

2023年订货会发言稿(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

订货会发言稿篇一

各位领导、各方来宾、广大经销商朋友：

大家好！

首先请允许我代表本次活动的发起单位，对大家的光临表示热烈的欢迎，对各位对广州美博城的大力支持，表示真诚的感谢。信誉是社会进步、市场繁荣的基石，也是我们美容美发化妆品行业不断发展的动力。此次由中国美容美发协会《美容美发》杂志社、广州美博城联合发起的“中国化妆品行业经销商最佳信誉奖”评选活动，旨在进一步规范和维护我国美容美发化妆品市场，提升行业营销水平，推动行业繁荣发展。

今天，恰逢广东美容美发化妆品春季订货会隆重召开，万商云集、精英荟萃。籍此盛会，我们与来自全国各地的优秀美容美发化妆品经销商代表共聚一堂，对信誉卓著的美容美发经销商进行表彰，不仅是对他们卓著工作成绩的肯定，更是希望通过此举，提升我国美容美发化妆品经销行业整体信誉，促进行业健康发展。

广州美博城作为亚洲目前规模最大的专业美容美发化妆品展览交易中心，真诚为广大美容美发化妆品厂商服务，愿美博城能与在座各位一起，携手共进，创造中国美容美发化妆品

行业新的繁荣。

最后，我代表广州美博城对对获奖经销商代表朋友表示热烈的祝贺，并祝愿广东美容美发化妆品订货会圆满成功，祝各位领导、嘉宾、朋友们身体健康、万事如意，乘兴而来、满载而归。

谢谢！

订货会发言稿篇二

各位经销商朋友，各位合作伙伴：

大家上午好！

古语讲，“一年好景君须记，最是橙黄橘绿时。”金秋时节，正是一年的好时节，在这样的日子里，我们鲁源名酒抱着与大家一样的收获心情隆重召开客户答谢联谊会暨永盛烧坊订货会，在这里，我代表鲁源公司向参加本次会议的各位老板，各位伙伴表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位朋友、各位鲁源家人的关爱与支持，鲁源名酒经过18年的发展壮大，保持了在同行中卓越的地位，我们推出的产品在市场竞争中也越来越受到消费者的欢迎。20xx年6月我们引进推出了永盛烧坊作为全国总代理，截止到今天，我们永盛烧坊已经销售突破1000万，而9月1号登陆莱芜的传奇在一个月的时间就创造了新品月销100万的纪录。

引用墨子的话，“国有贤良之士众，则国家之治厚。”在莱芜地区，鲁源得到如此多优秀的老板的支持，永盛烧坊销售业绩才节节攀升，前景喜人。一份耕耘一分收获，这些成绩的取得，离不开广大经销商的支持，是与广大老板的辛勤劳动和各位鲁源家人的忠诚敬业分不开的，我们用智慧和汗水共铸了今天的辉煌。在此，我向大家再一次表示衷心的感谢！

由于经济大环境的影响，现在很多行业的生存都面临困境。酒水市场未来也很严峻，但是，鲁源有决心跟各位朋友一起借助永盛烧坊共同度过这一段严峻的时段，永盛烧坊做为泸州老窖集团继国窖1573、泸州老窖之后的核心品牌，有三百多年的历史，是15代人，一个秘方打造出来的，我们相信，永盛烧坊未来的两年将会成为白酒市场的佼佼者，销售业绩也会一路飘红。

各位在座的朋友，天气逐渐转凉，春节即将来临，召开在即，消费将再次受到刺激，更多的商机将摆在我们面前，只要我们共同把握好商机，在行业内夺取更大的成功是必然的！

鲁源将会一如既往地为广大经销商朋友提供售前、售中、售后等方面的服务，我们对流通上的优惠政策也会越来越大，让广大的朋友与我们一起挣到更多的钱。

此外，为了庆祝我们大家的努力成果，我公司精心准备了今天中午的欢庆午宴，我们所有的管理干部，销售经理将会陪同大家一起用餐，让各位朋友放松地体验企业文化，更进一步加强公司与各位的交流与合作，更坚定我们发展永盛烧坊的信心和决心，将我们的市场做得更大更强。

请各位吃得开心，玩得痛快，让我们团结协作，同舟共济，奋力开拓，争取更大的辉煌！

最后，祝各位财源广进，生意兴隆，万事如意。

订货会发言稿篇三

尊敬的各位领导、各位来宾、女士们、先生们：

大家下午好！

首先，我代表公司全体成员对大家的到来表示诚挚的欢迎和

衷心的感谢，特别感谢来自新中国儿童用品商尝百盛集团、蓝岛大厦、燕莎奥特莱斯商尝庄胜崇光百货的各位领导，对公司一贯的关注与支持，今天更是放弃了休息时间在百忙之中来到我们的发布会现场，感谢各位一直以来对空中天使的大力支持与信任！

今天，我们再次相聚一堂，迎来天使人共有的节日——“超越、共赢”空中天使2015春夏订货会暨新形象发布会”，我们真情相邀，我看到各位空中天使人微笑的面孔，充满信心和期待的眼神。我每次在这个时候上台，都为此而感动，为此而自豪，由此我想到了我们的品牌文化。

我们空中天使一直秉承“关爱给予，感恩奉献”的品牌文化，努力践行并倡导公司员工做好产品、做好服务，让客户让消费者体会到天使般的关爱给予，也将这种品牌文化，传递给消费者，感染到我们的“小天使”顾客。我们把这种文化融入到产品设计、产品生产，产品销售、产品服务的每一个环节，以我们的产品为载体，把“感恩和爱”的美好精神倾注到孩子们纯洁的心间，也让每一个接触到空中天使的人都感受到我们“感恩和爱”的品牌文化，从公司的管理者到普通员工，从合作企业到加盟商，“关爱给予，感恩奉献”缔结了我们诚挚的友谊，体现了我们共同追求的精神境界，这就是我们品牌的核心价值。

“智慧启迪人生，理念改变未来”，在瞬息万变、竞争激烈的市场环境里，当整个行业笼罩在急功近利的浮躁氛围中时，我们公司选择的是一条稳健的发展道路，并且已打下了坚实的基础，我们追求又“好”又“快”的发展，追求“厚积薄发”式的飞跃，经过这些年不懈的努力和奋斗，“量”的积累终于达到了“质”的突变，一会儿，大家就将看到我们全力推出的品牌提升的方案，空中天使将完成华丽的蜕变，以崭新的形象展现在大家面前，这是我们经过长时间的酝酿筹备，聘请京城最具潜力和实力的品牌策划公司——著名的赛盟企业形象策划公司专为空中天使量身定制的提升方案。

一会儿，赛盟的策划大师将会对我们新的品牌形象为大家做详细讲解。在这里我要说的是，这次的品牌提升不单纯是店面形象的改变□logo标识的完善等等美术设计方面的操作，而是一次对品牌理念、精神内涵，乃至企业价值的深层挖掘和精准定位，换句话说就是：塑造品牌的“灵魂”！对于这项品牌提升方案的工作，我的要求是苛刻的，也经常会对做这项工作的员工板起面孔，但今天，我想说，在这个过程中，我多次被感动，我看到我们空中天使人在分析品牌内涵、讨论设计方案时满怀激情的投入和执着，大家对“空中天使”这几个字，那是一种如同对自己恋人、自己孩子般赞赏、呵护的情感，并充满了期待，寄托了希望，这是一种精神，是为了共同的事业不断探索奋斗，无怨无悔的追求，我真为我的员工而骄傲，为空中天使人而骄傲。通过这次品牌提升，我感到不仅是找到了品牌的灵魂，明确了企业的价值理念，更是增加了空中天使人的团队凝聚力，精神向心力，这不正是我们所倡导的“关爱给予，感恩奉献”的最好体现吗。我希望这种企业文化精神能传递和感染到每一个空中天使人，再由每一个空中天使人传递给周围的所有人。

在这种企业文化氛围下打造的团队是攻无不克战无不胜的一只强有力团队，我相信在激烈的市场竞争中，我们必将不断取得一个又一个的进步，我们的目标：要在明年实现童企“软实力”第一，包括管理、文化、企业精神等诸多方面，都走在行业前列，销售业绩、品牌影响力等进入北京同行业的前三名，在未来的三年内在北京地区（并非全国）实现五个第一，我有理由相信这样的团队，一定能够实现这一理想。

总之，此次品牌形象提升在空中天使发展史上具有里程碑般的意义，品牌形象提升的同时，我们的产品设计也将不断提升□20xx春夏产品，我们设计团队在力量加强的基础上，设计款式的数量、款式的丰富性和相互间的可搭配、连带性等方面应该说比以往都提升了许多，这点通过稍后的动态走秀，大家将会看到。随后的静态展示，大家会看得更清楚、更仔细，整盘货的感觉会更加鲜明，更有时尚感。

展望未来，我们还会一如既往地坚持走有空中天使特色的发展之路，不盲目、不冒进、不跟风，放眼长远、精准定位、辨明路径，“稳”中求“快”！让我们共同努力，共同迎接美好未来。

谢谢大家！

订货会发言稿篇四

尊敬的各位来宾，各位加盟商：

大家下午/晚上好！

在这骄阳似火的炎炎夏日，我们迎来了xxx20xx春夏订货会。在此，我谨代表xxx向前来参加本次订货会的各位朋友们，表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位对xxx的关爱与支持□xxx经过多年的发展壮大，保持了在同行中稳步前进的地位。

近年来，我们致力于为顾客提供一站式服务，即从顾客的角度出发，为顾客创造价值，关注顾客的体验度与愉悦度。从而，以终为始来改善和提升我们的源头。

本次订货会的核心与重点，是系列感更强，按色系订货。在此基础上，后期参考陈列需求，按波段上货，按色系陈列。

20xx年上半年度在大家的共同努力下取得了良好的业绩，希望在座的各位经销商朋友共同努力，在各自的区域提升产品的销量，扩大品牌的市场占有率，让xxx为我们带来更多的财富和更大的成就。感谢大家对xxx的认同与支持！预祝本次订货会圆满结束！谢谢大家！

20xx年是收获的一年，这一年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与市场拓展，取得更好的销售业绩。

回首过往□didiboy自品牌成立以来经过多年的奋斗，经过不断的改进与完善，正拥有逐步提升的江湖地位。

订货会发言稿篇五

各位来宾，你们好！

欢迎你们来到企业，相信在你们的积极参与下，本企业的秋冬订货暨代理商营销研讨会，将会取得圆满的结果！我们有足够的理由相信，企业因为有大家的精诚合作，的秋冬将是大家丰收的金秋！将是大家事业走入辉煌的起点！

这是一个的盛会，在这个盛会上，我不仅看到了很多已经熟识多年的朋友们，也看到了很多，来自新的省份，新的面孔，在此，我只想说一句：感谢大家，感谢大家对认同，感谢大家对的支持！同时，也感谢大家对宽容！

大家也许注意到了，我在刚才的讲话中，所提到的“宽容”两个，是的，企业直至现在，一直属于一种缓慢，但是稳定的发展过程中的企业，本企业距离完善还有相当一段路程，而在此过程中产生的或大或小的问题，却无不困扰着企业，也困扰着的点区经营者们，不过，正因为我们大家共同的信念，以及我们之间的出于双赢目的的良好沟通，企业在竞争如此激烈的市场中，不仅站稳了脚跟，而且得到了发展，看到今天高朋满座的场景，我在欣喜之余，唯有感谢，感谢大家的到来。

20xx年的春夏，由于暖冬导致的倒春寒影响，很多服装企业受到了季节的困惑，过于保守和过于激进的企业，分别在产品供应或者库存结构上，出现了严重的问题，本企业在大家的提示和帮助下，供应和库存结构虽然也存在了一些问题，

但是控制在了企业可以接受的范围，为此，再次感谢大家！

春夏，是思索的季节，也是为秋冬，为未来积聚力量的季节，在这个季节里，企业的上上下下，经过认真的研讨，各个部门都认真整理了思路，思路决定了出路，我相信，企业思路的确定，对于企业的发展，意义深远：

1、我们确定了风格：我们透过现在各运动时尚品牌对奥运主题的炒做泡沫，看到了本品牌的发展之路，那就是，运动和生活的紧密联系，将是追求健康生活人士的永恒主题，而且，始终维系这种生活方式的群体，将是对生活品质有较高要求的中高档群体，所以，时尚的设计理念，不断提升的品牌品位，以及产品品质，将会是运动时尚类服饰得以发展的根本，为此，企业已经着手建立一个良好的集研发，生产以及品控一体的平台！

2、我们明确了企业的生态位：我们清晰的明白了企业的引导责任以及服务职能，对于品牌的运作，企业担负着引领市场的责任，而对于品牌这个共同的事业，企业担负的，更多的是服务职能！那就是，以时尚的设计，完善的品质，高速反应的供货平台来达到企业，点区运营商，终端，以及消费者的双赢，三赢，甚至四赢！而这，仅仅是企业修炼内功的第一步！我们在完善这一步的基础上，将会继续完善与市场息息相关的销售技术输出端口，以真正提升的终端销售能力，做到决胜终端！

4、我们明白了企业肩负的使命首先是对产品品质的全权责任，而这一点首先对上游供应商，外协厂家的选择以及监控的使命，在这一点上，企业将采用两种手段达到效果，第一，企业增加了生产技术部这个职能部门，该部门将对上游供应商以及外协加工厂进行严格的选择以及管控，将对面料以及外协加工的品质以及供货时效，作为选择上游合作伙伴的首眩第二，企业组建了生产计划部这个职能部门，该部门的使命是对产品进行周密的分析及排单计划，做到准确备货，以及

合理计划投单，以下单的延续性提高上游合作伙伴的合作热情，为企业良性的商品供应铺平道路。

5、我们明白产品的品质保障更重要的是自身：对此，本企业的生产部门已经做了周密的计划，并在生产的制度化标准化上不断提升，针对基础工人流动性大的特点，我们的生产部门，将强化中层管理人员的素质培训以及岗位职责，形成稳定的技术管理层，同时，形成流程标准，提高每个流程的管控职能。

6、我们还明白了品质控制的最终环节在于对产品输出的检验以及控制，而这个控制环节在于销售部门对产品出厂的最终管控，因此，企业通过制度改变和责任的划分，在提高部门工作热情的同时，也对销售部门的成品仓验收责任加以明确，为渠道的产品品质保障把好输出关。

7、在产品的供应的时效上，企业将力求做到最及时，最准确：在这一点上，我要提前声明的是，除非厂家不注重不良库存的产生，或者有足够的自营终端而且准备在季末大打价格牌来伤害品牌的价格体系，否则，企业不可能做到任何产品随时都有现货，所以，这也是本次订货会的意义所在：第一，本企业将根据此次订货会的结果以及产品特点进行合理的季前备货，同时将根据产品由北及南的铺货顺序，收集北方产品面市反映，加大备货力度，为此，请各位在订货时，充分结合本区域特点，尽量不要互相探讨，以便企业得到最接近市场的第一手资料！第二，企业将从制度上提升生产部门工作热情，同时对生产部门供货的时效严格考评，以保障出货速度。

改变的方式林立总总，我就先讲到这里，在本次的会议上，企业的营销总监将和大家一起探讨，总之我坚信，企业的任何改变，都是出于服务的目的：服务于市场，服务于渠道，服务于消费者，也都是出于共赢的目的：那就是，以引领时尚的设计，更优质的产品，更及时准确的物流使企业，运营

商共同发展，使消费者认可，接受直至喜欢！

在此，我再一次感谢大家！同时，我要告诉大家的是：企业的真正财富，并不是拥有多少资产，企业真正的财富，第一是拥有你们这些可贵的朋友支持，第二是企业拥有不断完善，不断进步的意识，第三，是企业上上下下工作人员，对企业的忠诚以及付出！我坚信，企业将一步步的，坚实的，与大家共同发展！