了！

以上是我们济南梅格彤天与欧玛嘉宝合作的一些感受，相信在座的各位经销商代表也都有过相同和类似的感受。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。

海尔集团的总裁，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，因为我们和欧玛嘉宝息息相通，兴亡共存；我们抗拒诱惑，因为欧玛嘉宝已溶进了我们生命的血液，血脉相连，无法分割。

我们与欧玛嘉宝携手共进的五年，我们的合作是愉快而富有人情味儿的五年，我们的联盟是稳固而富有战斗力的联盟。今天，在这里举行这么盛大的经销商大会，让我们见证了欧玛嘉宝的成长和取得的辉煌成就。这更加坚定了我们作为经销商的信心，我们也感受到了从未有过的力量，我们坚信欧玛嘉宝与我们梅格彤天合作前景会更加美好，我也坚信，在

座的各位经销商能和我们一样，用我们的真诚与执着加上欧玛嘉宝的信任和支持，忠于市场，忠于欧玛嘉宝。我们一定会把我们共同的事业做的更大更强更成功。同时，我们希望欧玛嘉宝能一如既往的提供优质产品和服务，精益求精，继续加大对各经销商的支持力度。我们也更希望欧玛嘉宝能继续推陈出新，提供更有市场竞争力的产品，和更有竞争力的价格。愿我们继续精诚团结，携手共进，开创更新、更广阔、更美好的未来！

愿我们的友谊地久天长！谢谢大家！

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。

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。经销商会议发言稿。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□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8-万吨/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。

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！

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，非常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。同时我们也知道otl公司不仅是一个非常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可以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，我们没有过多的考虑盈利，而是更多考虑我们提供的产品能否对得起我们的客户的信任 and 选择。事实可以证明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，我们中心由原来的超亿照明从6月1日起正式更名为君联照明。在此，我们特别感谢超亿照明在过去的5年时间里对otl的艰辛付出，让otl在四川有了非常坚实的基础，让otl在四川几乎成了家喻户晓的照明产品。所以，我们在非常感谢超亿照明的同时也希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一定的调整，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马上进行调整。每天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考虑运费成本，并会按照客户给我们的指定货运部及时发出，并在第二天给予短信通知。（当然，除特大暴雨等恶劣天气或者货运部不收货。）客户返回的三包件我们将在最短的时间内取回并做好登记，马上给你对接清楚，可以马上冲抵货款或调换后及时补发下去。（同时我们希望各位老板在返货的时候一定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短信或者打一个电话通知一下。