

最新经销商会议市场部发言稿 经销商会 发言稿(实用6篇)

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

经销商会议市场部发言稿篇一

各位领导,经销商朋友,您们好!

首先在这里非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参加我们这次澳克士照明重庆经销商会议.回顾07年,澳克士照明在重庆无论是销量,还是品牌形象建设,客户经营信心等方面都取得了长远的发展.这些都离不开厂家,服务中心和经销商们的默契配合.当然我们也勇于承认在07年的工作中不足的地方并不断地总结与学习,争取在15年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台.

20xx年的重庆澳克士照明将迎来一个崭新的发展阶段.我们服务中心的工作重点也会由开发转为服务.而服务的目的就是能让我们彼此能连动起来.一起去打造澳克士照明在重庆市场的一片新天地.沟通能排除一切障碍,所以我是真诚地希望各位经销商朋友在经营销售过程中遇到什么困难难题能拿出来一起去解决.

20xx年服务中心的工作任重而道远.

从3月份起一直到5月初是我们14年专卖形象建设时期,我们一直在这里强调形象问题,是因为随着人民生活水平的不断提高,对灯具的审美要求也在不断地提高,他们不再满足于过去老模式灯具店凌乱的摆放,追求的是一个视觉的冲击和卖场的气氛,

而我们08年的专卖形象都能满足以上两点, 形象越早能展示出来就越早能占领市场. 就越早能打开澳克士的销量. 举个例子, 南川的向洪向老板在未装08年形象前澳克士的销量大概是在3000-5000元一个月, 现在每个月的销量最少都不低于20000元. 这就是效果. 巫溪卢光中卢老板100平米的店中店马上也开业了, 还有双桥, 云阳等地方都已陆续在动工. 更大的发展, 更大的希望在眼前, 看我们能不能抓住它.

有了好的门市, 好的形象, 接下来最需要的就是好的导购员. 导购员的导购水平往往影响着一单生意的成败. 我们能把客人吸引进来是前提, 达成交易才是我们最终目的. 所以我们服务中心计划在5到6月份会召开一次导购员培训课堂, 让每个区域的导购员集中起来进行有关灯具销售知识的系统学习.

小区推广和主要灯具市场的宣传推广是我们会议结束之后就会马上开展的一个活动, 从4月份开始一直贯穿全年. 我们要把宣传直接做到终端消费者去提升我们的影响力与市场占有率. 活动的形式和方案会根据不同的区域去采用. 当然, 活动推广的前提必须是我们当地区域澳克士的形象展示一定要好, 不然我们活动搞的再成功把消费者都吸引到店面, 看到的只是凌乱的摆了几个吸顶灯, 这样不但效果达不到, 而且还会影响你店面的口碑.

谢谢!

经销商会议市场部发言稿篇二

尊敬的各位领导, 各位经销商朋友们:

大家好!

我是[]xx[]通达通讯经销商xx[]首先, 我要感谢星宝公司举办xx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。

与星宝公司合作多年，我最深的体会就是，双方之间不仅仅是工作上的合作伙伴，更加是生活中的朋友，达到的就是合作共赢。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，这就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，更与金立品牌知心。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与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，星宝公司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，因为我感受到公司给予我真诚的支持与永不言败的信心。我作为区域经销商，将会积极主动配合星宝公司共同努力做大销量，做强市场，共同盈利。我与星宝公司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与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xx年，新的一年中我将与本区域所有销售人员，努力学习提高销售能力与增强售后服务，通过星宝公司给予的支持，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，配合公司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，感谢星宝公司给予我上台发言的机会。同时，再次感谢星宝公司对我的支持与厚爱。祝愿星宝公司不断创新，事业兴旺，祝愿在座的各位朋友生意兴隆，财源广进。祝愿金立公司，金品质，立天下！

谢谢大家！

经销商会议市场部发言稿篇三

尊敬的朗宝陶瓷经销商朋友：

与爱同行，蓄势而上；为爱拼搏，再创辉煌！“爱拼才会赢”朗宝陶瓷20xx年经销商年会，11月22日-24日在江西南昌隆重举行，诚邀阁下拨冗与会，期待与您共商朗宝新年度合作与发展大计。

顺祝商祺！

报到时间□20xx年11月22日全天

报到地点：江西南昌天沐温泉大酒店(青云谱区敬之路1号)

会议时间□20xx年11月23日全天

会务联系人：

20xx年12月1日

更多

经销商会议市场部发言稿篇四

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来的难得的机会，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有的贡献。再次感谢王总及济钢各位领导，谢谢各位同仁！

经销商会议市场部发言稿篇五

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！

经销商会议市场部发言稿篇六

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。

我还想说的是一一品牌成就王者，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2015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2015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 and 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，集团会提供给大家尽可能的支持，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！