

最新经销商大会发言稿(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

经销商大会发言稿篇一

各位来宾、经销商、媒体朋友们：

大家上午好！

这天我们在风景如画的b酒店隆重的召开a公司#年度全国经销商大会！首先，对各位在百忙之中莅临本次会议深感荣幸，同时对全国各地经销商朋友的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢。

本次会议我们将和广大经销商朋友一同分享公司xx年销售工作取得的丰硕成果，明确a公司未来的品牌发展规划，并确立a公司#年的营销战略，布局#年全国的销售工作，同时我们将对多年以来为a公司公司的发展做出杰出贡献的优秀经销商们进行表彰和奖励。

xxxx年，a公司利用资本及品牌优势，从容的应对了席卷全球的金融危机，在应对市场变化时进行了有效的转型，抢占先机，超越了大部分的竞争者，实现了逆势高速增长，到达了跨越式的发展目标。在这一年里，我们公司的营业收入突飞猛进，我们的业务领域不断的扩展，我们的企业品牌更加的深入人心。在公司领导的带领下，大家精诚团结、众志成城，圆满的完成了xx年的各项工作指标。回顾#年□a公司在行业形势普遍低迷的状况下，公司依然实现了民品超过17%、灯具超过40%的高增长，当然这离不开在座的广大经销商对a公司的

大力支持。

xxxx年，在全球金融危机的冲击下，在很多企业认为是生存和发展的危机时，却反其道而行之，视危机为发展的时机，加大市场投入力度，抢占优势广告资源。目前在全国重点高速公路和城市人气地段、专业市场等显著位置均能见到户外广告的身影。

a公司作为中国绿色照明企业的倡导者和推进者，一向以来用心参与我国的绿色照明推广活动。凭借过硬的产品竞争力、品牌美誉度以及历年来在大型项目中的突出表现，再次助力国家节能减排工作的推进。xx年a公司依托自己的实力和专业的推广队伍，再次创下了超出国家任务的佳绩，圆满完成了#年全国节能改造推广任务。同时透过推广政府补贴产品，有效带动其他配套节能产品的销售；透过联合国家、各中标地区政府对本次推广活动进行宣传、推动，快速有效的提升了我司品牌形象在消费者心中的影响力。

#年是a公司的一个整合年，整个市场营销策略都在不断地向现代运营模式过度。过去a公司虽然占到的时常份额也很大，但是由于一向采取传统的运作模式，总有一种力量打不出去的感觉，无法发挥a公司品牌的强大影响力。所以在xx年初我们顺应市场发展需要，整合业内优秀资源与优秀的经销商，建立多渠道运营模式。新的营销模式的建立一方面是适应行业发展的大方向，另一方面更是公司自身在寻求突破与蜕变。#年a公司将继续在这种多渠道的基础之上，将多渠道销售的优势与运营中心的优势相对接。

渠道之于企业，就像发达的树根之于参天大树一样，它为市场带给“养分”并确保其具有良好的吸收潜力。渠道驱动战略，是a公司成长的主要动力。a公司多层次的渠道进化步骤，已经内化为自身的成长基因。

近几年来□a公司对渠道进行了大规模的扩充和精细化改造，全国终端拥有近百家省级运营中心、数百家品牌形象店及上千个终端分销网络，分层覆盖了全国各级市场，渠道的不断完善也是使fsl系列产品快速占领市场重要因素。

在新的一年里，公司将投入超多的人力物力在终端渠道的建设上，提升专卖店在终端表现力，培养终端营销赢利新模式，走务实的发展之路。重视二、三级市场，面向广大农村市场，深耕细作。在市场开拓上加大力度，加大投入，在全面开发网点，深耕渠道的同时，优化二级分销网络，进行渠道优化升级。同时公司也将在各方面全国最大限度的支持，除销售政策支持外，专卖渠道投入、市场推广、促销活动、人员配备等都将一一落到实处。

应对#年，在机遇面前□a公司已抢先发力，为企业的纵深发展做好了充足准备。公司将继续完善运营中心模式，加强二级分销网络建设，加强对地级经销商的扶持力度，使渠道向终端延伸。同时公司将不断丰富产品系列，在扩大节能灯□t8□t5系列产品的产能基础上，加快新产品的研发速度，将推出led新产品系列、排插系列、浴霸灯系列、商照新品系列、办公照明系列等。

展望#年□a公司将以更强有力的姿态，更猛烈的动作，开拓更广阔的市场。同时在新的一年里，我们所面临的市场机遇和挑战，需要全体经销商继续努力和大力配合，创造更好的业绩以谋求更大的发展。

最后祝各位运营商朋友生意兴隆，财源广进，再创辉煌!谢谢大家!

经销商大会发言稿篇二

各位来宾、各位老总、朋友们：

今天，我们相约聚首蓉城，共商发展大计。我谨代表丰谷酒业的经营班子、全体员工向到会的各位来宾、各位老总、朋友们表示热烈的欢迎和最诚挚的问候！

20xx年是丰谷十二五规划的开局之年，也是转制后第二个十年腾飞的开始之年。年初，我们根据市场销售情况，科学的提出了一切工作围绕销售转，销售围绕市场转的经营理念。上半年，通过聚焦市场，聚焦创新，聚焦产品，以优先发展高端产品为手段；以立体化品牌诉求，拉伸品牌张力，实现省外重点市场过十亿为重点关注目标；继续完善市场建设，推行酒王定制团队标准化、规范化建设等有效措施，顺利实现销售收入亿元，完成全年23亿元的%，较去年同期增长%。其中，高端产品实现销售收入亿元，完成全年8亿元的%，较去年同期增长%。这其中，酒王实现亿元，占高端产品的%。在酒王战略的拉动下，以青花瓷为代表的中端产品市场也保持了较高的增长份额。这一切成绩的取得，都离不开在座各位老总和你们团队的共同努力。在此，我要向一直以来与丰谷酒业诚信合作的经销商朋友们，表示最衷心的感谢和最崇高的敬意！

成功的市场离不开强劲的后勤支持。上半年，我们加大了低醉酒度科研、成果应用的深入推广，在关注人们短期健康饮酒的科研基础上，开始涉及人类长期健康饮酒的科研探索，并将已经形成的低醉酒度标准化生产，以劳动竞赛的方式正向生产班组纵向延伸，不断生产更加低醉的产品以供市场。与此同时，丰谷也正逐步向低醉酒度产品生产标准、质量控制标准的制定者迈进。目前，低醉酒度产品的生产和质量控制标准已基本成型，有关权威机关正在严密的审定中，这也将是低醉酒度科研成果荣获四川省科技进步奖后，在业界的又一重大创举。回顾过去，必然展望未来。从枪林弹雨中走来的'丰谷，并不会因此停下铿锵的脚步。统一思想，重新布局下半年，还市场给各位老总，将是丰谷在变革中寻求新突破的又一重要举措。下半年，我们将继续聚焦产品，重新规划产品线。我们确立了核心产品、主导产品线和其他产品营

销政策。在聚焦酒王（壹号、10年、15年、30年）核心战略产品系列，特曲年份（8年、特曲、12年）主导产品系列，老窖（青花瓷、1950）产品系列下，要求区域市场对以上主力产品系列至少三选一，条件成熟区域也可三个系列产品全选，对于其他系列产品将请条件成熟的各位老总以包销或买断的方式进行市场推广，这是变革之一。

变革之二是我们将继续实施酒王战略，细分酒王市场。根据一年多的酒王市场运作，酒王市场成长迅速，低醉酒度影响深远。我们将酒王市场细分为a类成熟市场□b类成长市场□c类导入市场□t类特殊市场四个类型，并有针对性的给予市场支持。在以酒王为主的品牌诉求上，继续走高端引导路线，以体验营销、形象店等品牌落地方式，加大消费氛围营造。

变革之三是我们将逐步把市场如数归还给各位老总。虽然在前几年，我们的终端协销对市场推广起到抛砖引玉的作用，但这一模式对各位老总的市场积极性影响较大，我们必须把本属于各位老总们的市场还给你们。各位老总的销售积极性才是市场业绩增长的第一生产力，只有老总们的积极性提高了，丰谷的市场才会得到不断的拓展，才会赢得更多的机会和市场占有份额。

变革之四是我们将在各大区域设置市场专员，根据区域市场，深入开展市场供需调研，并制定适合各地市场的市场推广方案，铺助各位老总进行市场拓展。

市场在变，促使我们必须围绕他变。下半年，在四川省委省政府、绵阳市委市政和社会各界朋友的关心和支持下，我们投资近8亿元的万吨优质曲酒生产基地一期工程将在9月建成达产，这将为我们市场的快速拓宽，有效深耕奠定坚实基础。同时，在丰谷三权（决策权、执行权、监督权）分离体制下，我们将加大市场制假售假、窜货等不法经营行为的打击力度，还给各位老总一个公平、纯净、规范的市场。

各位来宾、各位老总、朋友们，市场的不确定因素将我们推向了变中求同，同中求异的合作发展之路，让我们团结起来，诚信合作，激情经营，共同寻找市场阶段性变化规律，为我们20xx年取得销售份额、赢利润能力的双丰收而共谋发展，共创未来！

经销商大会发言稿篇三

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!

经销商大会发言稿篇四

大家好!

今天，是个喜庆的日子，我们来自五湖四海的xxxx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xxxx的代理商代表在这里发言，首先感谢xxxx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xxxx到xxxx□从xx到xxxx□我们的合作已经有五年之多。在这五年中，我们与xxxx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xxxx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□xxxx产品质量的稳定性和可靠性，以及相当高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——xx□第一台分支箱——xx花园，第一台环网柜——x大街，到x第一个开闭所——xx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□xxxx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□xxxx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□xxxx的的一整套销售策略是非常有力并具有独到之处的。例如□xxxx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xxxx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□xxxx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□xxxx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xxxx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□xxxx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xxxx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xxxx不仅伙伴，更是战友、是兄弟姐妹，是一家人。

我们与xxxx合作的五年间，也曾有过疑虑，有过彷徨，但事实证明了□xxxx的确是一个出色的供应商，是一个优秀的合作伙伴□xxxx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xxxx与xxxx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xxxx息息相通，兴亡共存；我们抗拒诱惑，因为xxxx已溶进了我们生命的血液，血脉相连，无法分割。

我们与xxxx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xxxx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xxxx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xxxx的信任和支持，忠于市场，忠于xxxx□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xxxx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xxxx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！

经销商大会发言稿篇五

尊敬的王总及济钢各级领导、各位同仁：

大家上午好！

在本次中央经济工作会议刚刚闭幕时间之际，我们全国各地的济钢特约经销商汇聚美丽的蓉城，全面总结即将过去的经销工作经验，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，先后选择了合力叉车集团、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。在今年上半年曾经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，为实现三方共赢形成了强大的支撑。

二、积极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，特别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，通过各种方式，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，在帮助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，一直不断探索改进，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，我公司从中积极协调，给予密切配合，与该企业面对面进行研究，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，使他们非常称心，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。我公司通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。