

最新代理演讲稿 代理商的年会发言稿(大全5篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

代理演讲稿篇一

一、活动主题

新招商政策介绍

二、活动时间

12月26日晚17:30—19:00

三、准备工作

33”

1.9led□灯光、音响、主持人邀请

主持人:永刚，当天需要赶场，没有彩排时间，提前一天模拟彩排一次

时间:5月24日前

1.10礼仪人员确定、礼仪小姐礼服、工作人员服装礼仪:礼服:工作人员服装:

时间：5月24日前1.11 香槟时间：5月24日前2 现场准备1. 现场布置图

2. 音响、灯光□led大屏幕准备到位时间：15：30前

3. 签到桌、背景墙、主讲台、签约桌、餐桌、桌牌、座椅、冷餐桌、警戒线、烛台到位；

签到桌：统一为缎面织花白色桌布，长桌2张，摆放位置：会场门外左侧

椅子：1-5、16-20为深紫色座椅，6-16为浅紫色座椅，统一椅子规格，每桌配备10把椅子，同时需考虑人员增加，酒店需多备出80把椅子，每桌可加4把椅子，深紫色40把，浅紫色40把。置于会场临近处，不可影响会场整体美观。

警戒线：与韩洋联系完，用时找韩洋取，安保可帮忙运送时间：15：30前

冷餐桌布：统一为缎面织花白色桌布，高度以不露桌腿为标准；

侧面桌裙要求(如图)由西餐厅提供；

地毯：振武提供，摆放位置为下电梯右转弯后直线距离15米
时间：16：00前

5. 冷餐准备，香槟塔准备、四周围挡准备完毕

11. 会议结束后发放礼品时间：19：00

12. 现场紧急事件处理

四、会议流程

16:30试音完成、灯光调试完成□led大屏幕滚动播放介绍商场的视频或照片

16:30礼仪小姐到位，二楼电梯口两名，会场门口两名16:50背景墙、签到桌(会场门口)、签到簿、签到笔摆放到位17:00led开始播放富尔沃财富街视频短片9'48"无背景音乐17:00开启酒店顶灯灯带(会前)

17:00到会嘉宾入场，背景墙前摄影，开始签到，礼仪小姐或工作人员在嘉宾上臂贴招商会标志并指引到会人员入座。注：9号桌为公司领导及应邀嘉宾座位区，招商人员及礼仪人员领位时，要由里到外，保证各桌满员，不可空位。

17:28主持人宣布离会议开始还有2分钟

17:29led黑屏5"灯光全息，背景音乐无

17:36公司领导上台发言(3分钟)

18:20签约完成，签约嘉宾饮香槟

18:25签约仪式结束，礼仪小姐引导签约嘉宾回原坐18:25灯光全部开启

18:25主持人宣布冷餐会开始□led播放视频招，播放餐曲，招商人员现场答疑

18:35主持人上台，开始抽奖18:50抽奖、颁奖结束

五、费用预算

1. 场地订餐费用

2.1请柬200份：2000元2.2签到簿3本：45元2.3签到笔5

只：10元

代理演讲稿篇二

尊敬的各位代理商，加盟商，各位来宾：

大家上午好！

很高兴再次与大家相聚在这里，召开我们的新一季的秋冬季棉鞋订货会，首先我代表郑州市小海鸽鞋业有限公司的全体员工对各位的到来表示热烈的欢迎，对大家长久以来对小海鸽的支持表示衷心的感谢，正是因为你们，小海鸽才有今天的发展成就。

2015年是收获的一年，这一年我们不仅收获了财富，更重要的是我们收获了更多宝贵的经验，这些经验将帮助我们更好的开展今后的销售工作，取得更好的销售业绩。回首过往，公司自1991年成立以来经过多年的创业，经过自身不断的改进与完善。从整个运营体制上有了很大的突破和改善，初步形成了一个配套设施完善，发展快速的品牌形象，呈现出了强大的品牌生命力，在市场上有了一定的根基和份额，拥有了一批固定的消费群体和资源。2015年在大家的共同努力下取得了很好的业绩，明年的任务我们更加艰巨，希望在座的各位经销商朋友与公司共同努力，在各自的区域扩大产品的销量，扩大品牌的知名度，扩大市场占有率，让小海鸽鞋子为我们带来更多的财富和更大的成就。2015年是公司管理完善发展的一年，这一年公司在经营管理方面将会推进一系列的改善措施，明年公司在学习上也会投入更多的精力，目前在于全面提升公司的竞争力；通过学习，更加明确企业的发展方向，通过员工的学习让公司的精神面貌焕然一新，团队凝聚力，战斗力得以提升，我们将一直坚持学习的思路，打造顽强卓越的学习型团队，建立学习型企业。对于那些认同公司理念、渴望成功的优秀员工、优秀加盟商，公司将继续

给予大力的支持，全方位的提升内部团队、加盟商伙伴的整体素质与认识、在市场竞争激烈的今天，想要在群雄当中脱颖而出，靠自身的力量是远远不够。所以，我们希望靠大家的力量来共同开拓我们美好的前景。

做好坚实的后盾，最后再次感谢在座各位长久以来的支持与厚爱，预祝我们本次订货会圆满成功。

谢谢大家！

各位嘉宾、朋友们：

大家好！

金秋十月，秋高气爽。我谨代表xx公司的全体同仁，对光临本次订货会的各位嘉宾们表示衷心的感谢！感谢一路有你！本次订货会的召开，标志着xx女鞋即将展开新的飞翔。同时也关系到各代理商全年业绩能否达标的关键一季。今年以来□xx女鞋在各位代理商、经销商朋友的努力下仍然有了较大的突破。虽然今年的市场难做，但是任何一个代理商想要市场最大化，必须靠人去做，靠团队去做。另外，针对当前的市场情况，我司会做好一些支持市场的’政策，和各代理商来共同做大做强市场：

第一，我司将调整加价率的政策，降低加价率，这是一方面。另一方面，各代理商必须同步公司的加价率政策，加强客户管理，稳定终端价格，切实保障经销商与消费者的利益。只有这样，我们才能将金融危机所带来的冲击最小化，大家才能赢得共同的市场。

第二，进一步丰富产品线，女式皮具项目进入市场，很快成为你们新的盈利增长点。皮具项目会单独成立一个部门，以加强品牌的市场综合竞争能力。第三，目前的市场道具很不规范。公司出台了新一代的si形象升级版。以品牌终端形象升

级带动产品升级。

第四，作为品牌战略发展计划的一部分，也是为了迎合各代理商的共同心愿，今年公司买断了xx女鞋。在资金衔接方面有一些困难，因此，希望你们配合好公司的资金周转，加大对xx女鞋的销售力度和资金投入力度。

的比例不断上升，工厂对流动资金的周转更加务实。只有我们双方都配合好了，才不会影响到出货的时间。感谢大家对我们的理解和支持！

我相信，在你们的积极参与下□xx女鞋将是大家事业走入辉煌的起点！最后预祝本次订货会取得圆满成功！

谢谢大家！

代理演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位朋友：

上午好！

很高兴在新年过后能和大家相聚在美丽的天津蓟州老电车酒店，在此我再次代表金禄源全体员工对各位来宾表示衷心的感谢和热烈的欢迎。

阳春三月下“蓟州”，在刚刚过去的20xx年是金禄源公司承前启后、继往开来的一年。公司连续x年销量第一，依托建新工厂的资源平台和支持，我们进一步加强了市场管控和渠道开发，尤其在产品推广过程中做了大量的工作，在整个行业遭遇寒冬的大环境下，我们并没有被困难吓倒，公司业绩保持了持续稳定的增长，取得了良好的成绩，这和在座各位的努力和支持是分不开的，在此我代表我个人再次对大家表示

感谢（敬礼、掌声）。

进入20xx年金禄源公司将以崭新的面貌面对市场，在完善以往工作的基础上，公司将着力做好以下几个方面：

严惩窜货现象，发现跨区销售（有胎号、照片）单条罚款1千元，性质严重的取消代理区域；乱价行为，客户利益是第一位的，维护客户的利润空间是我们在座的基本义务，如发现底价行为在劝阻无效的情况下取消其返利政策，严重者停止合作。

公司只对签订年度合同的客户进行区域及价格等市场保护，对不签约经营的客户我公司不会投入大量的维护工作。合同的履约率是我们合作的纽带与基础，当市场不好的情况下我们可以适当调整目标，因金禄源公司原因造成的可以调整年度目标，但因客户接其他品牌或不主动推销建新产品的行为公司可以考虑取消合作或开发新客户。

公司发展到今天，离不开那些与公司长期合作，紧密协作，共患命运的优质客户的支持，因为这样的客户太多了，在这我就不一一列举了，有了你们的支持我才能信心百倍，才能更主动的面对复杂多变的市场□20xx年金禄源公司将继续加大与重点客户的深入合作，在各区域内我们将再发展一到两家重点客户，你支持我，我必须以百倍的努力回报您。

20xx年金禄源公司将在人才引进，团队打造上做好工作，目的就是为了更好的服务客户和市场，今后将加强与各位合作伙伴的密切沟通和销售指导工作，用专业的团队做专业的市场。

三流的企业买产品、二流企业买品牌、一流企业订标准买服务，展望20xx年金禄源公司将继续秉承服务客户的理念，更好的服务市场服务于大家，今天是3月15日，是传统的315，也请大家对金禄源公司多批评多提宝贵意见，实现共赢是我们

最大的愿望。

最后祝大家20xx财运发发发，事业旺旺旺，祝各位身体健康，家庭幸福，同时预祝本次会议圆满成功，谢谢！

代理演讲稿篇四

尊敬的各位领导，各位朋友，同仁：

大家好！

我是通讯经销商。首先，我要感谢公司举办年经销商会议。邀请来了在场这么多位生意场上的朋友，为我们搭建这互惠交流的平台与公司合作多年，我最深的体会就是，双方之间不仅仅是工作上的合作伙伴，更是生活中的朋友，达到的是合作共赢。同时结下了深厚的“金立情结”。下面，我就本县城金立手机销售工作与大家交流一下心得体会。

说到选择品牌，那么我们就要选择品牌的卖点。金立品牌的卖点在哪里呢？对于我个人而言，我最看中“质量与气势”这两点。通过这些年的销售经历，使得我发现了金立品牌与其他手机品牌的不同点。第一点，通过比较发现，金立手机材料工艺上乘，这是保证销量好坏的前提，而且不断完善的售后服务，使得我们经营更放心，更省心，更和金立品牌知心。第二点，金立手机在国内手机市场中名气响亮，气势如虹！在国内手机行业中，年年名列前茅！而且现在的用户品牌意识和购买能力在不断提升：品牌产品，必将成为顾客的主流选择。结合以上两点，所以我坚信金立，主推金立。金立手机必将给我们经销商带来丰厚的回报。

目前的市场行情大家都看到，也感受到。同时也让我感到很迷茫：为什么现在的市场越来越难做？而针对金立手机本区域销量这段时间的下滑，公司积极的给予我极大的人力`物力上的支持。从柜台摆设的细节到加大销售活动的力度。我看在

眼里，信念坚信于心中，因为我感受到公司给予我真诚的支持和永不言败的信心。我作为区域经销商，将会积极主动配合公司共同努力做大销量，做强市场，共同盈利。我和公司将在各个方面上最紧密的合作，其中包括共同提升售后服务和快速有效的业务合作，大家做到相互理解，相互协调，相互支持。

即将跨入年，新的一年中我将和本区域所有销售人员，努力学习提高销售能力和增强售后服务，通过公司给予的支持，共同齐心协力提高金力手机的销量。

说句心理话，我们经销商做生意还是要选品牌，也要选对品牌，好产品就有好品质也就会有好市场。坚持金立品牌建设为主导，配合公司人员共同把金立品牌在安庆市场做到最好就是我坚定不移的经营方向。

最后，感谢公司给予我上台发言的机会。同时，再次感谢公司对我的支持与厚爱。祝愿公司不断创新，事业兴旺，祝愿在座的各位朋友生意兴隆，财源广进。祝愿金立公司，金品质，立天下！

谢谢大家！

代理演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位嘉宾、各位朋友：

上午好！

今天是山国饮艺山东德州新湖店开业的好日子，在这激动人心的时刻，请允许我代表德州新湖店所有伙伴向各位嘉宾、各位茶友的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢！同时感谢等领导的莅临，感谢你们温暖的指导、支持和饱含希望的期待！

经过几个月的精心筹备，山国饮艺山东德州新湖店这艘满载各级领导与所有茶友希望，同时也满载新湖店全体伙伴理想和信念的航船将扬帆起航了。在此感谢山国饮艺总部全方位的支持，在店面装修、人员培训、开业营销和广告支持等服务中，我们真正地感受到了加盟一个成熟的连锁经营企业的优势和保障，这也让我们对本店以后的经营发展更有信心。

山国饮艺山东德州新湖店今后的生存与发展，将离不开大家的帮助和扶持，在此我再一次感谢大家，希望在座的各位嘉宾在以后的日子里更加关注我们，更加支持我们，你们的每一分支持都将激励我们更加努力地工作。在这里，我也郑重地向大家承诺：我们将始终贯彻山国饮艺的“情义”理念，以最纯正的好茶，最优雅的环境，最真诚的服务，带给州城的茶友最完美的品茗体验。

无论何时何地，无论阴晴冷暖，当您路过我们的门店时，不妨停下您匆忙的脚步，进来坐下喝杯茶、歇歇脚，叙叙旧，我们将十分珍惜与您的这一份茶缘。

最后，我再次对各位领导、各位嘉宾、各位朋友的到来表示衷心的感谢！并祝大家身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意！

谢谢大家！