# 商会会议发言稿十 经销商会议发言稿(汇总19篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-02

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。商会会议发言稿十篇一尊敬的王总及济钢各级领导、各位同仁...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**商会会议发言稿十篇一**

尊敬的王总及济钢各级领导、各位同仁:

大家上午好！

在中央经济工作会议刚刚闭幕之际，我们全国各地的济钢特约经销商汇聚秀丽的蓉城，全面总结即将过去的xx年经销工作经验，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，先后选取了合力叉车集团、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。在今年上半年以前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，为实现三方共赢构成了强大的支撑。

二、用心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，个性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，透过各种方式，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，在帮忙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，一向不断探索改善，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，我公司从中用心协调，给予密切配合，与该企业应对面进行研究，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，使他们十分称心，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。我公司透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。

我们特约经销商的重要职责之一，就是要为最好的产品找到最优秀的用户。为了能将济钢精品板材打入世界一流企业，展示济钢“国内一流、国际先进的板材精品基地”形象，在济钢总公司及销售公司领导的支持下，我公司竭力向世界500强企业排行第23位的合肥日立公司推介宣传济钢产品，先后两次陪同合肥日立公司高、中层领导组团到济钢考察，期间受到了济钢总公司高层领导的极大关注。从今年三月份开始，济钢总公司领导、销售公司以及相关部门领导、技术专家在短短的半年内6次不辞辛苦，深入到合肥日立公司听取意见，用心改善不足之处，以卓越的品质满足了合肥日立公司极高的质量要求。透过不懈努力，使得对产品品质和售后服务一向苛刻的日立人，终被济钢的经营理念、质量意识和我公司的竭诚服务所打动，对济钢的产品和我公司的服务竖起了大拇指，并决定选取我公司以济钢产品作为该公司的供应商，常年向其供应济钢精品板材。目前我们正酝酿实施建立三方战略合作关系，共同培育品种板研发销售基地，进行长期战略合作。

透过经销济钢精品和参与济钢新产品开发与推广，使我公司实现了由过去经销普碳板，向主要经销高技术含量、高附加值品种板的转变，今年更是上了一个大台阶，品种板的经销量占到了板材经销总量的80％以上，与此同时我公司的经济效益也有了大幅提高，和济钢一样实现了跨越式发展，为我公司今后更快更大的发展奠定了坚实的基础。经销实践让我们创造了效益，也使我们深切地感到了：跟着济钢的脉搏一齐跳永久不会错！

三、加强企业文化建设，提升企业经营理念几年来我公司深受济钢企业文化的影响，十分尊崇济钢“可尊、可信、共创、共赢”的核心价值观。并以此作为我公司企业文化建设的基点。

随着我国市场经济的日益成熟，用户的要求越来越高，形势的发展逼迫我们务必不断加强企业文化建设，提升企业经营理念，提高企业管理水平，才能跟上济钢的前进的步伐。今年年初，济钢领导高瞻远瞩，决定在实现“共创、共赢”的旗帜下，以济钢核心价值观和企业文化为基础，吸纳特约经销单位，参加济钢营销服务体系贯彻iso9001：xx标准认证，推动特约经销单位经营理念和管理水平的提高，与济钢共同建立高标准、高质量的战略营销合作同盟。我公司得知这一在全国冶金企业开先河的创举后，迅即响应，争先报名，踊跃参与，荣幸地被济钢选为首批参加济钢营销服务体系扩展认证单位之一。对此，我公司予以高度重视，十分珍惜济钢领导为我们带给的难得的.机会，发动全体员工充分认识参加扩展认证的重要好处，大家用心响应，全员参与，我们组织公司管理骨干在济钢销售公司的指导下起草了完整的文件体系，并且迅速投入了有效运行。济钢销售公司领导对此给予了大力支持，先后三次安排贯标专家和专业管理人员到我公司现场指导，极大地帮忙和促进了我公司贯标工作的顺利开展。透过参加这次贯标扩展认证，使我公司受益非浅，实现了两个飞跃：

一是实现了由过去传统的销售理念向现代营销理念的飞跃，将济钢的核心价值观践行到我公司的每一个工作岗位，处处遵循“以顾客为关注焦点”的基本原则，始终坚持“一切从顾客出发，一切为顾客着想，一切对顾客负责”的服务方针，在安徽市场创出了品牌。

二是实现了由传统管理向现代管理的飞跃。实施贯标扩展认证以来，极大地提高了我公司经营管理水平，使我公司的各项管理工作更加规范化、科学化，进一步提升了我公司整体现象，增强了市场综合竞争力。从参加济钢营销服务体系贯标扩展认证的经历中，让我们由衷地感受到济钢领导时刻以博大的胸怀，为我们特约经销商的更大发展操心劳神，我们只有加倍努力，认真贯彻济钢的营销战略和不同时期的经销策略，才能不辜负济钢领导对我们的殷切期望。同时也使我们深刻认识到济钢的核心价值观内涵极为丰富，是千金难买的宝贵财富，更是我们置身于济钢营销主渠道上的特约经销商取之不尽、用之不竭的宝库，我们有义务、有职责认真去践行，努力去发展，去丰富，把“济钢”这块我们共有的、享誉全国、名闻世界的品牌做得更响，塑造得更加灿烂夺目。

展望未来，前景广阔，任重道远，作为济钢特约经销商，有“济钢”这一品牌做强大的后盾，我们充满信心，有决心做得更好。xx年在济钢领导的关心和带动下，我公司打算：

一、进一步巩固、发展济钢精品终端用户。除了巩固亚洲最大的叉车生产企业――合力叉车集团、合肥abb公司等大用户外，同时重点发展江淮汽车集团等汽车生产企业用户，推介销售济钢的汽车大梁板等汽车用钢。加强济钢品种板市场的开发力度，在国内最大的工程机械和汽车生产基地之一的安徽市场建立济钢品种板专营销售基地。

二、进一步开发济钢新产品市场。根据我公司终端用户反馈的信息，透过走访生产企业，开展用户调查，按照用户的需求向济钢带给新品的开发信息，开发出更多的济钢新产品，不断向技术合作和产品研发合作、加工配送业务发展，根据市场需求和发展状况探索深层次的合作，让更多的最优秀的用户使用更多的最好产品，为济钢精品开拓更广阔的市场。

让我们真诚地与济钢融为一体，为济钢做强做大实现跨越式发展做出我们应尽的贡献。再次感谢王总及济钢各位领导，谢谢各位同仁！

**商会会议发言稿十篇二**

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。

**商会会议发言稿十篇三**

各位朋友：

大家好！

20xx年刚刚辞岁归去，20xx年悄然踏春而至。在这个辞旧迎新的日子里，也迎来了某某公司一年一度的种子营销会议。首先，请允许我代表分公司全体同仁向今天到会的各位领导和朋友们表示热烈的欢迎，对你们在过去一年中给予我们的支持表示衷心的感谢，并祝大家在新的一年里，新年新气象，生意兴隆，合家欢乐，万事顺意！

20xx年祖国处处欣欣向荣，振奋人心。对于某某公司而言，也是不平凡的一年，面对全国种子行业疲弱后的整体复苏，日益激烈的市场竞争，公司本着“诚信创业”的宗旨，在困境中找出路，遵境中求发展，公司建立仅一年多的时间，队伍进一步壮大，网络进一步完善，在某某逐步形成了自己的品牌优势。

从销售的数量和范围来看，去年，我们公司销种近40万斤，产品销到了某某等十多个县市，100余个种子营销终端销售了我们的品种。一位市种子管理站的朋友曾开玩笑式的和我说：“你们泰邦完全把某某的种子市场垄断了，我们到一些营销点检查，90%的种子是泰邦的。”虽说是句开玩笑的话，不可全信，但也还是能说明我们的品种在基层受欢迎的程度。从种子种植后的表现来看，也是很不错的，去年销售的种子没有一起因种子纯度、发芽率低等质量问题引起的赔偿事故。我们也到农户中走访过，虽然没有做正规的测产试验，但农民朋友们一致反映，泰邦的种子过得硬，去年增产在10%左右，并表示今年将继续选择泰邦产品。

去年，专利品种还刚出炉，我们在前年与福建制种基地有一批制种合同，履行合同，直接影响专利品种的销量，明摆着是亏，不履行合同，象去年的年份，专营专利品种，大家心各肚明是个赚。最终我们还是选择了诚信，现在可以说了，去年的常规品种，我们是没有赚一分钱的，甚至是赔了运费给广大的经营户。与制种基地如此，与营销网点，我们更是如此，我们履行了去年对大家的承诺，把最优惠的价格给了朋友，所以，今天，朋友们又给我们捧场来了。我们要的就是这样的结果，“共同富裕”对种子行业来说是个真理。公司一家独富是不能走得长远，因为，广大营销网点是我们的基石英钟，只有基石旺了，公司才会更加兴旺发达。20xx年，在大家的大力支持下，公司收支两抵，略有盈余，今年，让我们携手再创一个“双盈”。

当然，在过去的一年里，因为公司刚刚成立，缺少经验，经营管理还有欠缺，服务还不够到位，有对不住大家的地方，还请原谅，也请你们多提宝贵的意见，以便于我们及时改正。

随着种子行业的不断发展，树立公司品牌已经是一种发展趋势，所以今年，我们将把泰邦专利品种作为我们的主营渠道，努力打造优势。主推的早杂品种有金优899、e优899、八两优96、株两优176，其中，为了树立泰邦的品牌，总公司今年把金优899和e优899定为刮奖式有奖销售品种，大家在销售上述两个品种时，有可能有意外之奖。晚杂主推湘优66、中优218、t优259、种优259、科优52；一季稻有宜香3003、两优1577、国稻1号、中九优838、两优6号等，为了满足各地的种植习惯，公司也备足了种类常规品种，资料上都有介绍，在这里就不一一细说，总之，公司的品种齐全，能满足和保证各经销网点的需求。

记得去年的种子营销会议上，我代表泰邦某某分公司向大家做了几点承诺，本人是一个比较守信的人，一年来，与各位打交道一直是记着自己的承诺的，现在看来是基本兑现了，所以，去年的新朋友变成了现在的老朋友了，新朋友之间要讲诚信，老朋友之间更要讲诚信，那样，朋友才能做得长久。在此，还是要代表公司向各位经销商做三点承诺：一是保证为您提供最优良的品种；二是保证给您优惠的价格；三是保证以最快的速度结算您的返利。

最后，祝与会的领导和朋友们身体健康、工作顺意、新年大吉，鼠年大发！

谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇四**

尊敬的各位领导、各位来宾：

你们好！非常荣幸能够邀请到各位供应商伙伴出席此次盛会，我谨代表山东精益达模具有限公司-模具部对你们的到来表示衷心的感谢！

今天在座的各位供应商伙伴中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。我们的发展与壮大，离不开老朋友的真诚合作和大力支持，在此我们表示再次的感谢！同时，我也向这次与会的新朋友表示热烈的欢迎，并希望能与新朋友密切协作，发展战略合作伙伴关系。

我们公司一直以来以“诚信”为立身之本，以“质量就是生命”为原则，以“团结、负责、精进、共享”为理念，注重精诚合作，自主创新，精益求精。近几年在各位的大力支持下我们的产品质量得到了很高的提升，我们的市场取得了良好的业绩。同时，我们也加快了周边更大市场的开拓步伐，目前已先后与大连、天津、苏州、广州等地建立了长期的合作关系，涉及了重型汽车，轻型汽车、轿车、火车、家用电器、煤矿、太阳能热水器等领域；在奋力开拓市场的同时，我们也十分注重自己各方面的发展与建设，20xx年我们成功申请并通过了6项（模具、设备）发明专利。

我们公司不息的发展背后，与在坐各位供应商伙伴的积极配合、不懈努力是分不开的，当然在我们发展壮大的同时，也发现了或多或少的不足，下面就一些事宜与各位交换一下意见：

作为精密机械行业，我们对质量要求比较高，比如：铸件、锻件、钢板类件、标准件、热处理、喷塑、电镀以及各种加工等等。

1、铸件、锻件、钢板类件：就是尺寸、材料、性能要符合行业标准以及我们的要求（图纸、单据、数模、技术要求等），并及时附带检验单。

2、标准件：就是要符合贵方的承诺、样本以及行业标准以及我们的要求（图纸、标准号，技术要求等）

3、热处理：要保证热处理硬度要求以及方式，并且及时附带热处理检验单。

4、喷塑、电镀：要求均匀，亮泽，不能有遗漏或者掉塑层、镀层，并且附带检验单。

因为目前都要求效率也就是供货周期，即工期，所以有些时候的拖期导致我们处于被动，因此我希望我们商定的工期，我们要互相体谅并且监督。

只有过硬的质量，极高的效率我们才能在日益激烈的市场竞争中脱颖而出，为此我希望在以后的合作中我们能够做到以下几点：（质量协议，技术协议）

1、加强生产、加工过程控制

2、加强检验

检验是每个企业必不可少的，我希望我们的供应商伙伴也是如此，能够准确满足我们的质量要求。

3、及时提供检验数据

数据是判断的基础，也是科学决策的依据，所有的产品都必须用数据说话，所以我在此也希望供应商伙伴能够及时提供检验数据，当然是准确的检验数据。

各位供应商伙伴，精益达模具的昨天感谢你们的支持；精益达模具的明天，更需要你们的厚爱。我们坚信，随着精益达模具发展战略的快速推进，与各位伙伴的合作一定会结出更加丰硕的果实，我们一定能够共创更加美好的未来！谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇五**

尊敬的各位经理，尊敬的经销商朋友们：

大家上午好!

良辰美景，商豪云集!今天我满怀喜悦，同时也满怀激动。因为刚经历过新年的热烈、热闹，我又迎来了一年一度的大行人的交流盛会。能够有机会聆听上级领导的高知高见，能够与来自省内外的优秀的经锁商朋友们相聚，我觉得是我的荣幸和幸福。借此机会，我代表我濮阳大行车队的全体员工，向尊敬的各位经理和各位经锁商朋友表示最衷心的敬意和最诚挚的祝福，祝大家羊年里好运当头，吉祥一整年，财源滚滚，快乐每一天!

作为一名大行人，我真的感到非常自豪。因为我经营的是一个有着优质品牌、优质管理和优质服务的自行车的龙头事业。尽管现在激烈的竞争在所难免，市场的机遇有时也是稍纵即逝，但是，在“大行”这面大旗下，我始终充满了信心，我坚信：我能够成为自行车行业的智者和强者，能够抓住市场的机遇，迎来大行和我自己的更加美好的明天!

为此，我xx经销部在过去的工作中，能够认真遵循总部的要求，积极抓住机遇，努力创造机遇，认真提高每一个人的专业知识和操作技能，尤其注重后期的延展工作，不做一锤子买卖，而是给所有的大行用户建立档案，成立车友群和俱乐部，给他们提供一条龙服务。同时雷打不动的坚持网上交流、集中夜骑和每周六的车友活动等，形成了非常稳定的顾客群。另外，我也非常注重利用媒体的力量，与濮阳市自行车协会联合开展各种公益活动，开足马力宣传我的大行品牌。通过努力，目前大行已经成为濮阳市自行车行业的高端品牌和高档车的代表。

一份耕耘，一份收获，在大行总部的关心指导下，在各位同仁的支持帮助下，我也超额完成了20xx年年的销售任务，实现了跨越式的发展，也树立了完美的大行形象!

各位领导，各位朋友，因为大行，所以我的生意会是长久的，我的财富会是无穷的，我这些朋友也必将是永远的。那就让我手拉手、心连心，同欢乐，共欢呼，信心满怀、豪情万丈地去迎接20xx年的挑战，把大行做得更大更强!让大行不仅有着不朽的过去，更拥有辉煌的未来吧!

最后，预祝本次峰会圆满成功!祝大行前程似锦、灿烂无比!祝各位经销商朋友生意兴隆!万事如意!谢谢大家!

**商会会议发言稿十篇六**

尊敬的各位领导、各位来宾：

你们好！非常荣幸能够邀请到各位供应商伙伴出席此次盛会，我谨代表广州\*\*\*\*\*\*有限公司对你们的到来表示衷心的感谢！

今天在座的各位供应商伙伴中，有许多是我们的老朋友，我们之间有着良好的合作关系。我们的发展与壮大，离不开老朋友的真诚合作和大力支持，在此我们表示再次的感谢！同时，我也向这次与会的新朋友表示热烈的欢迎，并希望能与新朋友密切协作，发展战略合作伙伴关系。

我们公司不息的发展背后，与在座各位供应商伙伴的积极配合、不懈努力是分不开的，当然在我们发展壮大的同时，也发现了或多或少的不足，下面就一些事宜与各位交换一下意见：

质量是竞争力的关键因素，因此我们也十分重视各零部件的质量问题。希望各供应商能够准确根据我们的图纸、质量要求交货。

近年来交货周期也成为采购商选择供应商的重要因素之一。在过去几年的生产经营中由于拖延交货期导致我们处于被动地位，因此我希望我们可以商定的合适的交货期，并且相互监督。

只有过硬的质量，极高的效率我们才能在日益激烈的市场竞争中脱颖而出，为此我希望在以后的合作中我们能够做到以下几点：

1．加强生产、加工过程控制，加强检验

希望各供应商能够加强产品生产、加工过程中的控制，提高产品的合格率。同时加强产品的检验，希望各供应商能够准确满足我们的质量要求。

2.双赢和互信是我们共同进步的基础

供应商关系要求达到双赢关系，注重双方的合作及技术上的交流。优质的供应商提供优质的产品，能够更好的提高我公司的产品质量及公司形象，也是我们长期合作的基础。

在我们过去优质合作的基础上，希望各位能够给予我们xxx公司更大的支持。

3.与供应商建立双向沟通渠道

有效的沟通不仅能够消除彼此的误会，还可以降低双方在生产经营合作中一些不必要的浪费。我们会逐步建立并完善我们沟通的渠道，保证其畅通有效。夯实互信合作的基础，促进相互的进步。

在以后的合作中，希望各位能够指出我们工作中的不足，同时把好的经验传

递给我们，我们不胜感激。同时我们也会将我们的看法和问题反馈给各位，以促进我们的合作更加高效、务实的展开。

各位供应商伙伴，广州xxx的昨天感谢你们的支持；广州xxx的明天，更需要你们的厚爱。我们坚信，随着广州xxx发展战略的快速推进，与各位伙伴的合作一定会结出更加丰硕的果实，我们一定能够共创更加美好的未来！谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇七**

尊敬的各位领导，各位朋友们：

大家好!我是xx-x，来自江苏省盐城市。很荣幸今天能够参加xx-x新品订货会，并作为xx-x有限公司经销商代表在这里发言，首先感谢xx-x公司给我这次机会，这是对江苏地区经销商两年工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

这几年整个大背景是危机不断，但我们仍要怀着感恩的心去体会人生的得失，幸运的是，在朋友的大力支持与个人努力奋斗的情况下，从我与xx-x公司结缘以来，每年销量都得以增加，特别是今年，更是上了一个台阶，销量依然盐城第一。

能够取得这样的成绩，首先感谢xx-x公司各级领导大力支持和xx-x勇于创新的产品与过硬的品质，这几年来在公司强大的后盾以及过硬的产品品质保证下，使我在强手如林品牌扎堆的江苏市场能够占得一席之地，几年来公司一直紧紧把握市场脉搏，贴近消费者，不断推出符合市场的政策、广告支持和产品品种。更是在公司的这种以市场为导向的营销体系的指导下，我紧跟公司的步伐，才取得今天的小小成就;其次要感谢以曹总为首的公司各级领导，在我们代理商出现困难、在市场波动的情况下，公司各级领导总是和我们经销商站在一起，给予我们大力支持，所以才会有今天的小小成绩。

我很喜欢“态度决定一切”这句话，也确实是这样，态度端正了，有强烈的进取的事业心，就会认真分析认真去做相关的每一件事，这样，成功就越来越近了。

我还想说的是——品牌成就王者，我做经销商的这几年，xx-x知名度越来越高，口碑越来越好，我们深知xx-x品质好，板型好，只要看清了企业的发展潜力和经营思路，选择xx-x是正确的，只要品牌选对了，离成功也就剩下一半的路程了。

总之一路走来，酸甜苦辣。我要继续努力对未来充满信心，争取来年的大会上给各位领导以及同仁交一份满意的答卷。另外，我很期待即将开始的秋冬新品发布，相信大家都拭目以待了，相信我们与xx-x合作前景会更加美好，xx年的羽绒服装市场会留下我们浓重的一笔。谢谢大家!

数不清来过长沙多少次了，二十多年前就在这里催生了一个新兴的产业锯业。这里吸引了一批又一批有识之士前来合作，一家又一家经销锯的公司出现在大江南北，一条又一条的锯带延伸到了千万个工厂、车间，也把我们这些来自五湖四海的经销商们紧紧的联系在了一起。大家精诚团结、共同努力，一起推进着锯切工业的发展，在为企业盈利的\'同时也起到了为国家节能降耗、促进工业经济发展的作用，也使的我们个人的人生价值和社会价值得以实现。

我们看到，一个50多年的国营老厂，在改革的大潮中顺应时代发展的大势，选择了新的资产重组，通过泰嘉新材料科技股份有限公司的整合，诞生了一个朝气蓬勃的股份制企业。

我们看到，泰嘉的事业蒸蒸日上，泰嘉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责任感、使命感，他们对民族锯切工业满怀豪情、孜孜以求。他们不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希望，感受到了力量，也充满着对锯切事业的美好向往。

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，为了推动民族锯切工业的发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为泰嘉这块宝地添砖加瓦，都会和泰嘉公司同舟共济。

让我们携手并肩，为双方美好的明天、为我国锯切工业打造名牌，铸造精典。

各位来宾、位经销商朋友们：

大家上午好！

今天，我们有幸和各位朋友欢聚在这里，共同举行“xx渠道商联盟峰会”，作为东道主,我感到十分荣耀和激动。在此,我仅代xx集团全体员工，向参会的各位朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢！感谢大家在百忙之中抽出宝贵的时间来参加本次会议，同时也感谢大家多年来对xx的支持和厚爱，谢谢大家！

过去的2024年，是我国xx行业飞速发展的一年。首先，我想与大家分享两条新闻：

政策的支持在促进xx发展的同时，也为我们行业提供了更多机会。今天我们举办此次会议，目的就是为了抓住政策机遇，在2024年下半年共同努力，争取获得更多的发展和回报。

我们有一句口号——“xxxx”，在十年前，这还是我们美好的期望，但在今天，我们很自豪的将口号变成了事实。

俗话说，一个好汉三个帮。在过去的一年中，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xx产品在市场上的占有率和增长率。在此，我要代表xx集团对各位在过去一年的辛勤付出表示感谢。在座的各位朋友都是各地的行业精英，正是因为有了你们的支持和帮助才有了xx如今不断的发展和壮大。同时，作为多年的合作伙伴，我们也深刻的认识到：我们有责任也有义务给大家提供更多的优良产品、优质服务，也有义务和责任为大家创造和提供更多有利发展的经营思路和经营空间，要让大家和xx的合作不仅赚取合理的投资回报，同时也要赚取到更多的市场地位，市场份额。

xx的愿景是成为一家“xx”的企业，集团专注xx行业17年，在生产工艺、

技术研发、市场口碑、品牌宣传等方面积累了丰富的经验。同时，集团也在不断深化科研创新和细化售后流程，提供现代化设备的同时也为客户提供高质量的产品和高附加值的服务。

一流的硬件投入保证了xx产品品质的稳定，同时，xx已经启动人才战略，培养一批“专业、诚信、创新”的队伍来为大家提供全方位支持，无论是前期市场的开发、营销活动、售前服务，还是销售过程中的专业性答疑，我们都可以派专人为你们解答。

希望xx在未来的发展中可以和你们一起成长，集团会提供给各位尽可能的支持，帮助大家做好各自的市场，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。有了各位经销商朋友的支持，有了xx集团强大的后盾，我们对未来充满希望和充满期待！

最后，也希望各位朋友在今天的参观过程中可以对我们的企业建设提出宝贵的建议，

谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇八**

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20\_\_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20\_\_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”。20\_\_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“\_\_”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。

20\_\_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。

一、合作、分享、共赢，打造幸福企业价值观

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。

二、打造专业化、国际化的可持续发展企业

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20\_\_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。

三、打造世界级水准密封胶企业，共赢未来

为配合公司战略目标的实现，20\_\_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20\_\_年5月左右完工。二期投产后，之江公司的年产能将到达8—\_\_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！

**商会会议发言稿十篇九**

战斗在第一线上的各位代表、各位经理、所有员工：

大家好！

首先我怀着极其激动的心情欢迎大家从全国各地来到海南参加xxxxxx“源”创力财富盛典暨第6届销售年会!大家知道博骜亚洲论坛就曾经在这里召开，解决了中国在亚洲经济市场危机时的合作发展问题，今天邀请大家在这里参加xxxxxx “源”创力财富盛典，最重要的目的就是要解决我们面临太阳能行业激烈竞争的正确面对问题。相信这一定是一次xx年的财富会议，胜利的会议!

首先让我们来共同解读一下源创力的真实意义。

[“源”创力]代表了四重重要内涵，既是我们今天本次大会主题“速度、责任、创新、可持续”的综合体现，也集中代表了xxxx品牌核心精神的“一个中心”，“三个基本点”：

1个中心：

元创力关注可持续 —— 集聚世界的能量

3个基本点：

原创力就是创新 —— xxxx让科技象打开热水一样简单，本着以产品创新为根本。

缘创力就是责任 —— 聚天下英豪，铸阳光伟业!大家走到xxxx中来，组成英豪大家庭就是缘分所在，责任让xxxx情牵合作伙伴，共同铸就阳光事业。

源创力就是速度 —— 速度昭示着一个新型行业新型企业的高速发展，不断追赶太阳的能量。

元创力关注可持续——可持续合作发展，可持续的资源，可持续的市场，可持续的人才，可持续的利润，可持续的经营，xxxx始终关注可持续!

元，是一个合成的整体，是所有资源的整合，是所有能量的聚集，只有它才能创造出可持续的价值。在xxxx的视野里，关注的不仅是一台太阳能热水器，她更关注的是新能源和新能源的综合开发及利用;关注具有国际领先水平的新能源建筑一体化技术的本土化普及;更关注所有xxxx商务伙伴的可持续发展和xxxx用户的可持续利益。为此，她将不断围绕创新、责任、速度这三个主题做出各种大胆的尝试。

原创力——创新

原创力，能够激发xxxx源源不断的自主创新灵感;能够帮助xxxx营销军团占领市场;能够让所有xxxx人平等地实现自身价值;能够为xxxx带来“基业常青、硕果累累”;是xxxx一贯坚持的基本经营主张，也是品牌核心精神”的“三个基本点”之一。

资料支持：

从xx年推出中国第一支70mm大口径全玻璃太阳真空集热管，创办企业，并被予“高新技术企业”殊荣开始，随后的5年间，xxxx以“自主创新”作为立业之本，将太阳能光热应用技术连续6次升级，从直插式、分体式、承压式、联集式、u型管式到太阳能热泵热水三联供，xxxx人成功而快速地推出了六代极具个性化的太阳能热水中心产品，其中的太阳能热泵热水三联供系统，获得了国家级专利认证，拥有了自主的知识产权。

xx年——不寻常的升级年

从做销售走向做市场

从做市场走向做品牌

xx年，我们要说是不寻常的一年，是全面升级与转变的一年。企业的飞速发展，演绎着“科学技术是第一生产力”的创新理念。

**商会会议发言稿十篇十**

尊敬的各位领导，各位朋友，同仁：

大家好！

我是通达通讯经销商\_\_。首先，我要感谢星宝企业举办\_\_年旺季经销商会议。邀请来了在场这么多位生意场上的朋友，为我们搭建这互惠交流的平台。

与星宝企业合作多年，我最深的体会就是，双方之间不仅仅是工作上的合作伙伴，更是生活中的朋友，达到的是合作共赢。同时结下了深厚的\"金立情结\"。下面，我就本县城金立手机销售工作与大家交流一下心得体会。

说到选择品牌，那么我们就要选择品牌的卖点。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。

即将跨入\_\_年，新的一年中我将和本区域所有销售人员，努力学习提高销售能力和增强售后服务，通过星宝企业给予的支持，共同齐心协力提高金力手机的销量。

说句心理话，我们经销商做生意还是要选品牌，也要选对品牌，好产品就有好品质也就会有好市场。坚持金立品牌建设为主导，配合企业人员共同把金立品牌在安庆市场做到最好就是我坚定不移的经营方向。

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！

**商会会议发言稿十篇十一**

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家好！

很荣幸能够作为xx经销商代表在这里发言，首先感谢xx集团给我这样一个跟大家交流的平台，这也是对泰兴市场及中糖商贸两年工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。今天，是一个非比寻常的日子，xx集团迎来了她五周岁的生日，在这里，请允许我代表各位经销商及泰兴市中糖商贸全体员工对xx集团成立x周年表示热烈祝贺，祝愿xx集团在未来的日子里，能够像奔腾不息的800里皖江一样，一路高歌远航！

20xx年的端午节，和xx结缘于美丽的陈瑶湖，同xx集团合作的两年时间里，我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程。xx的销售工作，由当初的松散结构逐渐转向规范化模式，产品由单系列到全系列的扩充以及整体市场规划对局部销售工作的配合等诸多方面，可以说，xx的进步速度是惊人的，到目前为止，营销体系的完善，质量、技术、服务、宣传的提高，已使它具备了挑战名牌的实力。下面我就将泰兴市场的一些情况向在座的各位领导及经销商朋友们做个分享：

20xx年接触xx开始，我们就明确了三年1000万的销售规划，通过两年的精耕细作，xx在泰兴市场已经成功实现500万的销售，到今年年底，有望突破1000万销售大关。xx作为一个新品牌，能在泰兴市场取得这样骄人业绩，得益于集团公司的大力支持。在公司的大力支持下，泰兴市场成功操作了“xx之夜”大型演唱会和泰兴两会，通过“xx之夜”的宣传，使xx的品牌知名度得到进一步提高，更多的消费者认识了xx。通过操作两会，使xx的口感、质量得到各级政府领导的认可，对泰兴市场的团购渠道起到突破性作用。

之所以愿意销售xx，除了它独具魅力的品牌文化，还因为它有很规范的市场政策，对其产品的市场定位非常恰当，价格合理并且具有相当高的稳定性，这对我们经销商的销售工作是一个巨大的支持。我们不愿为厂家政策的朝令夕改而疲于奔命，不愿为市场的混乱无章而付出无获，我们只想为消费者推荐一个值得信赖的品牌，而xx为我们做到了这一点。销售xx，我们觉得很放心。

和xx合作的两年是成功的、愉快并且富有人情味儿的，我坚信我们和xx集团的合作前景更加美好，20xx年泰兴白酒市场也注定会留下我们xx浓墨重彩的华丽篇章！

谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇十二**

尊敬的：

您好!

历史即将翻开崭新的一页，我们也将迎来充满希望和更具挑战的xxx年。京东商城从xxx年至今一直保持着三位数的增长速度，在快速发展的同时我们一直铭记：京东商城的今天，离不开众多供应商的支持与关注。

xxx年11月1日是京东商城网上书店业务上线之日，同时也是全国热衷于图书出版事业的同仁们期待的喜庆之日。为了创造网上图书零售业又一次飞跃与发展，在图书行业里建立起京东书城的品牌与口碑，时值北京图书订货会前夕，我们将邀请您参加京东商城xxx年图书产品线供应商峰会，回顾xxx年书业市场，展望未来，共谋发展!

会议时间：xxx年1月7日14:30分-17:30分

会议地点：国家会议中心大宴会厅c厅(北京市朝阳区天辰东路7号，水立方北面，地铁8号线奥林匹克公园站e出口既是)

主要议程：

参会回执

诚意邀请您携带名片前往会场，便于抽奖和准备礼品(每单位限2人，其中一人为主管出版发行的社长、总经理)

单位名称：.

**商会会议发言稿十篇十三**

尊敬的xx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们分享20xx年xx公司汽车销售战绩的欣喜、共谋20xxxx公司销售奇策的决心。

今天，虽是寒冷的冬季，但我对xx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，xx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，以鼓舞我们再创xx公司销售奇迹，勇攀汽车界销售高峰。梅花香自苦寒来，冬日xx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xx公司精神。

回顾20xx年，虽然汽车整体市场低迷，虽然我们有困难和艰辛，虽然我们有挫折和痛苦，但是，在xx公司汽车各位领导的协助下，我们排除万难，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xx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xx公司汽车下线的佳绩，值此，我深表祝贺。回顾20xx年，我们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，但我们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。

展望20xx年，面对机遇和挑战，让我们满怀希望，永载梦想，再踏征途。作为安徽和顺汽车4s店总经理，我将高举xx公司汽车的精神旗帜，伴着xx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!

最后，预祝本次峰会圆满成功!祝大行前程似锦、灿烂无比!祝各位经销商朋友生意兴隆!万事如意!谢谢大家!

**商会会议发言稿十篇十四**

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，xx-xx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。xx-xx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xx-xx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，从上次的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!

**商会会议发言稿十篇十五**

大家好!很荣幸能够代表进发公司参加这次座谈会，在钢材价格不断暴跌的今天，这次座谈会对于我们经销商来说是既迫切又重要，这表明了海南武钢对我们经销商的重视和支持。我谨代表进发公司对能与海南武钢长期友好合作表示衷心的感谢，感谢海南武钢能听听我们经销商的心声，感谢各位给予我们这次难得的分享机会，以振奋人心。下面本人就以下几点愚见与大家分享一下近来市场的状况，谈谈现今这种市场状态下钢厂与经销商的关系，还有下一步如何继续我们的合作的个人意见，希望大家多多包涵和指正。

一、认清形势：2024年，在大家都认为钢铁行业能延续往年一样红火的时候，各种灾难纷至沓来，从雪灾到火车脱轨，从四川地震到xx，从cpi的疯长到钢价一泻千里，无一不影响着整个国民经济的发展，影响着中国钢铁行业的正常发展。

年初铁矿石谈判的失败，导致钢铁原材料价格的上涨，迫使上半年钢铁成品疯涨了一把，价格一日千里，同时上半年石油期货价格的持续上涨，犹如给钢厂棒头一击，除了应付原材料价格的上涨还要面对石油价格对海运的影响。但没有想到的是铁矿石等原材料价格大幅度上涨的危害竟到11年下半年才得以体现,就像是一个重锤刚开始举到半空的时候，突然砸到了脚一样,很疼。

钢铁行业也饱受国际金融行情的冲击，美国次贷危机的`爆发引发美国大型金融机构倒闭，雷曼战车将美国经济拖到悬崖边缘，波及整个世界的经济，新的金融格局即将破冰而出。而中国人也试着寻找抄底反击的机会。美国次贷危机影响远远超出预期、全球性通胀进一步加剧以及国内经济增长出现放缓等情况使今年中国经济面临前所未有的复杂局面。

目前的钢铁行业一片萧条，市场价格一落千丈。国内钢铁行业在历经xx年以来的高速增长后，2024年由于五金制品、汽车制造、家电等下游-行业对钢材需求萎缩，钢铁业也迅速跌落到景气低谷。高负债率扩张的企业，一旦资金链出现问题，难免陷入困局甚至导致倒闭严重降低市场需求。下半年随着中国国内生产总值(gdp)的增速回落，国内市场对粗钢的需求已大大减弱。如果下半年国内钢铁生产总量继续大幅度增长，出口量因控制而减少，节能减排的政策实施，再加上需求回落，国内钢铁市场严重供大于求的局面已经形成。

这次钢市的下跌不同于往年，往年的下跌是政策性的导向作用，今年是全球性的金融海啸造成的需求萎缩，两者有着根本性不同。我们要认清这一形势，做好各方面的准备，才能渡过钢铁行业的严冬。

二、如何抱团。如今的市场价格距离最高点时相差超过xx元，经销商在思考的更多的是是否继续与钢厂保持合作，是减量还是不干，这样的处境将进一步加剧钢厂与经销商之间的矛盾，随之而来的是钢厂生产的产品无人购买，无力购买。在这样的境况下，重拾市场信心必先重拾经销商信心，这是钢厂工作的重中之重，钢厂与经销商两者互为一体，就应共同发展，共谋盈利。钢厂的优势在于只要产品好，就算足不出户也自然会有很多经销商自动上门求货的，而海钢就有这样一群特殊的客户群体。海钢离市场近，可以及时地响应市场的需求，一旦市场有变化，我们经销商肯定会主动与海南武钢沟通市场变化的情况，这样相互之间都能紧跟市场变化从而达到互相调节，调节订货量、调节生产规格、调整价格，现在就是要发挥这条关系杠杆的作用了，做到按订单生产。既然大家同坐一条船就该互相扶持。

**商会会议发言稿十篇十六**

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xx有限公司，我叫xx，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时机，这是对我们过去20xx年工作的确定，感谢金瑞公司各位领导同仁对我的关怀和厚爱。

时间荏冉，我从20xx年开头，就与兴瑞公司合作，至今已经经受了20xx年的风风雨雨。我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的进展历程，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进展：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。

一个长期生命力的企业，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，是金瑞人艰难奋斗、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：为客户制造价值，为员工制造价值，为社会制造价值。陈总的理念与我们新达荣公司的核心价值观：为客户制造财宝，为员工制造时机，为社会制造价值，是同步和全都的。而金瑞的产品，含休闲和南北货众多系列，与xx代理的食品领域非常吻合，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xx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协作和沟通非常好，所以双方合作非常开心。我们也有许多体会想和大家共享。

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许多资源和平台，另外一方面，更要培育自身的造血功能。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。双方准时沟通，常常沟通，良性互动，这种默契来自多年来的专心经营，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，我们自费做了很多兴瑞的广告，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;在执行区域治理政策上，坚持充分沟通、坚决执行。

xx做食品代理有20xx年了，与金瑞的合作也有5年了，我最深的体会就是，经销商与厂方是利益的共同体，金瑞的成长离不开广阔经销商的专心运作，而我们经销商的成长也要依托金瑞的稳步进展。我们经销商也要常常换位思索，从厂方的角度动身，到达双方利益的共赢。为此，我们xx公司今年来实行了一项重要举措――坚持不退货政策。横向比拟中，在南北货市场中不退货的品牌很少，纵向比拟中，我们的金瑞市场退货率，去年是%，前年是%，我在年初开会宣布这项政策时，许多业务人员不理解，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xx公司自身业务团队的良性安康进展。我们要透过不退货的政策，培育鼓舞业务人员的潜力提高，不退货政策是对客户效劳提出的更高要求，准时市场维护，准时沟通调剂，准时反应信息，才能做好。不追求单一环节的高利润，采纳整条价值链定价方式，价值链利益的最大化，同时，这也是公司品牌建立的一步棋，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需的阅历，所以我们有信念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，经销商要急躁培育专业的渠道与其他的品牌业务相比，金瑞的品种许多，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，我公司一向持续急躁培育、高度重视、专业团队的方针进展操作，针对产品的特点，xx打造了3—个人的兴瑞单品团队，并实行片区片长、区域经理销售效劳挂勾的策略，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，效劳更到位，透过精分市场、客户分类、人员分区来增加销售工作的规划性、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专心性。

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头。我们xx公司将和金瑞公司一道成长，相互信任，相互支持，我坚信xx与金瑞公司的合作前景会更加完善，让我们布满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

**商会会议发言稿十篇十七**

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，给我了这次发言的机会，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，营销保销售的战略，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，还能羸得客户的心。

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的销量倍赠。

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，带着憧景和希望，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欲言，直言不馈，反复讨论，为了我们共同期盼的销量，群策群力，再攀高峰！

谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇十八**

尊敬的各位经理，尊敬的经销商朋友们：

大家上午好！

良辰美景，商豪云集！今天我们满怀喜悦，同时也满怀激动。因为刚经历过新年的热烈、热闹，我们又迎来了一年一度的xx人的交流盛会。能够有机会聆听上级领导的高知高见，能够与来自省内外的优秀的经锁商朋友们相聚，我觉得是我们的荣幸和幸福。借此机会，我代表我们xx车队的全体员工，向尊敬的各位经理和各位经锁商朋友表示最衷心的敬意和最诚挚的祝福，祝大家xx年里好运当头，吉祥一整年，财源滚滚，快乐每一天！

作为一名xx人，我真的感到非常自豪。因为我们经营的是一个有着优质品牌、优质管理和优质服务的自行车的龙头事业。尽管现在激烈的竞争在所难免，市场的机遇有时也是稍纵即逝，但是，在“xx”这面大旗下，我始终充满了信心，我坚信：我们能够成为自行车行业的智者和强者，能够抓住市场的`机遇，迎来xx和我们自己的更加美好的明天！

为此，我们xx经销部在过去的工作中，能够认真遵循总部的要求，积极抓住机遇，努力创造机遇，认真提高每一个人的专业知识和操作技能，尤其注重后期的延展工作，不做一锤子买卖，而是给所有的xx用户建立档案，成立车友群和俱乐部，给他们提供一条龙服务。同时雷打不动的坚持网上交流、集中夜骑和每周六的车友活动等，形成了非常稳定的顾客群。另外，我们也非常注重利用媒体的力量，与xx市自行车协会联合开展各种公益活动，开足马力宣传我们的xx品牌。通过努力，目前xx已经成为xx市自行车行业的高端品牌和高档车的代表。

一份耕耘，一份收获，在xx总部的关心指导下，在各位同仁的支持帮助下，我们也超额完成了xx年的销售任务，实现了跨越式的发展，也树立了完美的xx形象！

各位领导，各位朋友，因为xx，所以我们的生意会是长久的，我们的财富会是无穷的，我们这些朋友也必将是永远的。那就让我们手拉手、心连心，同欢乐，共欢呼，信心满怀、豪情万丈地去迎接雷萨起重机年的挑战，把xx做得更大更强！让xx不仅有着不朽的过去，更拥有辉煌的未来吧！

最后，预祝本次峰会圆满成功！祝xx前程似锦、灿烂无比！祝各位经销商朋友生意兴隆！万事如意！谢谢大家！

**商会会议发言稿十篇十九**

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。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。

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。

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。

谢谢大家！

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