# 最新招商会领导致辞发言稿(五篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-21

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。招商会领导致辞发言稿篇一各位经销商朋...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**招商会领导致辞发言稿篇一**

各位经销商朋友：

下午好！

在这春色怡人、温情四溢的大好季节，十分荣幸地邀请到各位尊贵的客人，同时也非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参与此次招商会，对各位的到来，在此我代表彭氏集团的所有工作人员向大家表示热烈的欢迎（鼓掌示意）。

首先，请允许我先简要的介绍一下我公司的概况。

彭氏（香港）国际化妆品集团，是一家驰名国内外的著名化妆品集团，1983年在香港成立，1991年上市，成立以来，一直以促进国际美容事业，为东方女性创造个性之美与生命之美为宗旨，致力于优质化妆品的研发、生产和销售。大陆的十几年，彭氏已从当初占地面积1xx平方米的厂房，发展到现在拥有占地面积40500平方米的工业园，总投资近2亿元，拥有护肤品、洗护品、彩妆、香水等世界一流的生产流水线，生产品种涵盖了行业内的所有需求，其生产规模和销售数量在亚洲也是屈指可数的前列！现在，彭氏的产品系列已发展为20多个品牌150多个系列的xx多款单品，产品品种涵盖护肤品、香水、发品、彩妆在内的庞大的彭氏品牌家族。确切地说，彭氏已不仅是一个护肤品牌，更逐步成为一个感性而有亲和力的女性世界；作为女性的美丽标志，彭氏将与女性共同成长，让美丽从肌肤开始，用肌肤的美丽成就生命的美丽，永远演绎肌肤的美丽传奇。目前，彭氏在中国拥有网点总数在2万左右，涵盖了化妆品专卖店、美容院、商场、超市、药店等多种渠道，销售网络遍及中国各省、市、县、乡镇。在这里，顾客能够真正零距离的体验彭氏完善的品牌服务。

彭氏集团采取专卖店+商超的渠道模式，以专卖店为主体，同时也在大型商超等卖场销售。以深圳、东莞两个城市为例，彭氏有1000多个网点，其中700多个是彭氏自己的专卖店，其余为商场、超市和美容院。另外，在北京、天津、大连等城市，产品在沃尔玛、家乐福、易初莲花等ka类卖场也有销售。

彭氏本着成就客户成就自我成就未来的经营理念，肩负着丰富女性人生的重要使命，以让美丽感动生活为发展宗旨，充分实现用真诚感动顾客用行动实现承诺以及用创新追求卓越用品质铸就完美的服务观和产品观，为爱美女性提供了越来越多的优质卓越的美容护肤品，彭氏的辉煌，更上了一个新台阶！

接着，我想就otc谈一点自己的看法：

随着中国的全面开放，社会发展和经济腾飞，彭氏已进驻中国大陆市场，并以优质的产品和完善的服务，一步占巨着越来越多中国爱美女性的心理，深受经销商及消费者的喜爱和追捧，在新世纪，全球经济一体化的进程赋予了商业更为广泛丰富的定义，商业已不仅是一连串的交易，而且还意味着一种信任。彭氏人深知，只有自己在所涉及的领域内做到最好，把美丽与每一位朋友分享，这样才不会辜负大家的信任和友谊。对彭氏而言，这些都是我们的未来。

二十余年的锐意进取，彭氏人实现了昨天的梦想。今天，让中国化妆品走向世界，让中国的彭氏成为世界的彭氏是我们努力的方向。彭氏会不断地创新，把优质的产品和完善的服务遍及世界的每一个角落，用智慧和汗水浇灌中国化妆品业的希望，用青春和热血谱写民族化妆品品牌新的篇章！

**招商会领导致辞发言稿篇二**

招商会领导发言稿

【篇1：招商会发言稿】

招商会发言稿

各位经销商朋友：

下午好！

在这春色怡人、温情四溢的大好季节，十分荣幸地邀请到各位尊贵的客人，同时也非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参与此次招商会，对各位的到来，在此我代表彭氏集团的所有工作人员向大家表示热烈的欢迎（鼓掌示意）。

首先，请允许我先简要的介绍一下我公司的概况。

彭氏（香港）国际化妆品集团，是一家驰名国内外的著名化妆品集团，1983年在香港成立，1991年上市，成立以来，一直以促进国际美容事业，为东方女性创造个性之美与生命之美为宗旨，致力于优质化妆品的研发、生产和销售。大陆的十几年，彭氏已从当初占地面积1xx平方米的厂房，发展到现在拥有占地面积40500平方米的工业园，总投资近2亿元，拥有护肤品、洗护品、彩妆、香水等世界一流的生产流水线，生产品种涵盖了行业内的所有需求，其生产规模和销售数量在亚洲也是屈指可数的前列！现在，彭氏的产品系列已发展为20多个品牌150多个系列的xx多款单品，产品品种涵盖护肤品、香水、发品、彩妆在内的庞大的彭氏品牌家族。确切地说，彭氏已不仅是一个护肤品牌，更逐步成为一个感性而有亲和力的女性世界；作为女性的美丽标志，彭氏将与女性共同成长，让美丽从肌肤开始，用肌肤的美丽成就生命的美丽，永远演绎肌肤的美丽传奇。目前，彭氏在中国拥有网点总数在2万左右，涵盖了化妆品专卖店、美容院、商场、超市、药店等多种渠道，销售网络遍及中国各省、市、县、乡镇。在这里，顾客能够真正零距离的体验彭氏完善的品牌服务。

彭氏集团采取专卖店+商超的渠道模式，以专卖店为主体，同时也在大型商超等卖场销售。以深圳、东莞两个城市为例，彭氏有1000多个网点，其中700多个是彭氏自己的专卖店，其余为商场、超市和美容院。另外，在北京、天津、大连等城市，产品在沃尔玛、家乐福、易初莲花等ka类卖场也有销售。

彭氏本着成就客户成就自我成就未来的经营理念，肩负着丰富女性人生的重要使命，以让美丽感动生活为发展宗旨，充分实现用真诚感动顾客用行动实现承诺以及用创新追求卓越用品质铸就完美的服务观和产品观，为爱美女性提供了越来越多的优质卓越的美容护肤品，彭氏的辉煌，更上了一个新台阶！

接着，我想就otc谈一点自己的看法：

随着中国的全面开放，社会发展和经济腾飞，彭氏已进驻中国大陆市场，并以优质的产品和完善的服务，一步占巨着越来越多中国爱美女性的心理，深受经销商及消费者的喜爱和追捧，在新世纪，全球经济一体化的进程赋予了商业更为广泛丰富的定义，商业已不仅是一连串的交易，而且还意味着一种信任。彭氏人深知，只有自己在所涉及的领域内做到最好，把美丽与每一位朋友分享，这样才不会辜负大家的信任和友谊。对彭氏而言，这些都是我们的未来。

二十余年的锐意进取，彭氏人实现了昨天的梦想。今天，让中国化妆品走向世界，让中国的彭氏成为世界的彭氏是我们努力的方向。彭氏会不断地创新，把优质的产品和完善的服务遍及世界的每一个角落，用智慧和汗水浇灌中国化妆品业的希望，用青春和热血谱写民族化妆品品牌新的篇章！

【篇2：董事长招商会讲话】

招商引资谋发展，殚精竭虑做贡献

张爱三董事长在北京招商引资大会上的讲话 尊敬的各位领导、各位来宾、朋友们：

你们好！

我叫张爱三，是单县名人置业有限公司董事长。今天非常感谢单县县委、县政府领导，使我能够有机会站在这里，和大家相互交流项目建设的认识和看法，我感到万分荣幸！

单县隶属于中国牡丹之乡菏泽市，地处苏、鲁、豫、皖四省八县交界处，历史悠久，民风纯朴，一直以来被誉为“孔孟之乡”，是一个拥有120万人口的大县，自古商贾云集、贸易发达，具有浓厚的商业氛围和商业基础。

单县现在正面临经济结构调整和城市化进程加快的关键时期。为此，单县县委、县政府放宽眼界，高瞻远瞩，明确定位错位发展，牢固树立产业布局，定位“一盘棋”思想，按照“领域相通、产业相联、技术相近”的要求，以产业链为纽带，纵向拉长产业链条，横向壮大产业规模，形成主导产业突出、同类行业集聚、配套企业完备的产业集群，实现产品之间内部循环、企业之间互补循环、产业之间链接循环。并围绕县内重点企业、优势企业和特色园区，搞好项目长远规划和项目库建设，形成开发一批、储备一批、推介一批、实施一批、跟踪一批的运行流程和良性机制。为我司在单县发展提供了一个新的发展机遇和更加广阔的发展平台。

单县舜师步行街是名人置业公司于2024年继成功开发北京、天津、沈阳、鞍山、昆明、苏州、潍坊等多个商业项目之后，斥资7亿元打造的鲁西南地区大型商业步行街，总规划建筑面积26万平方米。是集休闲、娱乐、餐饮、文化、旅游等多功能为一体的商业步行街区，位于单县核心商业区，交通便利，人流如云，消费潜力巨大，是消费者娱乐购物的最佳场所，成为苏、鲁、豫、皖四省八县结合部规模最大的一站式、多功能商业步行街区，带动了相关产业的同步发展，为加快城市建设和提升单县城市形象，起着十分重要的作用。

在舜师商业步行街开发过程中，我司对单县“发展环境好，投资回报高”的投资环境有着切身的体会。单县县委、县政府及各级部门均给予了大力支持，特别是在资金信贷、拆迁建设、税务减免等方面放宽政策，使得舜师商业步行街项目的开发取得了良好的成绩。在此，我向单县县委、县政府各级领导表示衷心的感谢和崇高的敬意。

单县，历史文化源远流长，具有独特的区位优势，是广大商家经商置业、开创事业的沃土，单县名人置业有限公司与广大商业通力合作，携手奋进，共同培育、共同发展，单县的明天一定会更美好。

各位领导、各位朋友，展望未来，我们信心满怀，我们有决心、有信心把单县舜师步行街项目做大做强，为单县经济发展做出自己应有的贡献。

最后，祝愿招商引资大会取得圆满成功，祝各位领导、各位朋友春节愉快、身体健康、合家欢乐、万事如意！

谢谢大家。

【篇3：招商发布会各领导致辞】

邀约领导致辞

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家上午好！

值此初春时节，富城101站前广场项目迎来了商家签约启动仪式的喜庆日子，可谓是双喜临门。在这里我谨代表 向福成房地产开发有限公司表示热烈的祝贺！向前来参加项目发布会的各位领导、各位来宾表示热烈的欢迎，向关注富城101站前广场项目的朋友们表示亲切的问候！福成房地产开发有限公司在威海五总站商圈投资建设这样一个大型、高档的综合体项目，是一个非常有胆识、明智而且有远见的决定。我深信，今天富城101站前广场项目商家签约仪式将成为威海商业地产发展史上一个重要的里程碑，富城101站前广场项目也将成为威海地区人居环境提升、经济发展的重要标志！

衷心祝愿福成房地产开发有限公司发扬拼搏创新的精神，继往开来，百尺竿头，更进一步，充分利用当前的大好发展形势，把富城101站前广场项目建设成为一张威海市响当当的城市名片，实现经济效益与社会效益双丰收。

作为这一重要历史时刻的见证人，让我们再一次以热烈的掌声向富城101站前广场项目商家签约启动仪式表示最衷心的祝贺！谢谢！

于董事长致辞

各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家下午好！

春风送喜，莺歌燕舞。今天我们相聚在这里，隆重召开富城101站前广场项目发布会。感谢大家在百忙之中来到我们发布会现场，我谨代表威海福成房地产开发有限公司对长期支持和关心本项目的各级领导，对支持和帮助本项目的各界朋友、协作单位，对今天光临本会的各位领导和嘉宾，对极力看好本项目的众多客户，表示最诚挚的欢迎和最衷心的感谢！

富城101站前广场项目，作为一个规划超前，档次超前的城市综合体，从项目立项开始即受到社会各界的关注，威海市政府及相关部门各级领导、国内知名的地产专家、协作单位都给予了极大的关注和支持，并使项目得以如期实施、如期开发。

富城101站前广场是威海首席tod城市综合体,雄踞五站核心青岛路与上海路交汇处，坐拥城际高铁便利1小时经济圈，与高铁站、火车站、汽车站、海港客运站、公交枢

纽站零距离对接，日均人流量超10万次与站前商圈融为一体，规划建筑面积超20万平方米,总投资20亿,由福成房地产开发有限公司全资开发并由威海杉海商业管理有限公司营运管理。打造威海中心区一站式购物、休闲、娱乐、商务、公寓、酒店的大型购物中心。区位优越，海纳八方来客，发展潜力强劲，为您投资回报保驾护航。作为项目的开发者，我们既感到使命的伟大，又感到肩上责任的重大。从项目一开始，我们就投入了大量的人力、物力，并聘请知名专家全程参与，精心策划。在组织形式上，既注重发挥自身优势，又兼顾与国内优秀公司的强强合作，进行优势互补。在项目工程管理上,我们邀请了国内知名建筑企业合作，以确保工程质量、进度达到预定的目标。在现场管理上，我们做到自身监管与专业监理公司相结合，并建立了完善的进度和质量保证体系，保证项目如期完工。

各位领导，各位来宾，威海福成房地产开发有限公司携威海杉海商业管理有限公司、威海利招投资有限公司将会牢记使命，积极进取，为推进威海地区城市发展而不断努力。同时，我们也期待各级领导、各界人士一如既往的对富城101站前广场项目的开发及建设予以最大的关心和支持！

最后再次谢谢各位!

经区管委领导致辞

尊敬的各位来宾、女士们、先生们：

大家下午好!

在这春暖花开、万物复苏的美好时节，我们大家相聚在美丽的铂丽斯大酒店，共同举办富城101战前广场项目发布会。首先，我谨代表中共威海市委、威海经济技术开发区管委，对各位嘉宾的到来表示诚挚的欢迎!向大会的隆重召开表示热烈的祝贺!

今天，我们在这里隆重举行富城101战前广场项目商家签约仪式，这是威海市经济文化生活中的一件大喜事，是威海经区进一步扩大对外开放、加快开放型经济发展的又一丰硕成果。威海市近年来的飞速发展我们看在眼里，特别是经区新城的建设，更是日新月异，威海市政府在经区新城建设中发挥了明显的主导作用，取得了丰硕的成果。在促进经济又快又好的发展过程中，经区市一直坚持大开放战略，不断加大招商引资力度，吸引外资，增加投入，壮大经济总量，全市上下牢固树立全局观念和大局意识，通力协作，密切配合，在项目建设过程中予以大力支持，为他们提供一流服务，创造一流环境，形成“亲商、安商、富商、尊商”的浓厚氛围，使外商“引得进，留得住，能发展”。富城101战前广场项目从最初的立项到现在，一直都得到了市委、市政府的亲切关怀，得到了有关部门的大力支持，也得到了全市各界的密切配合。我们经区管委对富城101战前广场项目十分关注，高度重视，并多次听取情况汇报。我们衷心祝愿富城101战前广场项目能早日成为国际知名、国内一流的时尚购物天地，为威海的城市建设树立新的典范。

最后，预祝富城101战前广场项目建设取得圆满成功！祝各位来宾、同志们身体健康，合家幸福，工作顺利！谢谢大家。商家代表致辞

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家上午好！

今天在这里举行富城101战前广场项目商家签约仪式活动，很高兴作为商家代表受邀参加此次活动并致辞，我谨代表 集团向签约富城101战前广场项目的企业和商家代表表示热烈的祝贺，同时向与会来宾表示诚挚的欢迎！集团成立于年，是中国一个全新的品牌，在几年来地努力发展中，集团后在全国各地创办了连锁分店几十家，总营业面积达到

万平方米，员工近名，集团正凭借新型模式快速发展。

选择威海经区拓展是凭借对威海地区市场的充分考察和研究。近年来威海经区的经济飞速发展，威海的城市面貌日新月异。威海人的生活水平不断提升，威海人对生活品质的追求也在不断提高，相信 集团的到来会为威海的发展注入一份新鲜的血液，我对集团在威海经区的发展充满期待。

选择富城101站前广场项目是因为对威海经区前景的看好。随着市政府对经济技术开发区的高度重视，以及威海汽车站、火车站、飞机场、威海港、轻轨站5总站作俑威海经区的宏伟蓝图，使得威海经区成为一座充满活力的新城，也是一座不断发展壮大的新城。富城101站前广场项目位于威海经区的中央核心商区，是由威海享誉四海的福成房地产开发有限公司开发建设、威海市委市政府大力支持的重点建设项目。富城101站前广场项目的有利区位和坚实后盾是我们选择富城101站前广场项目的最终原因，相信我们 集团在富城101站前广场项目会有更好的发展，也相信富城101站前广场项目的未来运营会越来越好，让我们共同发展，携手共创美好的明天！

谢谢！

**招商会领导致辞发言稿篇三**

各位领导、各位来宾:

大家好！首先，我代表华府购物广场全体员工，对光临本次招

商推介说明会的各位领导、各位来宾、各位朋友，表示衷心地感谢！

华府购物广场经过一年多的紧张施工，在各级领导、各届朋友的关心支持下，已于上个月顺利封顶，计划最迟于明年9月份开业。

华府购物广场根据现代都市人方便、快捷、时尚的生活理念为基点出发，倾力打造一座以大型综合超市和大型综合、流行、时尚百货为主，辅以快节奏餐饮、娱乐、精品服饰专卖、医药保健、美容健身、银行、书店等多项生活功能设施集于一身的地区型综合购物中心（丹尼斯超市目前已签约入住）。项目规划硬件设施完善，有大型的地下和地面停车场，还有供市民休息的街心公园、休闲广场、喷泉、绿化一应俱全。

华府购物广场位于平顶山市最繁华的一级核心商圈矿工路与中兴路交叉口（原市政府所在地），人流汇聚，居民密集，交通便利，人群购买力强，是平顶山市最繁华的核心商业中心区。项目商业部分建筑总面积为43000平方米，购物广场商业经营面积为32000平方米，丹尼斯超市经营面积为10000平方米，项目及周边公共设施面积近30000平方米。`

为了使本项目从最初规划设计阶段能够科学地进行定位，我们进行了详细的市场调研，制定了科学的规划方案，针对某些重要业态和业种进行了全方位综合的考虑，从而使华府购物广场真正体现“一站

式购物”和“休闲、娱乐、时尚购物”的经营定位，更能够树立华府购物广场在平顶山市，乃至豫南地区的商业领头羊地位。

我们针对丹尼斯超市卖场的位置和女性百货商品，以及男性百货商品的不同楼层规划，作出了符合商业业种搭配的组合，科学规划经营面积，尽可能做到：进入华府购物广场经营的商户都获得良好的经营回报。达到双方合作的共赢局面。同时为平顶山的老百姓提供一个物美价廉、舒心、便利的购物好去处。为平顶山市的经济建设贡献一份绵薄的力量。

楼层的业种布局、规划是广大商户朋友们比较关心关注的问题，下面我详细介绍一下我们的楼层规划：

市场是在不断变化、不断运动中发展的，变是绝对的、经常的、无条件的，谁也无法掌握它的变数。而不变是相对的、暂时的和有条件的。这就决定了零售经营不可能有固定的模式，任何一种经营模式，都是特定的经营理念在特定环境下的理性选择。家乐福不同于沃尔玛、物美不同于百联，丹尼斯不同与金博大，即使是同样的家电专卖店，国美、苏宁、大中、永乐的商品可能是同质化的，但都存在着差异化的经营。所以，经营模式不能生搬硬套，不能克隆、翻版，否则，沃尔玛就成不了沃尔玛，家乐福就不是家乐福了，国美也就失去其龙头地位，百联、大商、物美、丹尼斯都会黯然失色。

但是，零售业的管理是有原则的，从人到物、从资金到商品，管理是不可随意的，必须遵循一定的规律、规则和规矩，这是市场运行规律、国际惯例和特定条件下制度的使然。而经营特色才能产生超乎社会平均利润的超额效益，特色就是竞争力，特色就是企业的模式，特色就是错位经营，特色是在激烈的市场竞争中的生存之本。零售业经营中的变与不变是哲学中的辩证关系，在变化中趋于稳定，形成自己的独特模式，而在稳定中蕴含着变化，以适应市场的发展。变是绝对的，变是趋势、变是适应、变是活力，变在创造着企业的魅力和特色，而不变则是相对的，包括企业的理念文化、人员机构、制度规章，都要保持相对的稳定。因此怎样处理好经营中的变与不变的关系，就成为我们华府购物广场发展的战略选择。

最后我讲一下我们华府购物广场的发展战略，我一共

总结

了十一句话：就是坚持变与不变的发展原则。

变的是经济形势，不变的是从事零售业，我们华府购物广场的社会责任。

变的是经营方式，不变的是我们华府购物广场企业的诚信。变的是价格，不变的是华府购物广场的价值观念。

变的是客流，不变的是华府购物广场以人为本的精神。

变的是营销策略，不变的是华府购物广场的企业文化。

变的是人员流动，不变的是华府购物广场对人才的培养。

变的是信息，不变的是华府购物广场科学的管理。

变的是竞争对手，不变的是华府购物广场的竞争意识。

变的是合作伙伴，不变的是华府购物广场的双赢战略。

变的是市场环境，不变的是华府购物广场不断创新的精神。

变的是岁月的流逝，不变的是我们内心对曾经支持过我们的商户朋友的感激之情，不变的是我们的友谊。

“栽下梧桐树，引来金凤凰”，我们期待着您的加入，期待着您的参与。愿我们大家一起前进，一起辉煌，一起创造新的时代！谢谢大家！！

**招商会领导致辞发言稿篇四**

各位经销商朋友：

下午好！

在这春色怡人、温情四溢的大好季节，十分荣幸地邀请到各位尊贵的客人，同时也非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参与此次招商会，对各位的到来，在此我代表彭氏集团的所有工作人员向大家表示热烈的欢迎（鼓掌示意）。

首先，请允许我先简要的介绍一下我公司的概况。

彭氏（香港）国际化妆品集团，是一家驰名国内外的著名化妆品集团，1983年在香港成立，1991年上市，成立以来，一直以促进国际美容事业，为东方女性创造个性之美与生命之美为宗旨，致力于优质化妆品的研发、生产和销售。大陆的十几年，彭氏已从当初占地面积1xx平方米的厂房，发展到现在拥有占地面积40500平方米的工业园，总投资近2亿元，拥有护肤品、洗护品、彩妆、香水等世界一流的生产流水线，生产品种涵盖了行业内的所有需求，其生产规模和销售数量在亚洲也是屈指可数的前列！现在，彭氏的产品系列已发展为20多个品牌150多个系列的xx多款单品，产品品种涵盖护肤品、香水、发品、彩妆在内的庞大的“彭氏品牌家族”。确切地说，彭氏已不仅是一个护肤品牌，更逐步成为一个感性而有亲和力的女性世界；作为女性的美丽标志，彭氏将与女性共同成长，让“美丽从肌肤开始”，用肌肤的美丽成就生命的美丽，永远演绎肌肤的美丽传奇。目前，彭氏在中国拥有网点总数在2万左右，涵盖了化妆品专卖店、美容院、商场、超市、药店等多种渠道，销售网络遍及中国各省、市、县、乡镇。在这里，顾客能够真正零距离的体验彭氏完善的品牌服务。

彭氏集团采取“专卖店+商超”的渠道模式，以专卖店为主体，同时也在大型商超等卖场销售。以深圳、东莞两个城市为例，彭氏有1000多个网点，其中700多个是彭氏自己的专卖店，其余为商场、超市和美容院。另外，在北京、天津、大连等城市，产品在沃尔玛、家乐福、易初莲花等ka类卖场也有销售。

彭氏本着成就客户成就自我成就未来的经营理念，肩负着丰富女性人生的重要使命，以让美丽感动生活为发展宗旨，充分实现用真诚感动顾客用行动实现承诺以及用创新追求卓越用品质铸就完美的服务观和产品观，为爱美女性提供了越来越多的优质卓越的美容护肤品，彭氏的辉煌，更上了一个新台阶！

接着，我想就otc谈一点自己的看法：

随着中国的全面开放，社会发展和经济腾飞，彭氏已进驻中国大陆市场，并以优质的产品和完善的服务，一步占巨着越来越多中国爱美女性的心理，深受经销商及消费者的喜爱和追捧，在新世纪，全球经济一体化的进程赋予了商业更为广泛丰富的定义，商业已不仅是一连串的交易，而且还意味着一种信任。彭氏人深知，只有自己在所涉及的领域内做到最好，把美丽与每一位朋友分享，这样才不会辜负大家的信任和友谊。对彭氏而言，这些都是我们的未来。

二十余年的锐意进取，彭氏人实现了昨天的梦想。今天，让中国化妆品走向世界，让中国的彭氏成为世界的彭氏是我们努力的方向。彭氏会不断地创新，把优质的产品和完善的服务遍及世界的每一个角落，用智慧和汗水浇灌中国化妆品业的希望，用青春和热血谱写民族化妆品品牌新的篇章！

“让一流的企业成为我们的客户让我们的客户成为一流的企业”是我公司一直秉承的合作观。

我个人认为一定要谨记两点：

1、精细管理

资金、技术、管理三者而言，最重要的是管理。管理远远不是下任务、定目标那么简单，而是人性化的管理，对业务员的心理、需求、能力、素质、品行、工作过程、方法都应该是管理的范畴。

粗放的管理带来的是人员不稳、市场的难以把握、回款及市场的深透不够等诸多问题。一个好的经营者首先应该是一个好的管理者，只有管理好人才能管理好市场。

2、做透终端

大众营销的时代早已结束其生命，取而代之的是一对一的营销和最终客户直接与沟通，终端做得好，会使消费者产生冲动购买行为，虽然日用化妆品冲动购买比重很大，但同一种类型的日用化妆品，也存在着即时的选择。

广告犹如空中炮火支援，终端营销则是地面作战部队，没有购买过程的一对一行为，广告即使是明送秋波，也无济无事。广告抓住消费者的心，终端抓住消费者的钱袋子。

以上观点仅是一点个人的想法，希望大家与共同交流、共同学习、共同提高。

相聚一堂，商大事，谋发展，是因为我们对事业有追求。最后，我在此预祝所有经销商今年赚个钵满盆满。

**招商会领导致辞发言稿篇五**

尊敬的各位领导，在座的各位朋友们，大家好！

首先感谢区委、区政府四大班子盛情邀请金汶连锁公司参加这次座谈会。

2024年，翠屏区区委、区政府抢抓机遇，乘势而上，不断提高招商引资的层次、质量和效益，着力于打造宜宾市的商业贸易中心，实现翠屏区领跑全市，领跑川南的宏伟目标，推进科学招商、理性招商，坚持招商引资与转变经济发展方式相结合，坚持经济效益与社会效益相统一，坚持招商引资与招才引智相促进，不断开创招商引资工作新局面，牢牢把握本区区位优势、经济优势、开发开放态度等多种投资潜力，招商引资工作成绩喜人。

翠屏区有着海纳百川的气度，这种气度体现在政府各部门的诚信、完善的制度、高效的办事效率和良好的服务意识。作为宜宾市本土民营企业，金汶商贸连锁公司在区委、区政府及相关部门的支持和帮助下，取得了一定的成绩，这些微薄的成绩得益于地方政府对民营企业发展的高度重视。无论从政策上、工作上、经济上，区委、区政府都大力扶持我们，这使得我们从创业开始，就有足够的勇气和信心与其他大的、优秀的企业同台竞技，由小变大，由弱变强，在激烈的市场竞争中逐渐崛起。

金汶连锁公司遵循“城市发展的自然规律就是金汶发展的方向”的理念，我们最大的心愿，就是希望能为宜宾的城市经济建设尽一份力。最近几年，我公司从小小的个体经营到私营连锁化规模发展进程，从务实勤奋的宜宾再到西部乃至中国，将完成全国连锁化经营的整体战略布局。未来我们将进一步推动公司文化建设完善“公司文化”和管理体制。加强员工福利的等级化、制度化、透明化和工资定级基本标准建设，从而走向股份

制管理模式。我们将发展第三产业，转移产业结构，寻找新的利润增长点，同时我们将以完成自身品牌建设为目标，加快公司蜕变的进程。我们争取在短期内成为川西部地区同类行业的优秀企业、全国驰名商标、民营企业的优秀代表。金汶连锁公司坚持以政策为导向，紧紧围绕在党和政府周围，联系企业自身实际，整合资源，完善管理，打造适合金汶公司发展的商业模式，以使得公司能够稳定、健康、持续的发展。

为此，我郑重地向区委区政府请求，希望你们能一如既往的支持我们。期望能在大力招商引资的同时，加大对本土民营企业的扶持力度。为了提升宜宾商业市场的整体形象，实现外资品牌和本土品牌相融合以达到运营规模化，我公司希望政府能支持在翠屏新城商贸规划区规划修建“川南金汶皮具商贸城”。

承蒙关切，有幸参加区委、区政府四大班子精心组织的“招商引资工作座谈会”，我们今天的发展和明天的强大，归功于区委、区府和各级领导对招商引资的重视，归功于政策的多元化与科学合理性。我瑾代表金汶商贸连锁有限公司向您们表示衷心感谢。天时人事日相催，冬至阳生春又来。展望新年，前景无限美好。在此，我祝愿各位领导、各位企业家们来年财源广进，心想事成！祝同志们、朋友们新年愉快，合家幸福！我们在守法经营自我发展的同时，积极投身到宜宾市经济复兴和发展的行列，开创和实现互惠共赢新局面，共同见证宜宾文明城市的腾飞。

谢谢！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找