

2023年招商恳谈会致辞全文(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

招商恳谈会致辞全文篇一

大家上午好！

在这个辞旧迎新的日子里，我们有幸请来不同领域，不同国界的友人们在一起研讨美容行业养生工程的赢利模式，在此我谨代表珍爱一生北京总部、浙江分公司、河北分公司、陕西分公司、深圳分公司全体同仁对各位宾客的到来表示最真诚的欢送，并在新年来临之际，预祝各位在新的一年里身体安康、家庭幸福、财源广进，万事大吉大利，招商会总经理致辞。

近十年来，国家经济蓬勃进展，同时也带动了美容行业的整体进展，然而美容行业在进展的过程中也逐渐裸露出许多问题，如来自日化线品牌的竞争，行业内自身彼此激烈的竞争，消费者越来越理性等等，使我们经营者迷茫，困惑，大局部的经营者都在机遇和挑战面前主动寻觅出路，致辞《招商会总经理致辞》。

出路究竟在哪里呢？

明着的经营者捕捉到了新的盈利途径，开场把目光瞄向了养生、安康领域，可以确切地说，21世纪安康产业将是最大的产业链，在现代社会，不论有财宝者或是无产者都格外关注自己的安康，有财宝者是因为须要拥有安康的`身体来享受财宝带来的欢乐，而无产者那么清醒地意识到自己病不起！

经营者挑选养生做为新的支柱产业一定是正确的，

缘由是：

- 1、养生社会需求浩大，几乎和人人都有关；
- 2、目前没有除美容院外更合适的机构来解决亚健康问题；
- 3、可以避开日化线巨无品牌的竞争；
- 4、可以通过疗效使消费者简历良好的相信感。

既然谈到这里，本次创业论坛本着“务实、求真”的宗旨，目的就是向大家讲解并描述一个养生工程是如何盈利的。

中韩天幕认为，要做好养生工程要解决下列问题：

- 2、要有消费者相信的专家来介绍产品；
- 3、要想方法提升从业人员专业技能培训；
- 4、要有可持续性的终端顾客教导模式；
- 5、要有主动的集客模式
- 6、要有办法增加消费者的到店率。

以上的问题，珍爱一生公司都已经成熟的模式来解决它，在本次大会上，会由邱靖国教师向大家做一下介绍，谢谢邱教师辛勤付出。

本次大会的另外一个亮点就是：临到新年，中韩天幕要送给有善缘的伴侣一份大礼，本次招商会的六重喜方案，肯定会让大家收获多多。我们坚信一个原那么：您给我一个笑脸，我肯定回报给您整个春天。

最后，我用一句中国的古语完结我的致辞：“大爱无疆，德行天下，君子爱财。取之有道”

感谢大家！

招商恳谈会致辞全文篇二

你们好！红日初升，其道大光；六月骄阳，激情似火。这炎炎夏日正如新红阳事业一样如日中天、蒸蒸日上，又像我们对各位友商的热情一样炽热激昂。在此，我谨代表广东新红阳家私企业集团1600多名员工，热烈欢迎各位远道而来的新老友商拨冗光临此次盛会！对于一直参与和即将参与新悦发展大计的朋友们，致以最诚挚的谢意！

我之所以称各位为友商，是因为我们一直将广大的经销商视为感情上的朋友，事业上的伙伴，急您所急，想您所想。因为我们都朝着同一个目标奋进，因为我们都是新红阳人。正是因为有了各位新老朋友的支持和关爱，新悦才走到了今天。

回首过去，新红阳企业连续5年以行业最快速度发展，以全国4大分厂和遍布中国的1300多个分销商领跑中国板式家具行业，且产品远销海外多国，以一匹黑马的姿态跑出了火箭的速度！并且我们已成功实现了从单一的“新红阳”客厅系列品牌向“新悦”卧房系列品牌的战略转移。

新悦快满两周岁了，虽然我们还很年轻，但我们没有蹒跚学步，而是一直在飞奔。自20xx年8月诞生之日起，新悦已分别在北京、苏州、济南、郑州、顺德、成都、武汉等地建立了10多个办事处，迄今为止已在全国开设了750多家新悦专卖店，平均每天新开1.2家，展场面积达到了?平方米。

在中国家具业竞争白热化的今天，我们召开此次盛会的目的是为了共谋发展，希望能构筑一个强大而和谐的“新红阳共同体”。这个“新红阳共同体”是由家具产业链上的供应商、

流通商、经销商等结成的利益一致的战略联盟。各位广大的友商就是“新红阳共同体”里最亲密的伙伴。因此，我们提出了“厂商联手，持续赢利”的战略方针。

为此，我们以振兴中国民族家具业为己任，以厂商协同发展为目的，在20xx年首创中国家具经销商创新赢利模式。我们深知中国家具经销商的痛楚，通过7年的苦心探索，以及国内顶尖咨询机构和行业专家的把脉，创造性地提出了助力经销商发展的六大战略举措：第一，开创中国领先的办事处服务模式，通过拟建19个办事处和100多个地级物流中心，实现就近配货服务和“0”物流成本。

第二，通过对经销商的区域市场独家专销保护，确保区域经销垄断地位，增强持续赢利能力。

第三，工厂长期派人对接经销商一对一贴身的市场维护和指导。

第四，工厂提供大量的物资支持和智慧支持，并通过全国性的实效促销活动拉动消费。第五，工厂实行全国统一提货价，长期提供特价款以及年度奖励和跌价保护等措施。第六，聘请专家定向提供市场整体解决方案。

当然，这些举措还是远远不够的，我们仍在苦苦探索具有新悦特色的厂商协同发展模式。我们将制订并实施大客户奖励计划，培养一批“有实力、懂经营、认同新悦”的重点客户，月月返点，季季促销，年年赠车。并举行店长以及导购员培训，提高专卖店的经营能力，真正做到厂商联手，共创双赢。

今年，我们又推出了时尚彩色系列和木皮系列的两个新悦子品牌产品，以一种全新的家居文化和价值体验来征服广大消费者。

展望未来，我们将继续秉承“正直、合作、创新、共赢”的经营理念，矢志成为中国家具业最卓越的生活运营商□20xx必

然是世界的中国年，同时也将是中国家具业的新悦年，我们正朝着“五年内跻身中国家具前十强”的宏伟目标迈进。我们也迫切希望与各位友商携起手来，让新悦成为大家的财富引擎，共创美好未来！

最后，让我们共同祝愿本次会议取得圆满成功！

顺祝大家：生意兴隆！生活美满！

谢谢！

招商恳谈会致辞全文篇三

尊敬的各位来宾，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xxxx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xxxxxxxxx亲临会议指导，同时邀请了湖南正虹集团总部xxxxxxxx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！

招商恳谈会致辞全文篇四

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！

招商恳谈会致辞全文篇五

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。

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！！！！