# 经销商会议发言稿(模板9篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-09-10

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧经销商会议发言稿篇一你们好！首先我感谢骏业公司给我这个和大家见面的机会，这天我能代表经销商在那里...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**经销商会议发言稿篇一**

你们好！

首先我感谢骏业公司给我这个和大家见面的机会，这天我能代表经销商在那里发言，和在座的同仁交流心得，这是骏业公司对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

我们看到，骏业家具的事业蒸蒸日上，骏业家具的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的职责感、使命感，他们对家具行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了期望，感受到了力量，也充满着对骏业家具明天的的完美向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为骏业家具这座高楼添砖加瓦，都会和骏业家具同舟共济。

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，因为我们与骏业家具息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为骏业家具已融进我们的血液，无法分割。

这天我们在那里举行盛大的经销商大会，让我们见证骏业家具的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对骏业家具的信任和支持，忠于市场，忠于骏业家具，我们必须会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也期望骏业家具，能够适应市场需求，为我们带给更为优质的产品和服务。

愿我们和骏业家具继续精诚合作，携手共进，去开创完美的未来！愿我们的友谊地久天长！

我的发言完了，谢谢大家！

**经销商会议发言稿篇二**

尊敬的各位经销商朋友：

你们好！

这天我们有幸与来自河北省各地的经销商们相聚在石家庄\_\_处，我感到十分高兴，同时也十分荣幸的参加这次交流会。借此机会，我代表山东省有限公司董事长张博先生及全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

佳士博公司多年来专注于速冻产品事业，目前，公司“佳士博”系列食品覆盖肉丸系列、调理品系列、肠系列、蛋品系列等4大系列、200多个品种，年可生产各类食品20万吨，20\_\_年底公司总资产到达3.43亿元、固定资产136亿元，现有4处食品加工基地和4处食品研发中心，职工3000余人，是目前国内最大、最专业的速冻调理食品生产基地和无公害绿色生态蛋鸡标准化示范基地之一。

公司秉承“以德立信、心铸精品、胸怀天下、博爱感恩”的企业宗旨，以生产“天然，健康，营养，卫生”的无公害绿色食品为目标，加大科技与研发资金的投入，先后组建了两处食品研发中心（速冻调理食品和蛋品），20\_\_年6月经潍坊市科学技术局批复组建了“潍坊市功能鸡蛋制品工程技术研究中心”，20\_\_年公司又与青岛农业大学联合组建了“青岛农业大学\"佳士博公司联合研发中心”和“青岛农业大学\"教学科研与学生就业实践基地”，着力提高企业自主创新力度，重点研制高技术含量、高附加值、高食品质量的功能性肉制品及生产工艺，并及时应用到生产中，实现了科研成果的有效转化，增强了产品的市场竞争力。公司先后荣获“中国专利山东明星企业”、“技术创新示范企业”、“生产力促进奖”、“产学研合作创新奖”荣誉称号。截止到20\_\_年底，公司共获得141项专利，其中发明专利11项、实用新型专利\_\_项、外观设计专利118项。

所有成绩的取得，与各位经销商的长期合作是分不开的，你们的信任和支持是佳士博公司持续发展的重要动力。在多年的合作中，你们为佳士博产品的市场开拓付出了心血和汗水；为佳士博销售业绩的达成贡献了巨大力量，为佳士博的发展壮大立下了汗马功劳。你们是佳士博最值得信赖的朋友。

天时不如地利，地利不如人和。佳士博本着诚信、共赢的原则，坚持以市场为导向，以客户为中心，让我们的合作伙伴有更好的发展，有更多的利润，让佳士博的经销商成为这个行业最令人羡慕的经销商。

我们把最优质的产品带给给大家，透过你们使我们的产品走向四面八方。佳士博视质量为生命，透过实施全面质量管理，从原材料进厂到产品上市销售的每一个环节都纳入严密的质量控制体系，打造了佳士博产品的高品质。

我们把最优秀的服务带给给大家。想大家所想，急大家所急。佳士博不断加强终端建设，以终端为导向，提高终端销售比例来拉动商业销售，促进渠道的良性运作。持续带给大力度的广告支持，促进终端销售。

我们把更大的利益带给大家。佳士博将继续加大价格治理和渠道管理，规范市场，发挥佳士博的品牌效应，让佳士博的产品为大家带来合理的利润。

目前速冻食品行业发展形势利好，优秀企业都在开足马力做大做强，激烈的竞争在所难免，市场机遇稍纵即逝。愚者放弃机遇，弱者等待机遇，强者抓住机遇，智者创造机遇。落后就要挨打，佳士博食品要做智者和强者，抓住市场的机遇，促进佳士博的跨越式发展。这同样需要在座的各位朋友的大力支持和共同努力。

佳士博将建立能够适应市场快速变化的机制，将使权力下移，职责下移，整合资源，快速反应，立刻行动，以不断的变革迎接市场的巨变，以创新和执行力把握和创造市场机遇。我们也坚信，有各位经销商朋友的理解和大力支持，有我们紧密的合作，我们必须能够成为竞争的胜利者。

诚信做人、用心做事、友好携手、共创辉煌。佳士博公司的的发展离不开大家的精诚合作，大力支持，我们深深感谢和佳士博风雨同舟的经销商朋友，我们坚信生意是长久的，财富是无穷的，朋友是永久的，明天会更好的。

**经销商会议发言稿篇三**

您们好！

首先在这里非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参加我们这次澳克士照明重庆经销商会议。回顾20xx年，澳克士照明在重庆无论是销量，还是品牌形象建设，客户经营信心等方面都取得了长远的发展。这些都离不开厂家，服务中心和经销商们的默契配合。当然我们也勇于承认在20xx年的工作中不足的地方并不断地总结与学习，争取在20xx年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台。

20xx年的重庆澳克士照明将迎来一个崭新的发展阶段。我们服务中心的工作重点也会由开发转为服务。而服务的目的就是能让我们彼此能连动起来。一起去打造澳克士照明在重庆市场的一片新天地。沟通能排除一切障碍，所以我是真诚地希望各位经销商朋友在经营销售过程中遇到什么困难难题能拿出来一起去解决。

20xx年服务中心的工作任重而道远。

从3月份起一直到5月初是我们20xx年专卖形象建设时期，我们一直在这里强调形象问题，是因为随着人民生活水平的不断提高，对灯具的审美要求也在不断地提高，他们不再满足于过去老模式灯具店凌乱的摆放，追求的是一个视觉的冲击和卖场的气氛，而我们20xx年的专卖形象都能满足以上两点，形象越早能展示出来就越早能占领市场。就越早能打开澳克士的销量。举个例子，南川的`向洪向老板在未装20xx年形象前澳克士的销量大概是在3000—5000元一个月，现在每个月的销量最少都不低于20xx0元。这就是效果。巫溪卢光中卢老板100平米的店中店马上也开业了，还有双桥，云阳等地方都已陆续在动工。更大的发展，更大的希望在眼前，看我们能不能抓住它。

有了好的门市，好的形象，接下来最需要的就是好的导购员。导购员的导购水平往往影响着一单生意的成败。我们能把客人吸引进来是前提，达成交易才是我们最终目的所以我们服务中心计划在5到6月份会召开一次导购员培训课堂，让每个区域的导购员集中起来进行有关灯具销售知识的系统学习。

小区推广和主要灯具市场的宣传推广是我们会议结束之后就会马上开展的一个活动，从4月份开始一直贯穿全年。我们要把宣传直接做到终端消费者去提升我们的影响力与市场占有率。活动的形式和方案会根据不同的区域去采用。当然，活动推广的前提必须是我们当地区域澳克士的形象展示一定要好，不然我们活动搞的再成功把消费者都吸引到店面，看到的只是凌乱的摆了几个吸顶灯，这样不但效果达不到，而且还会影响你店面的口碑。

**经销商会议发言稿篇四**

各位领导，各位来宾，女士们、先生们：

你们好！

我是东台地区金瑞的经销商，东台市xxx有限公司，我叫xxx，首先我要感谢南京金瑞食品有限公司给我这个和大家见面的机会，这是对我们过去20xx年工作的肯定，感谢金瑞公司各位领导同仁对我的关心和厚爱。

时光荏冉，我从20xx年开始，就与兴瑞公司合作，至今已经经历了20xx年的风风雨雨。我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，金瑞的品牌得到了客户与业界的认同，年销量不段增长，市场占有率不断提高，近几年在我公司也创下了年销售？%增长率的优异成绩，为我公司创利毛利水平达20%以上。多年来，新达荣的成长也见证了金瑞的大发展：在销售上，金瑞公司每年一个大飞跃；在网络上，兴瑞网上商城已经开通；在品牌影响力上，由行业的一粒种子成长为一棵参天大树。

一个长久生命力的企业，要靠一种文化，金瑞食品由最初的手工式家庭作坊到如今具有现代化特征的企业，是金瑞人艰苦奋斗、奋力博取的结果。金瑞公司网站的首页，写着金瑞的企业文化：为客户创造价值，为员工创造价值，为社会创造价值。陈总的理念与我们新达荣公司的核心价值观：为客户创造财富，为员工创造机会，为社会创造价值，是同步和一致的。而金瑞的产品，含休闲和南北货众多系列，与xxx代理的食品领域十分吻合，很适合我公司的销售。近年来，金瑞公司开展“乐捐献爱心”活动，我们xxx也长期在为社会做些力所能及的小慈善，我们捐助的学生已经上了大学，下一期将于5月启动。基于同样的步伐，我们和金瑞公司相互间的配合和沟通十分好，所以双方合作十分愉快。我们也有很多体会想和大家分享。

厂家和商家在企业经营的舞台上要各自明确自己的主角定位，才能有大圆满的结局。一方面，珍惜并利用好金瑞给我们带给的很多资源和平台，另外一方面，更要培养自身的造血功能。金瑞的支持是一种输血，企业要做大做强务必培育自身的造血功能。双方及时沟通，经常沟通，良性互动，这种默契来自多年来的用心经营，新达荣一向珍惜金瑞给我们的无限信任和无私支持，我们也用自己的信用去回报金瑞的这种信任：在推广上，我们自费做了许多兴瑞的广告，最近新开的当地卖场也做了包柱，坚持扩大品牌宣传，绝不打折扣；在执行区域管理政策上，坚持充分沟通、坚决执行。

这项政策时，很多业务人员不理解，我们为什么要坚持这么做？首先，过高的退货率对金瑞公司是不负职责的，对市场是不负职责的，同时也不利于xxx公司自身业务团队的良性健康发展。我们要透过不退货的政策，培养鼓励业务人员的潜力提高，不退货政策是对客户服务提出的更高要求，及时市场维护，及时沟通调剂，及时反馈信息，才能做好。不追求单一环节的高利润，采用整条价值链定价方式，价值链利益的最大化，同时，这也是公司品牌建设的一步棋，不退货，上游对厂方、下游对客户都是有利的。

前期，我公司的洽洽也是一向坚持不退货，公司在市场网络维护上有必须的经验，所以我们有信心能够运作好这个品牌，能够做到不退货。从目前的执行效果看，市场的退货率？（状况介绍一下）

另外，经销商要耐心培育专业的渠道

与其他的品牌业务相比，金瑞的品种很多，在我公司目前的单品数已经达307个，品类又分炒货、干果、食糖、南北货、蜜饯、肉干等多类，我公司原先长期做的是休闲类，销售渠道就要往餐饮、八鲜等新的业态里深挖，这对业务员的要求就要相应提高，为此，我公司一向持续耐心培育、高度重视、专业团队的方针进行操作，针对产品的特点，xxx打造了3—4个人的兴瑞单品团队，并实行片区片长、区域经理销售服务挂勾的策略，加大了人员投入。我认为，人力资源也是种投资，这种投资是值得的。目前来看，这样的操作使得人员更为专业，服务更到位，透过精分市场、客户分类、人员分区来增强销售工作的计划性、做到重点客户重点维护，透过市场分区，提高了销售团队的营销用心性。

春天来了，古语有云：“一日之计在于晨，一年之计在于春”，这是个承载着春天的期望和播种的季节开始。我们xxx公司将和金瑞公司一道成长，相互信任，相互支持，我坚信xxx与金瑞公司的合作前景会更加完美，让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

**经销商会议发言稿篇五**

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。

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和选择。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。

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。

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。

我们在库存上也加大了投入，由原来的100―130万增加到现在的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。

我们有责任和义务给大家提供更多得优良产品，优质的服务，更有义务和责任为大家创造和提供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，这是我们的希望也是我们的目标。四川君联照明将在otl总公司的指导和帮助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，承载着春天的希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。

**经销商会议发言稿篇六**

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给更多得优良产品，优质的服务，更有义务和职责为大家创造和带给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。

**经销商会议发言稿篇七**

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20xx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。

城有了两家销售恒昊玻璃的店面，这时我和乔经理找到胡经理说了这个事情，调查后，胡经理也没有办法，暂时决定由我们两家销售，这怎样办，我不能把自己辛辛苦苦在太谷打拼的恒昊品牌，拱手让人，俗话说小成靠朋友，大成靠敌人，最终我胜利了，致于怎样胜利，下面我会告诉大家。于是在20xx年年底正式和恒昊公司签订了正式销售合同。20xx年交了伍仟元展架押金又发了四个推拉式展架，同时扩大恒昊玻璃的店面展示份额，并且不再卖一片沙河的玻璃，然后把价格拉开，20xx年10月份按照公司设计交纳押金制作了整体展区，并又做了几个移门展示区一一规化，把店面门头一侧换成了恒昊玻璃的专卖，以致于再有同行窜货等一些不道德行为，都一个一个拿下，告诉了每个顾客，我们就是恒昊的嫡派正宗，我们是恒昊的合法经销商，用我们的诚心，我们的行动去证明一切，让一切不道德的行为，都去见鬼去吧!

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。

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

孔子日：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。

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八**

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。

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。

**经销商会议发言稿篇九**

尊敬的公司各位领导、各位经销商：

您们好。

今天，众经销商相聚在此，我深感荣欣，值此佳节即将来临之际，我代表安徽和顺汽车4s店的全体员工，向大家拜个早年，恭贺大家蛇年行大运，发大财。今天，寒风刺骨阻挡不了我分享20xx年公司汽车销售战绩的欣喜、共谋20xx年公司销售奇策的决心。

今天，虽是寒冷的冬季，但我对公司的爱慕温度、信任程度、销售期望度，好似青梅竹马、志趣相投。今天，公司营销服务年会的举行，犹如冬日的暖阳，将给我和在场的所有经销商披上祥瑞，以鼓舞我再创公司销售奇迹，勇攀汽车界销售高峰。梅花香自苦寒来，冬日公司营销服务年会的举行，犹如冬日的梅花，征途中的红军，有咱中国人的铮铮傲骨和自强不息的奋斗精神，这诠释出一个伟大的\'哲理，什么是公司精神。

回顾20xx年，虽然汽车整体市场低迷，虽然我有困难和艰辛，虽然我有挫折和痛苦，但是，在公司汽车各位领导的协助下，我排除万难，不畏艰辛，总结挫折，克服痛苦，依然在汽车整体市场低迷的情况下，创下了骄人的战绩。

回顾20xx年，在公司汽车众领导的英明领导下，各销售商拼搏进取，奋发向上，取得了突破万台公司汽车下线的佳绩，值此，我深表祝贺。回顾20xx年，我有千言万语想和安驰厂家领导人汇报，更有许多管理和销售的模式需要向众经销商学习，但我将会象红军踏征程一样，在阜阳踏出一片属于自己的汽车销售之路。

作为安徽和顺汽车4s店总经理，我将高举公司汽车的精神旗帜，伴着公司汽车驰骋在中国大好河山，满怀信心和梦想地带领xx市和顺汽车4s店所有员工，用飞的速度勇跃汽车销售的一个又一个高峰。谢谢大家!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn