

2023年剑南春答谢会经销商发言稿 经销商发言稿(大全8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。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。

剑南春答谢会经销商发言稿篇一

各位经销商、代理商朋友们：

一年一度秋风劲，不似春光，胜似春光；一年一度夏季热，不似热辣火焰，胜似热辣火焰。此时此刻正是夏日炎炎，此情此境也正说明了今天的秋冬产品订货会，我们是带着火热豪情的来举办的。愿这热情如火的夏季给我们带来新季度的好运气。即将推出的新产品广为人知，名扬市场，销售量蒸蒸日上。

阳光普照，日暖花开。为什么花儿只要给点阳光就灿烂呢？因为有条件，有了它生长需要的基础条件，那么它还有什么理由不开放呢？机遇难求，错过了这次还要等下一次，而等待下次的代价却是少了一次生命力的出现，少了一次与蜜蜂、蝴蝶的亲密接触，所以花儿习惯了等待，懂得抓住机遇的重要性。从一棵小小的植物当中，我们可以感受到外界条件的重要性以及机遇的不可多得。

“百鸟争鸣，群芳争艳。”不管是大自然还是人类世界，都会存在竞争。所谓物竞天择，适者生存。因为有竞争才有第一，有竞争才有来之不易的荣誉以及属于自己的领地。正所谓“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”只要有空间就会有发挥的机会，关键是如何来把握这个空间，抓住机遇，使自己在这个

空间里独领风骚。

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的美好前景。魅力来源于实力，我们是用实力来战胜市场的，所以我们有足够的信心。只要大家一起努力，那么前景是可观的！

1. 订货会商家代表发言稿
3. 订货会发言稿
4. 白酒订货会发言稿
5. 家电经销商会议发言稿
6. 2016订货会发言稿【优秀篇】
7. 订货会发言稿精选四篇
8. 订货会发言稿精选2016
9. 2016订货会经销商发言稿

剑南春答谢会经销商发言稿篇二

各位嘉宾、朋友们：

大家好！我是利仁地区区域经理，今天有幸借助这块跟各位经销商朋友在此欢聚一堂，首先感谢给我一个和大家见面的机会，再次，感谢大家百忙之中抽出宝贵的时间准时参加我们地区电器春季新品推介会，在此，我代表的全体同仁，对光临本次会议的各位嘉宾们表示衷心的感谢！感谢一路有你！本次新品推介会的召开，标志着电器即将展开新的飞跃。同

时也关系到各位经销商全年能否挣到钱，挣大钱的关键一季。

自20xx年以来，电器在及各位经销商朋友的努力下有了较大的突破，特别是衡水地区业绩由20xx年的400万销售提升为460万同比增长了15%□20xx年销售目标为560万，虽然今年的市场难做，但是任何一个经销商想要市场最大化，必须靠人去做，靠团队去做。另外，针对当前的市场情况，我即将推出一系列新产品增加产品线，同时也会一些支持市场的政策，和各位经销商朋友来共同做大做强市场：

第一，我将调整加价率的政策，降低加价率，这是一方面。另一方面也需要各经销商同步的加价率政策，加强产品管理，稳定终端价格，切实保障经销商与消费者的利益。只有这样，我们才能将市场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，今年也会推出空气炸锅、电烤箱、多士炉、和面机、电饭煲等一系列新品增强产品线，而这些新品类也会很快成为我们新的盈利增长点。同时也会提高品牌的市场综合竞争能力。

第三，目前的市场展示道具很不规范。也从最初的大饼、包子、锅贴的展示物料也增加了韭菜盒子、羊肉串、大虾等展示物料来提升我们的品牌终端形象。

第四，作为品牌战略发展计划的一部分，也是为了迎合各经销商的共同心愿，收购了广东一个厂子，专门研发一些新、奇、特的亮点产品来补充增强我们的产品线。

在市场竞争激烈的今天，想要单方面去赢得市场，靠自身的力量是远远不够的。做好市场，首先要把产品风格提升上去，提高产品出样率，以多样化的产品线和新、奇、特的时尚化品类产品，来满足当前的.市场需求，更好的把握市场的销售卖点，才能赢得更广阔的空间。随着利仁的壮大和产品线的

完整化，我相信，在各位经销商朋友的努力下，电器将是大家事业走入辉煌的起点！最后预祝本次新品推介会取得圆满成功！

谢谢大家！

下面有请看大屏幕，请允许我为大家做20xx年的新品介绍。

剑南春答谢会经销商发言稿篇三

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!

剑南春答谢会经销商发言稿篇四

各位领导, 各位来宾, 女士们、先生们:

你们好!

很荣幸能够作为亿达洲空调北京地区的一级代理商代表在这里发言, 首先感谢亿达洲集团给我的机会, 这是对北京地区经销商两年工作的肯定, 对我个人来说也是一种荣誉。

同北京新源源世纪商场合作亿达洲空调的两年，我亲眼见证了一个品牌从小到大，从弱到强的发展历程，亿达洲空调的销售工作，由当初的松散结构逐渐转向规范化模式，产品由单系列到全系列的扩充，物流管理的现代化流程逐步确立，以及整体市场规划对局部销售工作的配合等诸多方面。可以说，亿达洲的进步速度是惊人的，到目前为止，营销体系的完善，质量、技术、服务、宣传的提高，已使它具备了挑战名牌的实力。销售亿达洲空调过程，也是我个人心理转变的过程，一开始，亿达洲空调在北京地区没有知名度，我对它的销售业绩并不抱很大希望，觉得卖一台算一台，但在卖出去一部分亿达洲空调后，我发现它的返修率非常低，从客户那里反馈过来的使用情况也相当满意，令人惊喜的是，出现有用户推荐亲朋好友来专门购买亿达洲空调，这让我大大增加了对亿达洲空调的信心，意识到亿达洲公司和新源源方面确实没有夸大亿达洲空调的质量优势。于是我开始有意识的加强公司对亿达洲空调的推广力度。因为与同等销量的其他品牌空调相比，亿达洲空调的返修率低，我的售后服务成本也随之降低，取得了良好的经济效益。

之所以愿意销售亿达洲空调，除了它质量好，大幅降低售后成本以外，还因为它有很规范的市场政策。我觉得亿达洲集团对市场的控制能力是非常出色的，对其产品的市场定位也非常恰当，价格合理并且具有相当高的稳定性，这对我们经销商的销售工作是一个巨大的支持。我们不愿为厂家政策的朝令夕改而疲于奔命，不原为市场的混乱无序而付出无获，我们的任务只是需要向消费者推荐一个货真价实的空调产品，和一个值得信赖的品牌，这极大降低了我们销售工作的难度和压力，卖亿达洲空调，我们觉得很放心。

我们与新源源有八年亲密合作的基础，是新源源将亿达洲这样一个品牌推荐给我们，虽然有过疑虑，有过彷徨，但事实证明了，亿达洲的确是好空调。新源源的沈总、徐总为人坦诚，办事干练，热心周到，我们卖亿大洲空调觉得舒心。在这里，我特别感谢他们带来这么出色的品牌。我们与新源源

携手共进的八年，打造出北京空调市场的营销铁军，我们的合作是愉快而富有人情味儿的，我们的联盟是稳固而富有战斗力的，今天，广东亿达洲集团并购北京新源源成立北京亿达洲公司，更加坚定了我们一级代理商的信心，从近期的活动和今天的大会上，我们也感受到了亿达洲从未有过的力量，我坚信北京地区的经销商与新公司的合作前景会更加美好□xx年的空调市场会留下我们浓重的一笔。

谢谢大家!谢谢大家!

剑南春答谢会经销商发言稿篇五

尊敬的各位领导、各位会员、企业家代表：

你们好！

金秋送爽佳节至，丹桂飘香硕果丰。值此新年节到来之际，我市工商联各位领导、会员、企业家欢聚一堂，隆重召开鄂尔多斯市工商联联合会年会，我谨代表鄂尔多斯市女企业家商会，向大会的召开表示热烈得祝贺，向出席年会的同志们、朋友们以及市工商联的全体会员致以崇高得敬意和节日得问候！

去年以来，市民营女企业家商会团结带领商会的女企业家们，守法经营、依法纳税，积极参与社会公益事业，在繁荣民营经济、增加民生就业、提高幸福指数、创造社会价值中发挥了越来越重要的作用，受到了各级领导的肯定和社会各界的好评。

迈入充满希望的20**年，是鄂尔多斯市增创新优势、谋求新发展、实现新突破的重要之年。近日来，随着创建全国文明城市和国家卫生城市考核验收工作的日益临近，我市人民大人小孩齐出动，纷纷走上街头，积极参与创建全国文明城市、国家卫生城市活动，为“创城创卫”做贡献。在全市领导的

带领和人民的共同努力下，我市创建工作取得了阶段性成果，被评为创建全国文明城市工作先进城市。新的发展、新的目标、新的任务，给我们提出了新的要求、新的挑战，也赋予了工商联和非公经济界新的希望、新的空间。新的一年，市委、市政府将认真贯彻自治区、市里关于发展非公经济的决策部署，切实把发展非公经济放在重要位置，着力优化非公经济发展法制、政务和舆论环境，在全市大力营造重商亲商安商富商的浓厚氛围。新的一年，希望市工商联进一步发挥好引导非公经济人士参与政治社会事务、协助政府管理非公有制经济的助手作用，全力支持帮助非公有制企业做大做强。希望在座各位和全市广大非公经济代表人士、企业家努力争做市场经济的开拓者、科学发展的示范者、合作共赢的参与者、和谐社会的建设者，进一步增强发展紧迫感，继续发扬敢想敢拼、艰苦创业的精神，志存高远、奋发图强，富而思源、回报社会，不断为鄂尔多斯经济社会发展作出新的更大贡献。

最后，祝市工商联20**年度年会取得圆满成功！祝鄂尔多斯市所有非公经济企业发展得更快更好、更大更强！祝各位领导、各位来宾、非公经济界的朋友们身体健康、新年快乐！

谢谢大家。

剑南春答谢会经销商发言稿篇六

各位领导，经销商朋友，你们好！

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xx照明重庆经销商会议。回顾xx年，xx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xx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年年的重庆xx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xx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xx的销量. 举个例子, 南川的向洪向老板在未装08年形象前xx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xx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.

剑南春答谢会经销商发言稿篇七

女: 亲爱的女士们、先生们

男: ladysandgentlmen□

合: 大家晚上好!

女: 这个美好的夜晚,终于轮到我们华南兽医娱乐频道的黄金搭档登场了!我是今晚的主持人——。

男: 我是今晚的支持人——。

女: 今天,我们齐聚在这里集聚正能量,探讨行业服务创新模式,为行业的发展贡献自己的一份力量。

男: 此刻,这里变成了“华南兽医好声音”的舞台,我们在这里共享美餐,唱出我们自己的声音。

女: 是啊,来自全国各地的华南兽医兄弟姐妹欢聚一堂,机会难得,在这里用歌声给自己加油,为大家祝福,也是别开生面呢。

男: 您可以为大家独唱,也可以每个区域的兄弟合唱,也可以拉其他地区的兄弟联合演唱,希望每个区域都展现出自己的特色和风采。只要提前把歌名报给工作人员,下个表演的就是你们。

女: 今天好声音的现场,我们还为大家准备了丰厚的礼品。给我们带来好声音的每位嘉宾可以获得一份甜蜜礼物。

男：而且，今晚还有激动人心的抽奖环节，奖品分三等奖二等奖一等奖特等奖！看看有多少幸运嘉宾可以把好礼抱回家！

女：好！话不多说，大家先赶紧把自己最爱吃的拿到手，等会儿边品美食边听美曲。

part2(7:15-7:30)领导致辞——歌声致辞

男：刚才我们好像漏了一个环节呀，按照晚会的惯例，通常是要请一名领导上台致辞才对。

女：对对对，但是呢我私下听到我们武总特意交代副总经理说——小罗，你唱歌很好听啊，一定要给大家献上一首，不如？——。

男：对！平常罗总说得好听，唱得可是更好听呢！——请罗总用动听的歌声为我们华南兽医好声音致辞！

女：——有请罗总！

（歌曲音乐）

男：罗总您说得好唱得好，身材还越来越好！真令人羡慕嫉妒不敢有恨啊??请罗总入座多吃点东西。

part3(7:30-7:40)1首歌

女：夏，你知道吗，我们华南兽医好声音的英雄贴一发出去，哪个地区最踊跃报名吗？

男：哪个？

女：是我们福建地区****的伙伴们——要为大家带来《我的好兄弟》。男：有请福建地区的兄弟们！

（《我的好兄弟》歌曲音乐）

男：贵哥请留步，给大家讲一下为什么选择这首歌呢？

女：真实的情感最动人，谢谢*****的兄弟。

part4□7:40-7:55□□3等奖

男：两首动听的'歌让人沉醉，现在我们来个激动人心的环节——开启今晚的三等奖。

女：三等奖的奖品是什么呢？

男：是什么呢？是*****

女：下面有请*****为我们抽出10名幸运嘉宾。

（紧张音乐）

part5(7:55-8:15):大概是2首歌

part6(8:15-8:25):二等奖抽奖

男：又到了激动人心的时刻，抽奖环节。现在是二等奖，奖品是？？？（轻音乐）：

女：是*****，这是一份男士生活必需品，是不是刚好送到您心坎上了呢？

男：下面我们有请有请*****为我们抽出5名幸运嘉宾

part6(8:25-8:40):两首歌

part7(8:40-8:50):二等奖抽奖

男：有请我们的特邀讲师***老师为我们抽出2名一等奖的幸运儿。。。。

男：恭喜这2名幸运儿

part8(8:50-9:00):1首歌

part9(9:00-9:10)一等奖抽奖

女：欣赏了这么多美妙动听的歌曲，聆听到各区域心声，现在终于等到最激动人心的时刻了！

男：决定权就在我们总经理手上啦~~下面有请***上台为我们抽出特等奖的幸运儿。

（紧张音乐）

part7(9:10-9:20)结束语：

男：是的，再次恭喜今天收获颇丰的幸运儿，感谢为我们带来优美动听歌曲的各位朋友。更要感谢华南兽医商学院的创始人****，有请武总讲话（音乐，温情）

女：好的，谢谢武老师~

男：今夜，我们相约在此，唱出我们心中最美的声音

女：今夜，我们共聚一堂，用心传递爱和力量

男：让我们一起尽情享受这美好时光

合：让我们共同为20xx奏响新的篇章，来年我们再会~~~谢谢大家，祝各位晚安！

剑南春答谢会经销商发言稿篇八

尊敬的各位领导、各位来宾、各位同乡，大家下午好！

今天，我们欢聚在上海皇冠假日酒店，成功召开了上海商会第二届会员大会，会上选举产生了新一届商会领导班子。在此，我代表市委、市人大、市政府、市政协向大会表示热烈的祝贺！向莅临会议的各位领导、各位来宾表示诚挚的感谢！向在上海工作和创业的广大乡亲致意亲切的问候和良好的祝愿！

勤劳勇敢的溧阳人凭着勤劳质朴、坚韧不拔、负重拼搏的精神，走出溧阳，接轨上海，融入全国，走向世界，在越来越广阔的舞台上实现着人生的价值、书写着创业的故事、谱写着成功的篇章，取得了令人瞩目的成就，不仅为上海做出了积极的贡献，而且为家乡争光添彩，赢得赞誉。

溧阳上海商会在成立的三年中，商会各项工作年年有进步，三年跨了三大步。首先，服务会员至上的理念非常正确，在为会员服务中的措施也非常到位，做到了想为会员所想，急为会员所急，行为会员所行。如为会员提供投融资服务；如为会员提供企业管理服务；如整合、利用商会在沪溧两地各种资源，积极主动为会员企业提供法律服务、政策咨询、业务攻关、合作协调、企业升级帮助；如创建文化交流平台，为会员提供健康、文明、高雅的文化场所和机会；如逢年过节，少不了对会员的问候。所有这些，体现了商会就是一大家庭，在这大家庭里无时不在，无处不在地体现家的温暖和关爱！第二，采取考察与培训相结合、会内与会外相结合、走出去与请进来相结合上、组团活动与商务合作相结合的方法，举行各种活动，增进了交流，联络了感情，促进了合作，提升了活力。第三，积极倡议全体会员自觉地把个人富裕与会员共同富裕结合起来；把遵纪守法与弘扬社会道德结合起来；把发财致富与力行社会责任结合起来；把自身发展与上海和家乡发展结合起来。并连续三年开展“比目标，看进步；

比管理，看规范；比服务，看满意；比创新，看特色；比效益，看发展”为内容的“创业、创新、创优”的五比五看三创竞赛活动，这既促进了会员企业的物质文明和精神文明建设，又激发了会员“致富不忘家乡，自觉履行社会责任，乐善好施从我做起”的激情和热情。第四，能够充分利用商会的平台，做好沪、漂两地的社会、经济、文化等交流与合作；发挥商会会员中的沪、漂两地的党代表、人大代表、政协委员的作用，积极向两地政府进言献策；利用一切机会与条件，为家乡招商引资献计献策，推介溧阳投资环境，邀请客商去溧阳考察与项目洽谈，参与市政府和有关镇区在沪举办的招商引资和投资环境推介会等等。第五，自觉做好自身建设。领导班子具有开拓创新精神、团结合作的工作作风，秘书处思路清晰，处事果断，执行力强，工作中体现团队精神。

三年来，你们的付出、你们的努力、你们的奉献，为大上海和溧阳建设作出了贡献，也为所有溧阳人争得了荣誉！值此，我代市中共溧阳市委、市人大、市政府、市政协及溧阳78万父老乡亲向你们表示祝贺和感谢！同时，借此机会，对溧阳上海商会寄予以下四方面期盼：

一是宣传家乡，推介溧阳。溧阳上海商会的成员都是从溧阳走出来的商界骄子，对家乡有着特殊的感情，又长期奋战在改革开放的前沿阵地，接触领域广，社会交往多。希望商会的全体成员能够充分利用自身的资源优势，不遗余力地宣传溧阳、推介溧阳，进一步提升溧阳的知名度和美誉度。

二是提供信息，出谋献策。当今是信息时代，谁掌握了前沿信息，谁就能赢得竞争的主动权。大家置身于现代化国际大都市，通过多年的努力，在成功开拓了自己事业的同时，拥有丰富的人脉资源，了解国内国际的各种市场信息。请大家今后能多为家乡搜集信息，传递资讯，为市委、政府的决策献计献策。

三是牵线搭桥，争取资源。溧阳新一轮跨越发展，最缺乏的

是科技、最需要的是项目、最期盼的是人才。为使项目引得进、人才留得住，市委、市政府出台了一系列优惠措施。衷心希望大家利用自己的人脉关系，帮助政府引进人才、技术、资金以及项目，为家乡的发展添砖加瓦。

四是回乡兴业，共谋发展。溧阳资源，非常丰富；家乡父老，勤劳纯朴；投资环境，优越宽松。希望大家以商会为平台，既有闯荡天下打拼的激情，又有回归故里置业的打算。市委、市政府将以最大的诚意，努力为回乡创业者和外来客商创造更优越的条件，营造更优良的环境，提供更优质的服务，以实现互利共赢，共同发展。

各位嘉宾、各位乡亲，家乡是我们共同的思念，溧阳是我们共同的家园。让我们携手并肩，一起为家乡美好的未来，共同努力！

衷心祝愿溧阳上海商会事业红火、工作圆满！祝福在沪溧阳籍乡亲阖家安康，事业辉煌！

谢谢！