

最新招商会讲话稿开场白(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

招商会讲话稿开场白篇一

大家上午好！

小龙辞岁，好凭妙手书鹏赋

骏马迎春，当显明智唱大风

今天元月12日，在长江岸边风景秀丽，景色迷人的会议中心，高朋满座，喜气洋洋，大江南北，欢聚一堂。在这个辞旧迎新的日子里，我们武汉正虹饲料有限公司有幸请来了处于百忙中的全国各地的饲料行业的经营、养殖精英们，新老朋友，畅谈过去，商讨来年，相互交流，实现双赢。湖南正虹集团____亲临会议指导，同时邀请了湖南正虹集团总部_____与我们在座的各位朋友们相互交流饲料销售经验及养殖技术，在此，我谨代表湖南正虹集团总部、武汉正虹饲料有限公司全体同仁，对各位朋友的到来表示最诚挚的欢迎，并在猪年来临之际，预祝各位在新的一年里身体健康、家庭幸福、财源广进，猪年大吉。

自武汉正虹饲料有限公司成立十多年来，特别是，在座的各位朋友和没有亲临会议的朋友们，以满腔的热情，真挚的情感，对武汉正虹给予了很大的支持和厚爱，同时给武汉正虹提出了很好的建议和要求，在此，我再次深深地表示衷心的感谢！

过去的一年，我们武汉正虹与各位新老朋友一道，分析市场

形势，摸索市场要点，研究销售方案，探讨双赢模式。在共同发展的道路上携手共进，相互依靠，鱼水深情，有了你们，我们武汉正虹才有希望，才有今天。

过去的一年，我们武汉正虹认真总结过去成功失败的经验教训，改变经营理念，端正经营思想，理顺经营思路，把市场摆在首位，牢固树立“质量”观，以双赢为目的，努力做好各项基础工作。

过去的一年，我们狠抓“以质量为中心”的生产内部管理，做到不合格原料不进厂，不合格原料不入库，不合格产品不打包，不合格产品不出厂。完善产品质量管理机制，制定各项操作规程，建立产品质量岗位责任制。

过去的.一年，我们把客户的利益放在首位，切实为各客户排忧解难，力争最大限度地降低客户经营风险，想客户之所想，急客户之所急，承担风险，努力作为，让客户安心、放心。

我们所做的工作是应该的，但也没有白费，我们赢得新老朋友们的信赖，我们赢得了曾经失去了的市场，我们的产品在市场得到了认可，我们的管理团队更加成熟，我们的管理更加完善，我们的未来更加美好。

面对当前市场竞争激烈，原料价格千变万化，饲料经营利润微薄，畜禽病疫常年发生的情况，饲料生产和经营面临着巨大压力和困难，我们是面对现实迎难而上，还是被困难压倒？我们是困难中求生存、求发展，还是知难而退呢？我想：进，总有希望，退，寸步难行。

在此，借这个大会的机会，我代表武汉正虹向各位提出三个请求

- 1、敬请各位新老朋友，一如继往地支持关心武汉正虹，把武汉正虹当作患难之交的朋友，我们一定不会辜负朋友们的期

望，滴水之恩，定会涌泉相报。

2、敬请各位新老朋友，相信武汉正虹，只要别人能做到的，我们一定能做到。别人做不到的，我们也会做到。

3、欢迎各位新老朋友，提出宝贵意见，让我们在各项工作，时刻想着的是各位新老朋友——我们的上帝！

我坚信，您给我一个笑脸，我一定回报给您整个春天。

朋友们：日出江花红似火，春天江水绿如蓝，猪年即将过去，猪年就要到来，让我们携起双手，共创美好将来。

大爱无疆，德行天下，君子爱财，取之有道。最后祝愿各位朋友：阖家欢乐，马到成功！谢谢大家！

招商会讲话稿开场白篇二

尊敬的各位厂商朋友：

大家好！

欢迎各位在百忙之中，来xx市就“某购物广场”招商合作，进行实地踏查。一路的劳累，大家辛苦了。在此我代表“某购物广场全体员工，向来自全国及省内的各位厂商、代理商朋友，表示诚挚的谢意。同时对于我们在接待工作中可能存在的不周之处，敬请海涵。在这里感谢市政府、感谢各有关单位对某企业的关心、爱护、与支持。

现在就某购物广场项目筹建状况向各位首长、全体来宾、朋友们作以简单的介绍。大家都知道某市是个地级市，地处长白山脚下，风光秀丽、物产富饶、是东北独有的山城。全市辖两市、三县、两区、人口三百万之多，其中本市区人口五十多万人。

某市地理地貌是七山、壹水、二分田，区域经济特色浓厚，是全国“五大药业之一”。区域内天然食品、矿产资源、林木资源、旅游资源丰富。通讯、交通便利。目前已经形成以药业、钢铁、林木、天然食品、旅游、商贸、服务业为主的支柱型经济。人均收入、人均消费都排在全省除省会外的首位。经济发展迅猛，目前全市各类专业市场已达180多处。某市区域经济的发展，培育了无限的商机，人们生活水平的提高，消费意识不断转变，形成了强劲的时尚消费需求。由于某市缺少现代流行百货，形成了中高消费外流。为满足市场的需要，满足消费者日益对时尚的消费需求，推动某市三产服务业的发展，某公司投资兴建了某市首家真正意义的现代流行百货公司“某购物广场”。

某大厦“某购物广场”是由北京文化传播公司，某市金某房地产开发有限公司20xx年投资兴建的。建筑总面积5.4万平方米；大厦地下一层，地上十七层。分别设有购物广场、星级宾馆、商务写字楼、高级商品住宅、餐饮娱乐、大厦整体欧式风格设计，投入使用后，将是某市黄金商业街，绝版地块标志性建筑。

“某购物广场”是完全自有产权；无银行贷款建设项目，营业面积2.1万平方米，以经营现代流行服饰、百货为主。场内分设：一层时尚名品馆；二层绅士家居馆；三层名媛少、淑女馆；四层为休闲广场；负一层为超级市场。场内还设有配套服务休闲功能。美容美体、咖啡厅、名烟名酒廊、自动提款机、服装改制中心、名表维修ip电话间、专设某市广播电台、电视台某现场直播间等项目。

广场总体商业设计，展示现代大都市商业风范，场内配备有“日立”品牌电梯、扶梯；lg中央空调系统；铺装了图案各异的大理石和色彩亮丽的玻化砖地面；装具了“雷士”优质名牌灯饰；现代化计算机管理系统的运用，整体上突显温馨、亮丽、豪华、现代，为某市营造了一道现代化商业亮丽时尚的风景线。为各位来某市投资经营提供了一流的经营场馆。为消费

者营造了人性化的购物空间。

“某购物广场”经营、管理，将顺应市场的需求，引入现代国际、国内先进的管理理念，坚持以品牌导向、流行服饰为主，顺势引入众多国际、国内名优品牌。发挥不断转换消费习性，引导时尚流行的主角作用。聘请了现代流行百货经营管理，经验丰富的管理团队，主理日常营运工作。

某购物广场将秉承“说真话、干真事、做真人”的工作理念，建设好员工队伍。时时尊崇“营造流行引领时尚”“以德经商、以信取胜、追求卓越、拼搏发展的经营理念，以严谨、完善的规划和系统科学的全面管理。全方位推行信誉服务。我们的服务理念是：“服务无小事，细节即大事”；提倡“顾客至上、诚信无欺”。用一流的服务态度、一流的工作质量、一流的购物环境、一流的品牌商品、来全力打造某市现代化商业之星。

即：统一市场定位，统一经营布局，统一用人标准，统一培训、考核，统一收银、结算，统一交纳税费，统一服务标准，统一受理顾客投诉，统一物价管理、统一企划宣传。为了便于各位厂商对专柜的管理，我们设定了单品进、销、存全程条形码精细化管理。同时设定供应商计算机供远程拨号上网查询系统。让各位实现远程网络管理，便于您的掌控。

某企业介入现代百货业态发展，针对市场开始就以高起点起步，紧跟现代经营管理模式，设定企业的经营战略、管理战略、设定企业发展目标。这些目标揭示了某企业发展的路径。某要建一流的商业企业，要建成某市现代流行百货旗舰店。

今天把各位朋友请到某市，就是寻求与朋友们共同合作，共同开发某市场，参与市场竞争，运用现代的、科学的、规范的、个性的经营管理模式，时尚流行的名优品牌，联手推动某市场的发展，逐渐形成以某为核心的时尚商圈。某市可以说是二级市场中的佼佼者，现代商业发展的滞后，市场酝酿

的强劲购买力，为我们的合作提供了市场空间、发展空间，更为各位投资留有丰厚的利润回报。

因此，我相信以某公司的实力，以某人的诚信，有各位知名厂商的鼎立支持与合作。某企业的启幕定能创造佳绩、强强联手定能共创辉煌。

欢迎您的到来，请您关注某购物广场、请您加盟某购物广场、某购物广场人是您的朋友、是您战略的伙伴。某企业给您带来机遇，带来赢取财富的环境和条件。让我们携手共进财富之门、同创伟业辉煌。

谢谢各位的光临，谢谢各位的合作。

招商会讲话稿开场白篇三

先生们、女士们

大家上午好！

小龙辞岁，好凭妙手书鹏赋

骏马迎春，当显明智唱大风

今天20xx年元月12日，在长江岸边风景秀丽，景色迷人的会议中心，高朋满座，喜气洋洋，大江南北，欢聚一堂。在这个辞旧迎新的日子里，我们武汉正虹饲料有限公司有幸请来了处于百忙中的全国各地的饲料行业的经营、养殖精英们，新老朋友，畅谈过去，商讨来年，相互交流，实现双赢。湖南正虹集团**亲临会议指导，同时邀请了湖南正虹集团总部***与我们在座的各位朋友们相互交流饲料销售经验及养殖技术，在此，我谨代表湖南正虹集团总部、武汉正虹饲料有限公司全体同仁，对各位朋友的到来表示最诚挚的欢迎，并在猪年来临之际，预祝各位在新的一年里身体健康、家庭幸福、

财源广进，猪年大吉。

自武汉正虹饲料有限公司成立十多年来，特别是20xx年，在座的各位朋友和没有亲临会议的朋友们，以满腔的热情，真挚的情感，对武汉正虹给予了很大的支持和厚爱，同时给武汉正虹提出了很好的建议和要求，在此，我再次深深地表示衷心的感谢！

过去的一年，我们武汉正虹与各位新老朋友一道，分析市场形势，摸索市场要点，研究销售方案，探讨双赢模式。在共同发展的道路上携手共进，相互依靠，鱼水深情，有了你们，我们武汉正虹才有希望，才有今天。

过去的一年，我们武汉正虹认真总结过去成功失败的经验教训，改变经营理念，端正经营思想，理顺经营思路，把市场摆在首位，牢固树立“质量”观，以双赢为目的，努力做好各项基础工作。

过去的一年，我们狠抓“以质量为中心”的生产内部管理，做到不合格原料不进厂，不合格原料不入库，不合格产品不打包，不合格产品不出厂。完善产品质量管理机制，制定各项操作规程，建立产品质量岗位责任制。

过去的一年，我们把客户的利益放在首位，切实为各客户排忧解难，力争最大限度地降低客户经营风险，想客户之所想，急客户之所急，承担风险，努力作为，让客户安心、放心。

我们所做的工作是应该的，但也没有白费，我们赢得新老朋友们的信赖，我们赢得了曾经失去的市场，我们的产品在市场得到了认可，我们的管理团队更加成熟，我们的管理更加完善，我们的未来更加美好。

面对当前市场竞争激烈，原料价格千变万化，饲料经营利润微薄，畜禽病疫常年发生的情况，饲料生产和经营面临着巨

大压力和困难，我们是面对现实迎难而上，还是被困难压倒？我们是困难中求生存、求发展，还是知难而退呢？我想：进，总有希望，退，寸步难行。

在此，借这个大会的机会，我代表武汉正虹向各位提出三个请求

1、敬请各位新老朋友，一如继往地支持关心武汉正虹，把武汉正虹当作患难之交的朋友，我们一定不会辜负朋友们的期望，滴水之恩，定会涌泉相报。

2、敬请各位新老朋友，相信武汉正虹，只要别人能做到的，我们一定能做到。别人做不到的，我们也会做到。

3、欢迎各位新老朋友，提出宝贵意见，让我们在各项工作，时刻想着的是各位新老朋友——我们的上帝！

我坚信，您给我一个笑脸，我一定回报给您整个春天。

朋友们：日出江花红似火，春天江水绿如蓝，猪年即将过去，猪年就要到来，

让我们携起双手，共创美好将来。

大爱无疆，德行天下，君子爱财，取之有道。最后祝愿各位朋友：阖家欢乐，马到成功！谢谢大家！

招商会讲话稿开场白篇四

大家好！

今天我们欢聚在这里，参加“20xx年天荣门业vip战略经销商赢销会”。首先，我谨代表郑州天荣门业全体员工对各位来宾、各位朋友的到来表示衷心的感谢和热烈的欢迎！

经历了15个春秋，郑州天荣防火门窗厂从1995年建厂时几个人的村办企业，发展到今天已经成为了拥有三个分厂，员工200多名，年产值8000多万，产品畅销国内外的股份制企业，天荣门业的发展印证了防火门行业的变迁，看到了其他防火门厂的兴衰与湮灭。

天荣实行军事化企业管理，现有军队转业干部6人，专业高管5人，本科以上的专业技术研发人员数21名，高级工程师5人，一级技术工人50余名，并与中国人民公安大学等高等院校实行了校企联合，进行技术研发等工作，有力的推动了天荣新产品的技术更新。天荣门业拥有数十项的自主专利技术及行业内领先的产品配套能力。

我们的产品从走出郑州，走出河南到打出中原，再到挺进南亚、中东以及非盟，天荣从小到大，从弱到强，破茧化蝶，天荣有了质的飞跃和突破。20xx年天荣门业营业收入将达到1.2亿元，品牌价值500万元，位列中国防火门行业最有价值的商业品牌前三甲，连续两年入选中国防火门百强企业前十强。

之所以有这样的成就，主要有以下几点：

一是不断创新，注重新产品研发和工艺改革。九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。我厂自成立以来，就秉承不断创新的理念，精益求精，以金钻的品质和卓越的文化，注重技术革新和人才培养，专注于新产品的研发和生产。首先我们和高等院校开展校企联合科研工作。其次，我们通过各种渠道引进技术人才，为企业的长远发展打下了坚实的基础。在生产中，我们开展了“学、赶、帮、超”的活动，从物质和精神方面对员工进行技术创新激励，鼓励员工开动思想，不断学习，形成了学习与创新的氛围。例如：我们先后研发了天荣牌普通防火门、木质套装烤漆防火门、木质免漆防火门、钢质防火入户门、钢质安全门、不锈钢防火门、隔音防火门、防火卷帘门、防火窗等10余种，100多个系列产品。

二是产品质量方面。首先，我们信奉好的产品来自于好的'材料和工艺，因为好的材料才能做出好的产品。我们从原材料采购到技术加工，对产品生产流程的每一个环节进行严格控制，注重于产品的每一细节，以提高产品质量。如我们采用的钢板是宝钢带钢，而生产的辅助材料及五金配件则是经过严格的招标和质量把关而选用的。其次，在完成量的同时，我们高度重视产品质量，严把生产工序的每一个质量控制点，利用晨会、例会、质量会、班前会及生产过程及时为员工灌输质量理念。质量就是员工的钱途，品质就是企业命脉。我们始终坚持员工是第一质检员的观点。根据员工的流动量，及时为新员工安排质量、操作技能方面基本的理论培训和现场操作实践，保证每一个新员工在上机独立操作以前，都能了解基本的产品质量判别方法。根据产品特征分类及质量要求，在生产部内部安排专人负责质检工作。我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，达到满足客户质量要求的目标。再次，加强设备投入力度□20xx年的一年里，公司投入大量资金购置了更加精密的模具和生产设备，从建厂时的12台设备到今天的87台生产设备，为产品的产量和质量提供了更加有力的保证，进而确保了生产运行的稳定性。

三是积极开展市场调研工作，重新进行产品市场定位，探索新的经营方式，抓好特色服务，不断提高顾客满意度。首先是树立“销售产品的前提是销售服务”的意识，因为客户在直接接触产品前首先接触的是天荣人，客户只有首先对我们的服务满意，才可能对我们的产品发生兴趣，也才可能对以后的合作有信心；其次是坚持全面服务、精品服务的宗旨，提出凡使用天荣产品的用户都是天荣人的观点，将诚信服务贯穿到与用户接触全过程中，提供100%的服务，杜绝有缺陷的服务；再次是严格遵守售前承诺，进一步加强售后服务质量建设。我们有专业的售后服务部门和专业的售后服务队伍。去年一年来我们全面实行24小时上门安装维修服务制及售后服务质量反馈制等。这些做法为我们赢得市场信誉、提高顾客

满意度发挥着重大的作用。

四是总结经验、消化吸收、谦虚好学的精神。过去几

年，天荣在行业产品质量管理方面做了不少有益的探索，其中有不少方法被实践证明是行之有效的，如工序间质量控制方法不仅对本企业产品质量管理工作发挥着重要作用，还被业内企业广为借鉴。我们通过售后服务部门不断总结经验教训，并多渠道听取客户的建议，进行改革，提高产品的质量。其次，虚心向国内外其它企业学习先进的工艺和管理方法。海纳百川，有容乃大。虽然，我们很努力，仍还有很多不足。但是我们会永远保持着一颗谦虚的心，认真聆听每一条建议，以提高我们的产品质量和服务。

我们厂自成立以来，先后获得“国家质量管理达标企

业”、“全国乡镇企业基础工作达标企业”、“省质量信得过产品”□20xx年河南省消防协会常务理事单位等荣誉称

号□20xx年通过了iso9001:20xx质量管理体系认证。河南省首家新式防火门认证企业。虽然我们取得了这许多的荣誉，但我们不自满自足，而是把他作为鞭策我们不断前进的鞭子，不断地激励我们开拓创新。

饮水思源，这些收获的取得，源于各级领导对我们的关怀和支持，源于社会各界的关注和认同，源于二百多名天荣人对防火门事业的专注、热爱、努力与不断创新，更源于千万个客户对我们的支持和信赖，但是这一切都离不开天荣家人——经销商的付出！

商场如战场，在防火门行业发展的黄金机遇期，我们不断加大生产规模，严控产品质量，加大新产品研发，为各位销售精英在前线打仗提供一流的、完善的保障。

十五年的风雨历程，我们坚守信念，永葆激情，不断创新，

追求卓越，时至今日，已拥有先进的生产设备和技术水平，为国内外客户提供了优质产品，深受广大用户的信赖和赞誉，赢得了广大客户的支持和厚爱，成为了神州大地上防火门业一颗耀眼的明星！

我们信奉一百年只为做好一扇门，我们依靠卓越的品质，依靠完善、优质、高效贴心的服务，立足于市场。今后，我们将更加努力、用一流的管理、一流的产品、一流的服务，回报新老客户的厚爱。竭诚交天下朋友，与朋友们心相印，情相系，手相牵，精诚合作，互利共赢，共同走向更加美好的明天！

谢谢大家！

招商会讲话稿开场白篇五

各位领导、各位宾客：

大家好！首先，我代表华府购物广场全体员工，对光顾本次招商推介表明会的各位领导、各位宾客、各位伴侣，表示诚心地谢谢！

华府购物广场经过一年多的紧急施工，在各级领导、各届伴侣的关怀支持下，已于上个月顺利封顶，打算最迟于明年9月份开业。

华府购物广场按照现代都市人方便、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）。工程规划硬件设施完美，有大型的地下和地面停车场，还有供市民歇息的街心公园、休闲广场、喷泉、绿化应有尽有。

为了使本工程从最初规划设计阶段能够科学地进行定位，我们进行了具体的市场调研，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，作出了合乎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。到达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立奉献一份绵薄的力量。

楼层的业种布局、规划是广大商户伙伴们比拟关怀关注的问题，下面我具体介绍一下我们的楼层规划：

市场是在不断改变、不断运动中进展的，变是绝对的、常常的、无条件的，谁也无法控制它的变数。而不变是相对的、临时的和有条件的。这就确定了零售经营不行能有固定的模式，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挑选。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，但都存在着差别化的经营。所以，经营模式不能生搬硬套，不能克隆、翻版，否那么，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那么的，从人到物、从资金到商品，管理是不行随便的，必需遵循肯定的逻辑、规那么和规矩，这是市场运行逻辑、国际惯例和特定条件下制度的使然。而经营特色才干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，在改变中趋于稳定，形成自己的个性模式，而在稳定中蕴含着改变，以适应市场的进展。变是绝对的，变是趋势、变是适应、变是活力，变在发明着企业的魅力和特色，而不变那么是相对的，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。因而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进展的战略挑选。

最后我讲一下我们华府购物广场的进展战略，我一共总结了十一句话：就是坚持变与不变的进展原那么。

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。

变的是人员流淌，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。

变的是合作搭档，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。

变的是岁月的消逝，不变的是我们内心对曾经支持过我们的
商户伴侣的感激之情，不变的是我们的友情。

“栽下梧桐树，引来金凤凰”，我们期盼着您的加入，期盼着您的参加。愿我们大家一起前进，一起辉煌，一起发明新的时代!感谢大家!!!