

2023年代理商会议公司发言稿 鞋业代理商会议发言稿(优秀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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

代理商会议公司发言稿篇一

尊敬的各位代理商，加盟商，各位来宾：

大家上午好！

很高兴再次与大家相聚在这里，召开我们的新一季的秋冬季棉鞋订货会，首先我代表郑州市小海鸽鞋业有限公司的全体员工对各位的到来表示热烈的欢迎，对大家常久以来对小海鸽的支持表示衷心的感谢，正是因为你们，小海鸽才有今天的发展成就。

2015年是收获的一年，这一年我们不仅收获了财富，更重要的是我们收获了更多宝贵的经验，这些经验将帮助我们更好的开展今后的销售工作，取得更好的销售业绩。回首过往，公司自1991年成立以来经过多年的创业，经过自身不断的改进与完善。从整个运营体制上有了很大的突破和改善，初步形成了一个配套设施完善，发展快速的品牌形象，呈现出了强大的品牌生命力，在市场上有了一定的根基和份额，拥有了一批固定的消费群体和资源。2015年在大家的共同努力下取得了很好的业绩，明年的任务我们更加艰巨，希望在座的各位经销商朋友与公司共同努力，在各自的区域扩大产品的销量，扩大品牌的知名度，扩大市场占有率，让小海鸽鞋子为我们带来更多的财富和更大的成就。2015年是公司管理完善发展的一年，这一年公司在经营管理方面将会推进一系列

的改善措施，明年公司在学习上也会投入更多的精力，目前在于全面提升公司的竞争力；通过学习，更加明确企业的发展方向，通过员工的学习让公司的精神面貌焕然一新，团队凝聚力，战斗力得以提升，我们将一直坚持学习的思路，打造顽强卓越的学习型团队，建立学习型企业。对于那些认同公司理念、渴望成功的优秀员工、优秀加盟商，公司将继续给予大力的支持，全方位的提升内部团队、加盟商伙伴的整体素质与认识、在市场竞争激烈的今天，想要在群雄当中脱颖而出，靠自身的力量是远远不够。所以，我们希望靠大家的力量来共同开拓我们美好的前景。

做好坚实的后盾，最后再次感谢在座各位长久以来的支持与厚爱，预祝我们本次订货会圆满成功。

谢谢大家！

各位嘉宾、朋友们：

大家好！

金秋十月，秋高气爽。我谨代表xx公司的全体同仁，对光临本次订货会的各位嘉宾们表示衷心的感谢！感谢一路有你！本次订货会的召开，标志着xx女鞋即将展开新的飞翔。同时也关系到各代理商全年业绩能否达标的关键一季。今年以来□xx女鞋在各位代理商、经销商朋友的努力下仍然有了较大的突破。虽然今年的市场难做，但是任何一个代理商想要市场最大化，必须靠人去做，靠团队去做。另外，针对当前的市场情况，我司会做好一些支持市场的’政策，和各代理商来共同做大做强市场：

第一，我司将调整加价率的政策，降低加价率，这是一方面。另一方面，各代理商必须同步公司的加价率政策，加强客户管理，稳定终端价格，切实保障经销商与消费者的利益。只有这样，我们才能将金融危机所带来的冲击最小化，大家才

能赢得共同的市场。

第二，进一步丰富产品线，女式皮具项目进入市场，很快成为你们新的盈利增长点。皮具项目会单独成立一个部门，以加强品牌的市场综合竞争能力。第三，目前的市场道具很不规范。公司出台了新一代的si形象升级版。以品牌终端形象升级带动产品升级。

第四，作为品牌战略发展计划的一部分，也是为了迎合各代理商的共同心愿，今年公司买断了xx女鞋。在资金衔接方面有一些困难，因此，希望你们配合好公司的资金周转，加大对xx女鞋的销售力度和资金投入力度。

的比例不断上升，工厂对流动资金的周转更加务实。只有我们双方都配合好了，才不会影响到出货的时间。感谢大家对我们的理解和支持！

我相信，在你们的积极参与下□xx女鞋将是大家事业走入辉煌的起点！最后预祝本次订货会取得圆满成功！

谢谢大家！

代理商会议公司发言稿篇二

尊敬的各位领导，各位来宾，广大电信代理商朋友们，大家好！我是。很荣幸今天能够作为代理商代表在这里发言，首先要感谢电信公司给我的机会，感谢公司领导和各部门同仁一直以来对我工作上的信任、支持和鼓励！

我公司自2017年开始便与电信公司展开合作，积极拓展电信业务，如今已经经历了十个年头。这十年，是中国电信业蓬勃发展十年，也是电信公司飞速壮大的十年，在与电信公司

的合作过程中，我们获益良多。我们伴随着电信的成长而成长，我们在电信的帮助和支持下日益壮大。

作为电信的代理商，我无疑是幸运的。中国电信业发展到今天，已进入三大运营商和代理商，品牌和市场的双向选择时代，在座的同行都非常明确这一点。而电信公司优秀的品牌形象，一直是帮助我们开拓市场的一柄利剑。从为个人与家庭用户量身定做的品牌“我的e家”，到面向企业客户推出的品牌“商务领航”，从为大众客户提供“衣食住行”等便民信息服务的品牌“号码百事通”，到为满足广大客户融合信息服务需求而推出的移动业务品牌“天翼”。电信的品牌定位总能融入最新的用户需求特征，实现与竞争对手的差异化，再加上利用多种媒体形式的宣传和广告造势，电信的品牌形象已深入人心，享有很高的品牌知名度，这无疑为我们业务的成功开展增加了砝码。

良好的品牌离不开产品的支撑。电信始终坚持不断调整优化产品体系，以各种套餐和营销活动进一步突出产品优势，吸引客户靠拢使用，有效地促进了我们对于业务的开展。如将ipman线路 ddos防护相结合的营销活动，以及商务领航系列中的epon套餐等，使得我们无论是面对新用户还是存量用户都能更为游刃有余。针对市场价格竞争日益白热化的情况，电信也会及时调整产品价格，让我们在激烈的竞争中时刻保持优势。

作为代理商，我们接触最多的人除了客户之外，自然就要数我们各位尊敬的电信员工了。是你们的辛勤工作，帮助我们发展了一家又一家用户，抢占了一块又一块市场；是你们的悉心指点，培养了我们专业而又全面的业务知识，恰如其分的满足用户需求；是你们的积极配合，协同我们为用户提供了一次又一次完善的售前、售中、售后服务，为业务的开展一路保驾护航。

在去年的工作中，我们取得了一点点成绩，这离不开在座的

各位领导们的大力支持和帮助，请让我向你们再次致以真挚的谢意，特别要感谢我们的客户经理陈桂兰，你伴随着我们一路走来，我们每一笔成功开展的业务中都融入了你的心血。希望在充满挑战的2017年，各位领导能继续一如既往的对我们帮助扶持，为市场提供更快捷周到的通信服务。

最后，让我们各位同行携手共进，业绩一路飘红，友谊与日俱增！在2017年，再创电信新的辉煌！谢谢大家！

代理商会议公司发言稿篇三

尊敬的各位领导，各位来宾，广大电信代理商朋友们，大家好！我是xxxxx的xxx，很荣幸今天能够作为代理商代表在这里发言，首先要感谢电信公司给我的机会，感谢公司领导和各部门同仁一直以来对我工作上的信任、支持和鼓励！

我公司自20xx年开始便与电信公司展开合作，积极拓展电信业务，如今已经经历了十个年头。这十年，是中国电信业蓬勃发展十年，也是电信公司飞速壮大的十年，在与电信公司的合作过程中，我们获益良多。我们伴随着电信的成长而成长，我们在电信的帮助和支持下日益壮大。

作为电信的代理商，我无疑是幸运的。中国电信业发展到今天，已进入三大运营商和代理商，品牌和市场的双向选择时代，在座的同行都非常明确这一点。而电信公司优秀的品牌形象，一直是帮助我们开拓市场的一柄利剑。从为个人与家庭用户量身定做的品牌“我的e家”，到面向企业客户推出的品牌“商务领航”，从为大众客户提供“衣食住行”等便民信息服务的品牌“号码百x通”，到为满足广大客户融合信息服务需求而推出的移动业务品牌“天翼”。电信的品牌定位总能融入最新的用户需求特征，实现与竞争对手的差异化，再加上利用多种媒体形式的宣传和广告造势，电信的品牌形象已深入人心，享有很高的品牌知名度，这无疑为我们业务

的成功开展增加了砝码。

良好的品牌离不开产品的支撑。电信始终坚持不断调整优化产品体系，以各种套餐和营销活动进一步突出产品优势，吸引客户靠拢使用，有效地促进了我们对于业务的开展。如将ipman线路ddos防护相结合的营销活动，以及商务领航系列中的epon套餐等，使得我们无论是面对新用户还是存量用户都能更为游刃有余。针对市场价格竞争日益白热化的情况，电信也会及时调整产品价格，让我们在激烈的竞争中时刻保持优势。

作为代理商，我们接触最多的人除了客户之外，自然就要数我们各位尊敬的电信员工了。是你们的辛勤工作，帮助我们发展了一家又一家用户，抢占了一块又一块市场；是你们的悉心指点，培养了我们专业而又全面的业务知识，恰如其分的满足用户需求；是你们的积极配合，协同我们为用户提供了一次又一次完善的售前、售中、售后服务，为业务的开展一路保驾护航。

在去年的工作中，我们取得了一点点成绩，这离不开在座的各位领导们的大力支持和帮助，请让我向你们再次致以真挚的谢意，特别要感谢我们的客户经理陈桂兰，你伴随着我们一路走来，我们每一笔成功开展的业务中都融入了你的心血。希望在充满挑战的20xx年，各位领导能继续一如既往的对我们帮助扶持，为市场提供更快捷周到的通信服务。

最后，让我们各位同行携手共进，业绩一路飘红，友谊与日俱增！在20xx年，再创电信新的辉煌！谢谢大家！

代理商会议公司发言稿篇四

位领导，各位来宾，女士们、先生们，

大家好！

说也是一种荣誉。

屈指算来，从郑州科姆到济南梅格彤天，从f&g到欧玛嘉宝，我们的合作已经有五年之多。在这五年中，我们与欧玛嘉宝一道成长，一起历经风雨，但相互信任、相互支持，同舟共济、相濡以沫，走过了一段不平凡的历程。我们和欧玛嘉宝携手并肩共同开拓了一片共有的天地，并且在这片天地里，我们从无到有，从小到大，成就了共同的事业。

五年来的合作，我们感受颇深。欧玛嘉宝不仅是一个出色的中压产品生产商，更是一个优秀的合作伙伴，是我们经销商强有力的后盾。为什么这么说呢？第一，欧玛嘉宝产品质量的稳定性和可靠性，以及相当高的高性价比给我们经销商足够大信心和勇气。五年来，从我们销售出去的第一批电缆头——安阳优创，第一台分支箱——聊大花园，第一台环网柜——商丘府前大街，到第一个开闭所——焦作太极开闭所，除了当时安装时需要技术服务外，以后基本没有需要过维护。质量是企业的生命，可靠运行是企业蓬勃发展的根本。作为经销商，我们在做市场做销售的时候，我不仅考虑盈利，更多的也要考虑我们提供的产品能否对得起客户的信任和选择。事实证明，欧玛嘉宝的产品让我们经销商做着放心，让我们的客户用着安心。

如，欧玛嘉宝的路演就对我们的新市场开拓具有非常重要的作用。还有诸如在用户要求一周内紧急供货等类似情况也时常出现，但在欧玛嘉宝都能得到很好的解决。也正是因为这种支持使我们在开拓新市场上毫无顾虑。

尊敬的各位领导，各位来宾，广大电信代理商朋友们，大家好！我是xxxxx的xxx，很荣幸今天能够作为代理商代表在这里发言，首先要感谢电信公司给我的机会，感谢公司领导和各部门同仁一直以来对我工作上的信任、支持和鼓励！

我公司自2000年开始便与电信公司展开合作，积极拓展电信业务，如今已经经历了十个年头。这十年，是中国电信业蓬勃发展十年，也是电信公司飞速壮大的十年，在与电信公司的合作过程中，我们获益良多。我们伴随着电信的成长而成长，我们在电信的帮助和支持下日益壮大。

作为电信的代理商，我无疑是幸运的。中国电信业发展到今天，已进入三大运营商和代理商，品牌和市场的双向选择时代，在座的同行都非常明确这一点。而电信公司优秀的品牌形象，一直是帮助我们开拓市场的一柄利剑。从为个人与家庭用户量身定做的品牌我的e家，到面向企业客户推出的品牌商务领航，从为大众客户提供衣食住行等便民信息服务的品牌号码百事通，到为满足广大客户融合信息服务需求而推出的移动业务品牌天翼。电信的品牌定位总能融入最新的用户需求特征，实现与竞争对手的差异化，再加上利用多种媒体形式的宣传和广告造势，电信的品牌形象已深入人心，享有很高的品牌知名度，这无疑为我们业务的成功开展增加了砝码。

良好的品牌离不开产品的支撑。电信始终坚持不断调整优化产品体系，以各种套餐和营销活动进一步突出产品优势，吸引客户靠拢使用，有效地促进了我们对于业务的开展。如将ipman线路 ddos防护相结合的营销活动，以及商务领航系列中的epon套餐等，使得我们无论是面对新用户还是存量用户都能更为游刃有余。针对市场价格竞争日益白热化的情况，电信也会及时调整产品价格，让我们在激烈的竞争中时刻保持优势。

作为代理商，我们接触最多的人除了客户之外，自然就要数我们各位尊敬的电信员工了。是你们的辛勤工作，帮助我们发展了一家又一家用户，抢占了一块又一块市场；是你们的悉心指点，培养了我们专业而又全面的业务知识，恰如其分的满足用户需求；是你们的积极配合，协同我们为用户提供了一次又一次完善的售前、售中、售后服务，为业务的开展一

路保驾护航。

在去年的工作中，我们取得了一点点成绩，这离不开在座的各位领导们的大力支持和帮助，请让我向你们再次致以真挚的谢意，特别要感谢我们的客户经理陈桂兰，你伴随着我们一路走来，我们每一笔成功开展的业务中都融入了你的心血。希望在充满挑战的2011年，各位领导能继续一如既往的对我们帮助扶持，为市场提供更快捷周到的通信服务。

最后，让我们各位同行携手共进，业绩一路飘红，友谊与日俱增！在2011年，再创电信新的辉煌！谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位来宾，广大电信代理商朋友们，大家好！我是xxxxx的xxx，很荣幸今天能够作为代理商代表在这里发言，首先要感谢电信公司给我的机会，感谢公司领导和各部门同仁一直以来对我工作上的信任、支持和鼓励！

我公司自2000年开始便与电信公司展开合作，积极拓展电信业务，如今已经经历了十个年头。这十年，是中国电信业蓬勃发展十年，也是电信公司飞速壮大的十年，在与电信公司的合作过程中，我们获益良多。我们伴随着电信的成长而成长，我们在电信的帮助和支持下日益壮大。

作为电信的代理商，我无疑是幸运的。中国电信业发展到今天，已进入三大运营商和代理商，品牌和市场的双向选择时代，在座的同行都非常明确这一点。而电信公司优秀的品牌形象，一直是帮助我们开拓市场的一柄利剑。从为个人与家庭用户量身定做的品牌“我的e家”，到面向企业客户推出的品牌“商务领航”，从为大众客户提供“衣食住行”等便民信息服务的品牌“号码百事通”，到为满足广大客户融合信息服务需求而推出的移动业务品牌“天翼”。电信的品牌定位总能融入最新的用户需求特征，实现与竞争对手的差异化，再加上利用多种媒体形式的宣传和广告造势，电信的品牌形象已深入人心，享有很高的品牌知名度，这无疑为我们业务的成功

开展增加了砒码。

良好的品牌离不开产品的支撑。电信始终坚持不断调整优化产品体系，以各种套餐和营销活动进一步突出产品优势，吸引客户靠拢使用，有效地促进了我们对于业务的开展。如将ipman线路 ddos防护相结合的营销活动，以及商务领航系列中的epon套餐等，使得我们无论是面对新用户还是存量用户都能更为游刃有余。针对市场价格竞争日益白热化的情况，电信也会及时调整产品价格，让我们在激烈的竞争中时刻保持优势。

作为代理商，我们接触最多的人除了客户之外，自然就要数我们各位尊敬的电信员工了。是你们的辛勤工作，帮助我们发展了一家又一家用户，抢占了一块又一块市场；是你们的悉心指点，培养了我们专业而又全面的业务知识，恰如其分的满足用户需求；是你们的积极配合，协同我们为用户提供了一次又一次完善的售前、售中、售后服务，为业务的开展一路保驾护航。

务。

最后，让我们各位同行携手共进，业绩一路飘红，友谊与日俱增！在2015年，再创电信新的辉煌！谢谢大家！

各位亲爱的代理商代表，大家好！

猴年伊始，能与各位在美丽的港口城市烟台欢聚一堂，召开2004年度代理商会议，我感到无比荣幸！过去数年间，在诸位的积极支持与合作下，大宇重工业烟台有限公司有了今日的辉煌发展。借此机会，我谨代表我个人和公司，向各位表示衷心的感谢！

首先，让我们回顾过去的一年。从外部环境看，2003年真可以说是风起云涌，竞争激烈的一年。中国经济发展保持8.6%

的高速增长，工程机械市场也保持上升势头。但与此同时，日立、小松等原有的竞争对手通过扩大生产规模、提高了供应能力；沃尔沃、利勃海尔、住友、加藤等新兴对手也纷纷进驻挖掘机市场；二手挖掘机大量涌入，使得挖掘机市场竞争日趋白热化。另外，突然爆发的sars□影响了正常的营业活动；银行按揭不能正常进行，则更是雪上加霜；可以说，2003年是销售环境非常恶劣的一年。从公司内部来讲，为了扩大生产能力我们进行了工厂的扩建，这样一手抓建设，改造扩建生产线；一手抓生产，生产供应挖掘机，也的确是困难重重。但是，在烟台有限公司的全体员工以及在座各位团结一心、努力奋进下，我们完成并突破了6000台的既定销售目标，取得了辉煌的业绩。在这里，我对过去一年各位所付出的辛勤与努力，表示深深的谢意；对各位辛勤创造的业绩，表示热烈的祝贺！

我们不能因为过去一年的业绩而沾沾自喜，固步自封，时光仍在流逝，工作还要继续。全新的2004年已经来到，为了实现下一个跨越式的发展，我们聚集在此，制定新年的发展方针与计划。

众所周知，2004年挖掘机的销售目标我们已经确立，为10000台。在考虑各地区的市场规模、成长潜力等因素后，各支社、各代理商的目标也已经确立完毕。借今天这个机会，我想说明一下，可能诸位中有人会认为这个目标是不现实的，我认为这取决于我们如何去做，我相信市场一定会更加广阔，目标一定会完全实现。目前，在已经掌握市场的地区，我们要发扬长处，继续保持优势；在竞争相对处于劣势的地区，我们更要彻底分析原因，树立妥当对策。如果大家共同努力，一定会化劣势为优势，克服困难，实现目标。

为了实现10000台的目标，一方面我希望各位努力奋斗，另一方面，我们大宇公司也会对各位的努力给予回报。为支持和帮助各位的工作，公司将采取如下各种措施。

1. 应对销售旺季，充分备足货源，最大限度减少因货源问题给诸位造成损失。
2. 通过机种供应多样化，满足市场多元化需求。
3. 全面引进新机型（7型），通过此举，提高大宇产品在市场上的技术竞争力。
4. 对于5.5吨，22吨等需求量大的机种，旧机型（5型）同时生产供应，以最大限度减少低价位市场上销售份额的损失。
5. 通过补充完善现行奖金政策，对于优秀的代理商给予优惠的奖励；对于规模较小的代理商，也会给予与业绩相当的奖励。
6. 灵活的银行按揭这里不再多说，公司还要研究开拓多种方式的销售条件，然后逐步提供给各位。
7. 广告费、交流会费用等，各位为拓展市场而进行的各种促销活动中的促销费用，公司仍负担50%，这个政策还会继续实行。
8. 我们计划按地区形成并运行“骨干代理商联合体”。通过这种联合体，活跃代理商与公司的双向交流，从各种大宇政策信息的正确传达与市场生存竞争的信息着手，积极交流，迅速反应，及时调整相关政策，通过与诸位代理商通力合作，携手并进，共同主导市场发展。
9. 目前，北京项目组正在通过各种努力，积极参与政府机关所实施的各种招投标工作，这不仅可以拓展销售渠道，同时也能够提高大宇挖掘机的知名度。我希望诸位更加积极地参与招投标工作。
10. 如果诸位有这个意愿，并且已做好充分的前期准备，诸

位可以代理除挖掘机以外的，叉车、数控机床、发动机、发电机、压缩机等大宇制造的所有产品，成为大宇综合代理商，与公司共同发展。

各位代理商代表，对于我们大宇来说，2004年意义深远。首先，上半年即将实现累计生产销售突破20000台的宏伟业绩，而2004年10月1日是大宇重工业烟台有限公司创立10周年的特殊日子，具有非凡的意义。

过去的十年，在我公司全体员工的奉献努力与各位的全力支持下，我们烟台公司才有了今日的发展与辉煌，第一个十年即将结束，新的十年又要开始，在这承上启下的关键一年，希望各位继续给予协助，我期待着各位的不懈奋斗。让我们齐心协力，创造新的历史；让我们满怀豪情，奔向美好的未来！

最后，对于准备不足、招待不周的地方，还请诸位多多海涵。今天全国各地的代理商代表与大宇员工欢聚一堂，真是一次难得的机会，我非常希望诸位能够海阔天空，畅所欲言，互相交流，互相融和！在这里，对过去一年诸位代理商的积极支持与协作，我再次表示深深的谢意！

甲申金猴年，祝愿各位身体健康，家庭幸福，事业繁荣！谢谢。

代理商会议公司发言稿篇五

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。

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 and 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。

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。

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。

□