

最新饮料经销商会议发言稿(精选9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

饮料经销商会议发言稿篇一

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otl优秀经销商联谊会议。谢谢大家。

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。

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。

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返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。

饮料经销商会议发言稿篇二

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。

过去的20xx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[]20xx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，国内保障房建设的十二五规划、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。

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。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。

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。

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18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。

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—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。

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！

饮料经销商会议发言稿篇三

尊敬的各位来宾经销商朋友们：

大家好！先自我介绍一下：我是负责华东及中南区域的销售负责人xxx

今天我们在xx国际大酒店举办全国的20xx年冬季订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持，xx电器有限公司经过建立10来年的发展壮大，保持了在同行中推出两季产品的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。至真至诚、精益求精”的经营理念，该公司投资3千万元，建起了进5000平方米的标准、合理的现代化的厂房，建立了科学的设计、生产和检验管理系统，完善了质量保证体系，我们已经制定了切实可行的新产品开发计划，经过近年来的培育和发展，中南及华东地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，后期肯定能大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，前景喜人。这些成绩的取得，离不开广大经销的支持，是与广

大经销商的辛勤劳动和业务员的忠诚敬业分不开的，我们用智慧和汗水共铸了今天的辉煌。在此，我向大家再一次表示衷心的感谢！

我公司经过精心准备举办全国20xx年冬季订货会，并最大限度地让利于客户。经过此次会议增进双方交流于合作，让经销商更加深入地了解两季产品，增强开发市场的信心与决心，进一步加强经销商之间的相互交流与沟通，进一步完善市场营销网络，进一步抢占市场份额和优秀客户资源，进一步加大宣传提高产品的知名度和市场美誉度，提升品牌形象，不断将市场做大做强。

本次会议主要展示的产品有；十四大系列五十多个型号。其产品外型美观，做工精细加之人性化操作机界面，及精巧造型而倍受消费者喜爱，欢迎大家根据市场需求订购。

我们将会一如既往地为广大经销商朋友提供售前、售中、售后等方面的服务，解除大家的后顾之忧。让我团结协作，同舟共济，奋力开拓，共同创造美好的明天！

最后，祝各位财源广进，生意兴隆，万事如意。

饮料经销商会议发言稿篇四

尊敬的各位来宾□xx厂商代表、省代xx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xx新品发布及产品销售研讨大会，承蒙xx刘总的关心，给了我这次发言的机会，那么，我就在此抛砖引玉，谈谈我做xx这么多年的几点感受：

我是一名资深的xx销售商，由过去的滚轮2d□三键鼠标，到xx斜手键盘的问世，以及现在针光技术□xx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。

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[]xx找到了xx[]xx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xx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。

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xx公司的强烈的建议下，我们xx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xx的新渠道和新用户。

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[]xx这坛美酒，能够不仅赢得客户的口碑，还能赢得客户的心。

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xx销量不下滑的阵地上战斗，天天思考着，如何让我们xx的销量倍增。

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xx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xx在河南发展的大计，愿我们每一个人都能够畅所欲言，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！

饮料经销商会议发言稿篇五

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-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-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-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15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15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！

谢谢大家！

饮料经销商会议发言稿篇六

尊敬的各位领导，各位朋友，同仁：

大家好！

说到选择品牌，那么我们就选择品牌的卖点。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，星宝企业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，因为我感受到企业给予我真诚的支持和永不言败的信心。我作为区域经销商，将会积极主动配合星宝企业共同努力做大销量，做强市场，共同盈利。我和星宝企业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。

最后，感谢星宝企业给予我上台发言的机会。同时，再次感谢星宝企业对我的支持与厚爱。祝愿星宝企业不断创新，事业兴旺，祝愿在座的各位朋友生意兴隆，财源广进。祝愿金立企业，金品质，立天下！

谢谢大家！

饮料经销商会议发言稿篇七

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返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otl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otl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otl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。

饮料经销商会议发言稿篇八

大家好！

今天我们在长春zz宾馆举办东北地区20xx年新产品展示订货

会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持，**zz**电器有限公司经过6多年的发展壮大，保持了在同行中推出新产品最快最多的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。

同时加强售后服务，在省市级都设立了特约维修服务中心，并成为乳品行业，肉食行业，冷饮行业啤酒行业，等行业主选的合作企业。

经过近年来的培育和发展，东/北地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，前景喜人。

这些成绩的取得，离不开广大经销的支持，是与广大经销商的辛勤劳动和业务员的忠诚敬业分不开的，我们用智慧和汗水共铸了今天的辉煌。

在此，我向大家再一次表示衷心的感谢！

随着国民经济的提高，党的会议确定全民发展观的深刻思路，人民群众的生活水平的高度提高，食品要求越来越高，发展精密环保商业冷柜成为一个商机。为进一步扩大市场份额，扩展销售渠道，把握时代商机，我公司经过精心准备举办东北地区**20xx**年家电新品展示订货会，并最大限度地让利于客户。

经过此次会议增进双方交流于合作，让经销商更加深入地了解了新型家电产品，增强开发市场的信心与决心，进一步加强经销商之间的相互交流与沟通，进一步完善市场销售网络，进一步抢占市场份额和优秀客户资源，进一步加大宣传提高产品的知名度和市场美誉度，提升品牌形象，不断将市场做大做强。

本次会议主要展示的产品有；六大系列一百五十多个型号。

饮料经销商会议发言稿篇九

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。

过去的20xx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”□20xx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“十二五”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。

20xx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。

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。

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18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。

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2014年5月左右完工。二期投产后，之江公司的年产能将到达8-xx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！