

# 2023年经销商发言稿免费(优质12篇)

团队精神，不可或缺团队标语应该与团队的工作内容和特点相一致携手共进，共创辉煌！

## 经销商发言稿免费篇一

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！

xx年是丰谷xx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10.11亿元，完成全年23亿元的43.96%，较去年同期增长21.48%。其中，高端产品实现销售收入3.68亿元，完成全年8亿元的46.06%，较去年同期增长34.12%。这其中，酒王实现2.14亿元，占高端产品的58.15%。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□xx年、xx年、30年）核心战略产品系列，特曲年份（8年、特曲□xx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，辅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矗同时，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，激一情经营，共同寻找市场阶段性变化规律，为我们xx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！

谢谢大家！

## 经销商发言稿免费篇二

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。

### **经销商发言稿免费篇三**

尊敬的各位领导、尊敬的各位特约经销商及来宾：大家下午好！

我们怀着非常喜悦的心情来参加“西安经建油漆股份有限公

司2015年特约经销商订货洽谈会”，也十分高兴能和众多经销商的同行们在一起畅谈交流！

能再一次被评为“五星级”经销商，我感到格外高兴！我和我的员工为能经销“经建”这样优秀的品牌而感到格外的荣幸和自豪！我要感谢经建公司的各位领导，感谢他们为我们经销商搭建了这个优秀的销售平台！感谢他们为我们经销商带来了精神、物质的双丰收！感谢他们为我们经销商提供的各种帮助和鼓励！

回顾2015，展望2016，需要总结和思考的地方还有很多。我大概归纳了以下四个方面，希望与同行们交流商榷：

#### 1：亟待提升经理及员工的产品技术知识：

一个卖电视机的营业员，可以把她卖的电视机滔滔不绝给顾客讲解一两个小时，但我们都很难做到，甚至卖了十几年的老产品，居然叫不全油漆的名称和型号，客户询问的许多基本问题我们都是一问三不知。比如哪些油漆干的快，哪些油漆干得慢；哪些油漆适合户外使用，哪些油漆适合室内使用；哪些油漆耐温度？哪些油漆防火？哪些油漆防腐？什么样的面漆配什么样的底漆最适宜等等。我们当然不需要达到“经建公司”高工的水平，但作为一个优秀的经销商，一个优秀的推销员，不熟悉所销售的产品，或一知半解，结果是很难想象的！我建议经建公司是否可以定期举办“经建品牌”油漆技术知识讲座，还建议在下次开会的时候进行“经建油漆知识抢答竞赛”，设若干奖项、设若干名次！

#### 2：了解更多的“经建”产品，拓宽销售思路：

每个经销商都有自己相对固定的客户和产品，不卖的类别的油漆基本上不去了解，甚至不过问。推销推销，都不知道自己家里有啥东西，还咋推销呢。守着老摊子、走着老路子、唱着老调子，是一定要被激烈竞争的市场所淘汰的！所以，我

们不能越销售越麻木，而是要越销售越有市场的敏感性!刚才马总也讲到：“经建公司”的产品丰富多彩!我们只有掌握“经建”更多的产品，对于我们扩大销售越有利。

3：对客户的产品及工艺流程的了解：

我们原来的销售方式是：油漆卖出去就啥也不管了!这里面有三个思想在作祟，一是：“经建”品牌的油漆老都不出问题，思想麻痹了!二是：出了问题再说，反正一个电话“经建公司”就得来解决!三是：你来买油漆你就应该知道油漆怎样使用!这种被动销售的思想模式，隐患很多，危害很多!更谈不上急客户所急、想客户所想了!

4：加强客户和“经建”公司相关部门的直接沟通与合作：

光靠我们特约经销商单方面服务于客户，力量是有限的。加强客户同“经建公司”技术部门的合作、销售部门的合作，加强相关双方领导的沟通，这对于稳固客户、长远服务于客户，以至于“经建公司”维护特约经销商的利益，共同发展，都是大有裨益的。以上四点是销售之中的一点感受，希望能够抛砖引玉!

在新的一年里，我希望和在座的同行们一道，再接再厉，千方百计地继续扩大“经建”品牌的影响力和覆盖面，提高“经建”油漆的销售业绩，为“四星级”特约经销商的目标而努力奋斗!

## 经销商发言稿免费篇四

各位经销商朋友：

大家好!

岁月如梭，商海无涯。转眼即将度过不平凡的。自x月x日召开第一季度座谈会以来，已有多月未能与各位相聚座谈。这天，借公司总部旗舰店开业之际，邀请大家来坐坐。在那里，我代表公司对各位的光临表示热烈的欢迎。

春华秋实，商路漫漫。应对充满挑战的，我们十分有必要再次相聚一齐，共商事业发展大计。这天的会议虽然是短暂的相聚，却包含着丰富的主题。

很多的问题，务必需要xx和各位经销商朋友一齐来解决。同时，我们也深切地感觉到这些问题很有交流和研讨的必要！在期望与困难共存的关键时刻，我们十分需要各位经销商朋友一如既往的支持、理解与激励，更期望大家的真诚推荐和深度探讨。因此，我真诚地期望各位经销商朋友在接下来的座谈中畅所欲言，提出宝贵意见，让xx和大家一齐成长，一齐发展。

作为xx企业的经营者，我借本次难得相聚座谈的机会，和大家坦诚沟通，就相关事宜谈谈自己的一些看法和认识。

## 一、关于xx的决心和态度

xx从创业发展到这天，已经走过了艰辛、漫长、不平凡的yy年。就应说，过去的yy年是创业发展的yy年，也是机遇和困难并存的yy年。在座的许多经销商朋友，都和我们一齐成为xx发展道路上的参与者、见证人。我们默默耕耘，勤劳本分，从无到有，从小到大，一步一个脚印，走到这天。

xx虽然之前有失误，也走了一些弯路，但已下定决心，我们不会回避出现的问题。一个企业只有不断的发现问题、解决问题，才能得到更好的发展。显然，与比我们规模大的同行，个性是一批后起之秀相比，我们务必在产品、技术、品牌、营销、市场、渠道等方面重新整合企业核心竞争力，把xx从



生产型企业真正升级转型为市场服务型品牌企业，这是市场给我们的机会，也是xx发展必经之路！

当今企业竞争，不进则退。身为经营者，本人深感职责重大，大家把自己人生中最完美的时光陪同xx一路走来，我和公司同仁有职责，为大家带给一个更为广阔的事业平台。

其实□xx此刻正面临着第三次创业的“拐点”，我们发现了自身的不足，也看到了未来发展的期望和目标所在。我与公司已做好第三次创业的回归心态，并将20定为“迎接挑战、自我加压、改革创新、升级发展”的一年。我们务必迎接挑战，唯有如此，才能破浪前行，否则只会原地踏步，不进步就是退步；我们务必自我加压，在压力下激发动力，苦练内功，激发再次创业的激情；我们务必改革创新，企业的生命力是由创新力决定的；我们务必升级发展，发展才是硬道理，发展永久跟着梦想走，没有发展的事业是没有价值和不能长久的！

xx未来的发展必须是全方位的发展。我们已下定决心，确定创新变革和发展之路，并正在实施落实一系列动作，这是有目共睹的，各位能够深切地感受到。

## 二、关于经销商的决心和态度

各位经销商朋友与xx同舟共济合作多年，既体验了商海的艰辛与快乐，也增长了财富。在那里感谢各位多年来一向与xx并肩同行的同时，有些不足之处我也坦诚地给各位指出，这些不足之处主要表此刻决心和态度上。我不否认各位对xx的忠诚合作，但有少部分商家在行动上却出现决心的动摇和态度的模糊。有些经销商喜欢评论，做旁观者，以观望的态度来看一步走一步；……如此种种，带来极大的不良风气和影响。

……………（有删减）

不可否认□xx在对各位的支持和配合上确实也存在不足，但机会与问题同在。有人在机会里找问题，有人在问题里找机会。各位与其在观望中等待奇迹，不如主动迎难而上创造奇迹。

厂家和商家两者就应是平等合作，风雨同行，而非脚踏多船，见利思迁□xx品牌的两个支点是产品开发和市场拓展，厂家和商家是一条船上的伙伴□xx品牌能走多远看与谁同行，常青的品牌期望在于厂家和商家是否同心同德，是否有共同的梦想将事业共同做大、做强。

我们务必打破小富即安的思维，要改变，要行动□xx下决心，商家也要下决心。不能观望，不要评论，不要光说不做，……双方的合作要由松散型的生意关系转成紧密型的战略关系，由生意转向为事业。各位经销商朋友要从卖产品到做市场再到做品牌，从夫妻档到现代管理运营，从简单销售到整合品牌营销等去大胆探索、升级提升，把与xx合作当成长久的事业去发展。

我们要以100%的热情来行动，同舟共济。双方唇齿相依，要珍惜拥有。共同的事业务必大家共同出力，而不是xx在动，你们在观望。如果你总是在观望，不进则退，总有一天你会被那些用心行动的人代替。

……………（有删减）

这天，开这个座谈会的目的，就是期望大家坦诚沟通，在讲情谊的同时更要讲原则。我们一齐共同应对问题，共同探讨解决问题的办法，以更好、更稳健的发展我们的事业。虽然，此刻厂家与商家之间的选取是双向的，自由度也很大。但就是因为这样，我们更要有负责的精神□xx会对各位合作伙伴负责，我坚信各位也会对xx负责□xx能否发展的更好，要靠团队

的力量，团结一心才能走的更远！

信任带来职责。风雨yy年，长相知不相疑□xx有职责带着志同道合的伙伴继续走下去！

### 三、关于危机意识

……………（有删减）

此刻□xx面临着变革创新、升级转型的关键时期。回望过去，我们有理由为自己的成长感到高兴，也为大家共同成长、不离不弃而感动；思考未来，我们坚定自己决心的同时，也应冷静地反思我们的不足和弱点。

我们应清醒地看到，政策的执行、产品的开发、市场的优化管理、前后台的衔接、市场一线的快速响应、服务的质量等仍需我们不断提升，这已经在必须程度上束缚了我们新的发展。为此，我们务必变革创新，我们的经营理念、政策策略、品牌战略、市场渠道、产品供应、管理执行、沟通服务等都会随之进行更新和升级。

这对xx企业，对我本人，对各位都是一个机会，也是一个重大挑战。一个企业的良性发展，需要众多的伙伴共同承担不同的职责，我们将面临更多意想不到的机遇、危机和困难。如果我们不思进取，吃老本、甘于现状，那么□xx这艘船是难于破浪前进的。

在xx企业yy年成长之路上，我们也见证了许多同行企业成败的事实，有些企业因各种原因而衰弱或消亡。而xx依然坚强地生存着，这是xx引以自豪的事业。但xx的明天能否更灿烂，道路能否更宽广，就像《国际歌》中唱的“从来就没有什么救世主，也不靠神仙皇帝，要创造人类的历史，全靠我们自己”。

我们务必认识到，未来的路还很漫长，机遇与挑战永久并存。在未来的竞争中，我们在把过去的成功因素继续重复放大的同时，还需要改变一切不适应市场发展趋势的经营观念与行为习惯，进一步激发团队的激情与组织的活力，充分发挥我们的创新潜力，不断超越自我，创造一种蓬勃发展的动力之源，快速提升xx的整体竞争潜力。

#### 四、关于未来发展的一些思考

成功不是因为快，而是因为有步骤。xx在变革发展中务必明确自身特点与定位，做出适应自己发展步骤的战略规划和市场布局，不图表面热闹，以免出现昙花一现的“短期发疯”现象。

接下来xx在原有的基础上将加大品牌个性化的塑造，以市场为导向，准确捕捉消费需求，为客户带给最优质的服务，以多种方法激励大家的斗志，提升市场营销潜力，降低风险，到达共享双赢的最终目的。

为此xx将在“迎接挑战、自我加压、改革创新、升级发展”的围绕以下主要工作来苦练内功，稳步前行。

.....

以上是我就合作中的相关问题、未来发展的相关思路等，跟各位做了坦诚的简要沟通。如有不妥之处，请各位在接下来的座谈中坦诚交流、予以指正。

总之，我们厂家和商家之间要互谅互信、互帮互助，共同做好品牌推广和市场开拓工作，共享品牌和市场资源，共同抵御来自竞争的压力和市场的冲击。我们要在合作的基础上求创新，在创新的基础上求发展，在发展的基础上求共赢。只有做好了这些xx和各位才能携手成长，共同打造有影响力、有朝气的品牌。

照明行业是一个充满朝阳的竞争型产业，竞争的速度和淘汰的速度每年都在加快，厂家和商家要么赶着去吃午餐，要么被人当晚餐吃掉，何去何从？命运掌握在我们自己手中。

“目标决定作为，思路决定出路，行动决定财富”xx发展之路，能够重头再来，我们已坚定走上第三次创业的路程，“心若在梦就在，看成败人生豪迈，只但是是重头再来”。我们有信心也有潜力令xx品牌重振雄风。

我再次表白xx必胜的信心已定。我深信xx发展之路会越来越宽广，越走越灿烂！我和我的经营团队对xx充满信心，对各位也充满信心xx珍惜与各位共同走过的艰辛难忘的商旅之路，未来的事业成就就应由我们共同分享！

让我们以高度的职责感和事业心，为共同的目标，坦诚沟通、精诚合作！让我们为xx品牌及共同事业的辉煌未来祝福！

同时，也为各位身体健康、家庭幸福、事业成功祝福！

再次感谢各位在百忙中参加这天的会议。

谢谢大家！

## 经销商发言稿免费篇五

尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

下午好！

这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，那么这天，就是得力文具历时三年的高速发展，全应对给予我们成长，带给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，得力就务必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，得力也务必秉承我们一贯的严谨、务实的作风，透过不断的完善我们的产业配套环节，力争透过我们的不懈努力，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。为了到达品质的卓越，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，总共到达了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潜力到达国际先进水平。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，我和大家一齐共同分享得力在这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到达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，从而在全中国到达30多部配送车满足客户每一天高速服务的需求。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，投入超多资金导入了用友erp系统，从而使得整个企业的管理水平大幅度提升，就应客观的说，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，透过有针对性的、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，并透过分项而治的研发策略，基本构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。需要个性指出的是，得力透过多年来在

削笔机产品领域的技术积累，已经构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，得力削笔机目前以到达国际领先水平，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，就应自豪的说，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！

## 经销商发言稿免费篇六

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。

# 经销商发言稿免费篇七

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。

1、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！

2、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。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！

3、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。

4、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。

5、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！

6、最后，祝各位财源广进，生意兴隆，万事如意。

## 经销商发言稿免费篇八

各位代表、各位来宾、各位经销商朋友：

大家好！

在这春意盎然、阳光明媚的日子，欢迎全国各位民用胶经销商代表来到美丽的杭州，参加xx公司首次全国民用胶经销商大会。这次会议的召开，是xx公司和各位代表成为长期战略合作伙伴的标志，意义重大。在此，我谨代表xxx有机硅化工有限公司的全体员工，对各位代表、来宾、经销商朋友们的到来表示最热烈的欢迎。在过去的20xx年，是国际和国内宏观经济形势变化较大的一年，欧债危机、美国信用等级下调等事件让世界经济再次感受到了冬天的寒意；而在全球化的今天，中国经济和世界经济更加紧密地联系在了一起，去年国内房地产发展受国家宏观政策影响受到了较大的冲击，汽车市场也同样难再现前几年的辉煌。

的著作《坚守的价值》，获准设立国家级博士后科研工作站，全资子公司xxxxx新材料有限公司顺利运营等等。在国际和国内经济不景气的大环境下，xx凭借专注的战略，逆势而上，发展稳健。

20xx年，尽管国际和国内的经济形势依然错综复杂，但xxx公

司有信心在20xx年依然取得不俗的经营业绩，尤其是民用胶市场，我相信在20xx年将大有作为。一方面，根据住房和城乡建设部数据显示，今年开工的保障安居工程有望达1700万套，在建量将创纪录。到十二五末建成3600万套，保障房建设由此进入到加速跑阶段。而且政府在财政、用地等多方面向保障房倾斜、国内众多房企也纷纷加入建设保障房项目。另一方面，随着个性化时代的到来，用户自行装修的diy市场也是未来的发展趋势。这些都为民用胶在国内市场的发展提供广阔的前景。经销商和xx公司之间需要相互扶持，只有我们真诚的合作才能一起可持续的发展下去。才能让我们双方获得更持久的成功。

在xx公司新的五年规划中□xx公司将致力于成为可持续发展的公司。因此，从长远来看，全球化是未来xx公司的长期战略，这也表明了xx公司是追求永续经营的公司□xx作为一家专注于密封胶粘结剂的公司，全球化势在必行，这是一种商业大趋势，当然，全球化需要几十年、甚至几代人的努力，但只要方向正确，就不怕路远。

为保证xx公司未来的可持续发展□xx公司拟投资6.5亿元，建年产10万吨有机硅新材料国家基地。项目分二期实施：一期(2012 -2013)投资3亿元，建年产6万吨建筑节能类密封胶(包括已建的2万吨)，产、销达到12亿元;第二期(2015 -2017)投资3.5亿元，建年产1万吨太阳能光伏组件有机硅密封胶，建年产1万吨用于大坝、桥梁工程用ms胶，建年产1万吨用于隧道、地铁、高层建筑防水系统用密封胶，建年产1万吨聚氨酯系列密封胶(包括已建的3000吨)。

二期项目产、销达到8亿元。在全国的布局上，建立以萧山总部为中心，辐射全国的产供销网络。为方便产品更好的服务西南和华北、东北地区，公司将在相关地区建立分厂。在未来的全球化战略规划中，公司将计划在东南亚、印度、美国、南美等区域设立工厂。

第二个问题，我想谈一下xx公司和各位经销商之间的互助合作关系。现代的市场竞争，价值链与值链的竞争越来越重要，这势必要求厂商之间结成更为紧密的联系。在座的各位经销商，有和xx刚合作的，也有合作了许多年的，作为联结各个区域终端市场和xx公司的你们，熟悉当地市场的规则，善于处理当地市场的各种难题，帮助xx整合当地的市场资源，使xx的民用胶系列产品在当地市场上占据较高的份额。诸位为xx的发展、为xx民用胶创建品牌做出了很大的贡献，经销商网络也已经成为xx重要的无形资产。虽然xx公司和各位经销商处在产业链上不同的环节，看问题会有不同的角度，但有一个最为重要的相同点，就是都希望xx的产品能在自己所在的区域获得更大的成功，都希望双方能够长久的合作下去，相互扶持和体谅。

位都能成为xx民用胶优秀的经销商。

各位代表，各位嘉宾，各位经销商朋友，今天的会议是厂商价值一体化的好开端□xx公司真诚地希望能和在座的各位经销商朋友一直愉快地合作下去，共同见证xx的美好未来。

## 经销商发言稿免费篇九

各位来宾、经销商、媒体朋友们：

大家上午好！

今天我们在风景如画的b酒店隆重的召开a公司20xx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20xx年的营销战略，布局20xx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。

20xx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，达到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20xx年，a公司在行业形势普遍低迷的情况下，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。

20xx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，一直以来积极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20xx年全国节能改造推广任务。同时通过推广政府补贴产品，有效带动其他配套节能产品的销售；通过联合国家、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。

20xx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，

但是由于一直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。20xx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，它为市场提供“养分”并确保其具有良好的吸收能力。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，公司将投入大量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。

面对20xx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20xx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！

## 经销商发言稿免费篇十

经销商会议发言稿

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。

## 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退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。

## 经销商发言稿免费篇十一

各位来宾、各位老总、朋友们：

这天，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，我们根据市场销售状况，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，透过聚焦市场，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10.11亿元，完成全年23亿元的43.96%，较去年同期增长21.48%。其中，高端产品实现销售收入3.68亿元，完成全年8亿元的46.06%，较去年同期增长34.12%。这其中，酒王实现2.14亿元，占高端产品的58.15%。在酒王战略的拉动下，以青花瓷为代表的中端产品市场也持续了较高的增长份额。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，我要向一向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，并将已经构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用心性影响较大，我们务必把本属于各位老总们的市场还给你们。各位老总的销售用心性才是市场业绩增长的第一生产力，只有老总们的用心性提高了，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，辅助各位老总进行市场拓展。

市场在变，促使我们务必围绕他变。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、赢利润潜力的双丰收而共谋发展，共创未来！

## 经销商发言稿免费篇十二

尊敬的各位来宾、经销商朋友们：

首先，我代表世强防盗门公司全体员工感谢各位参加我们举办的经销商大会，感谢大家长期以来对我们公司的关爱和支持！

回想过去，我认为，我们之所以能够风雨同舟、互惠互利、实现双赢，关键在于我们之间建立起了一种兄弟般的情谊，尊重、真诚和信任充满了我们每一个人的心灵。我们固然追求的是事业上的成功和生产与销售效益的不断提高，但是在供事中却十分讲究互相尊重，看重的是人的品格，是每个在坐的经销商朋友们的高尚人格铸就了我们亲密无间的合作关系，为世强防盗门支撑起了强大的营销网络。可以说：没有你们，世强防盗门就没有眼下这么好的生产形势；没有你们，世强防盗门就没有今天这么好的销售格局；没有你们，世强防盗门名声就不会越传越远，越撻越响。在此，我再一次深深地感谢大家！

在今天这个大会上，我想给大家通报“三个情况”，作出“三个承诺”，提出“三个希望”。

“三个通报”是：一是通报一下公司今年的生产计划。现在，我们面临的是越来越好的防盗门销售市场，城市和农村市场潜力都很大，异型门的销售也开始火起来。我们一定要抓住这个极为有利的发展时机，做大做强我们的事业。今年，我们的目标是：生产3万樘防盗门，并根据市场需要进一步生产多元化花色品种，提高在市场上的影响力。

二是通报一下销售网络的扩展设想。公司决定，将大力扩建销售网点，扩大对外宣传，提高世强的知名度。

三是通报一下今后的营销工作思路。随着生产和销售规模的

扩大，公司将会给超额完成销售计划的经销商给予数额可观的经济回报，在支持加大渠道拓展、市场推广投入的同时，拿出更多的利润对销售完成率较好的经销商分别给予奖励返利。

“三个承诺”是：保证产品质量，拿更优质的产品开拓市场，让质量成为我们赢得顾客的可靠基石。若出现质量问题，公司将重新制作，把有问题的产品直接变为废铁。

保证按时供货，以科学的运行管理模式确保产品及时到达客户手中。如果不能及时供货，公司将承担因延时供货给大家所造成的一切经济损失。

保证让利大家，能直接送货的，公司直接送货，给大家留下更大的利润空间。不能直接送货的，也要多跑几家，把货送到离大家最近的地方。

“三个希望”是：希望大家能够一如既往地支持世强公司的发展，把自己的才华施展在我们合作的事业上，让世强因你而崛起、因你而昌盛、因你而驰名。

希望大家能够多到公司来，就像回家一样多来转转，多为企业生产出主意、想办法，特别是要把客户的意见和要求及时反馈到公司，以便我们进行有的放矢的革新，最大限度地满足顾客的需求。

希望大家以诚实守信的心态对待我们的合作，互相理解，互相支持，互相帮助。有困难找公司，我们会给予大力的支持！

让我们以百倍的信心迎接一切挑战！让我们以更亲密的合作关系迎接一切挑战！我相信，大家的明天会因为我们的愉快合作而生意兴隆、财源广进。

谢谢大家！