

经销商会议讲 经销商会议演讲稿(优秀10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。相信许多人会觉得范文很难写？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。

经销商会议讲篇一

大家上午好!演讲稿

良辰美景，商豪云集!今天我们满怀喜悦，同时也满怀激动。因为刚经历过新年的热烈、热闹，我们又迎来了一年一度的大行人的交流盛会。能够有机会聆听上级领导的高知高见，能够与来自省内外的优秀的经锁商朋友们相聚，我觉得是我们的荣幸与幸福。借此机会，我代表我们濮阳大行车队的全体员工，向尊敬的各位经理和各位经锁商朋友表示最衷心的感谢和最诚挚的祝福，祝大家羊年里好运当头，吉祥一整年，财源滚滚，快乐每一天!

作为一名大行人，我真的感到非常自豪。因为我们经营的是一个有着优质品牌、优质管理和优质服务的自行车的龙头事业。尽管现在激烈的竞争在所难免，市场的机遇有时也是稍纵即逝，但，在“大行”这面大旗下，我始终充满了信心，我坚信：我们能够成为自行车行业的智者和强者，能够抓住市场的机遇，迎来大行和我们自己的更加美好的明天!

为此，我们____经销部在过去的工作中，能够认真遵循总部的要求，积极抓住机遇，努力创造机遇，认真提高每一个人的专业知识和操作技能，尤其注重后期的延展工作，不做一锤子买卖，而是给所有的大行用户建立档案，成立车友群与俱乐部，给他们提供一条龙服务。同时雷打不动的坚持网上

交流、集中夜骑和每周六的车友活动等，形成了非常稳定的顾客群。另外，我们也非常注重利用媒体的力量，与____市自行车协会联合开展各种公益活动，开足马力宣传我们的大行品牌。通过努力，目前大行已经成为____市自行车行业的高端品牌和高档车的代表。

一份耕耘，一份收获，在大行总部的关心指导下，在各位同仁的支持帮助下，我们也超额完成了20____年年的销售任务，实现了跨越式的发展，也树立了完美的大行形象！

各位领导，各位朋友，因为大行，所以我们的生意会是长久的，我们的财富会是无穷的，我们这些朋友也必将是永远的。那就让我们手拉手、心连心，同欢乐，共欢呼，信心满怀、豪情万丈地去迎接20____年的挑战，把大行做得更大更强！让大行不仅有着不朽的过去，更拥有辉煌的未来吧！

最后，预祝本次峰会圆满成功！祝大行前程似锦、灿烂无比！祝各位经销商朋友生意兴隆！万事如意！谢谢大家！

经销商会议讲篇二

大家好！

今天我们在长春zz宾馆举办东北地区20xx年新产品展示订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持□zz电器有限公司经过6多年的发展壮大，保持了在同行中推出新产品最快最多的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。

同时加强售后服务，在省市级都设立了特约维修服务中心。并成为乳品行业，肉食行业，冷饮行业啤酒行业，等行业主选的合作企业。

经过近年来的培育和发展，东/北地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，前景喜人。

这些成绩的取得，离不开广大经销的支持，是与广大经销商的辛勤劳动和业务员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！

随着国民经济的提高，党的会议确定全民发展观的深刻思路，人民群众的生活水平的高度提高，食品要求越来越高，发展精密环保商业冷柜成为一个商机。为进一步扩大市场份额，扩展销售渠道，把握时代商机，我公司经过精心准备举办东北地区20xx年家电新品展示订货会，并最大限度地让利于客户。

经过此次会议增进双方交流于合作，让经销商更加深入地了解新型家电产品，增强开发市场的信心与决心，进一步加强经销商之间的相互交流与沟通，进一步完善市场销售网络，进一步抢占市场份额和优秀客户资源，进一步加大宣传提高产品的知名度和市场美誉度，提升品牌形象，不断将市场做大做强。

本次会议主要展示的产品有：六大系列一百五十多个型号。

经销商会议讲篇三

随着气候的转暖□xx年春季的销售季节也随之到来。在此春暖花开的时节，为了更好的开发平谷市场，推广公司品牌，让平谷地区的广大农民朋友对公司有更加清晰深入的认识。我分销中心于20xx年x月x日组织召开“中化化肥平谷区域客户恳谈会”，为平谷区的广大经销商介绍我公司目前针对平谷

市场制定的优惠政策，计划以此为契机与有意向合作的经销商达成交易代理协议，确定经销商代理的区域和品牌。

本次会议主要包括以下几个：

一、请总公司夏江经理讲话，对大家的到来表示感谢。

（9:30-9:35）

二、播放公司的宣传片，让各位前来参加会的经销商对中化肥有一个直观的认识。（9:35-9:50）

四、河北分公司市场营销部成林跃经理与和江民为与会经销商分析目前二铵及复合肥市场情况，帮助经销商对市场我更加清晰明确的认识。（10:20-11:00）

七，组织与会经销商就餐。

平谷分销中心

20xx.02.23

经销商会议讲篇四

大家好！

今天我们在长春zz宾馆举办东北地区20xx年新产品展示订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持□zz电器有限公司经过6多年的发展壮大，保持了在同行中推出新产品最快最多的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。

同时加强售后服务，在省市级都设立了特约维修服务中心. 并

成为乳品行业, 肉食行业, 冷饮行业啤酒行业, 等行业主选的合作企业。

经过近年来的培育和发展, 东/北地区销售网络逐渐扩大和完善, 形成一支稳定的销售队伍, 大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下, 销售业绩节节攀升, 前景喜人。

这些成绩的取得, 离不开广大经销的支持, 是与广大经销商的辛勤劳动和业务员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, 向大家再一次表示衷心的感谢!

随着国民经济的提高, 党的会议确定全民发展观的深刻思路, 人民群众的生活水平的高度提高, 食品要求越来越高, 发展精密环保商业冷柜成为一个商机. 为进一步扩大市场份额, 扩展销售渠道, 把握时代商机, 我公司经过精心准备举办东北地区20xx年家电新品展示订货会, 并最大限度地让利于客户。

经过此次会议增进双方交流于合作, 让经销商更加深入地了解新型家电产品, 增强开发市场的信心与决心, 进一步加强经销商之间的相互交流与沟通, 进一步完善市场销售网络, 进一步抢占市场份额和优秀客户资源, 进一步加大宣传提高产品的知名度和市场美誉度, 提升品牌形象, 不断将市场做大做强。

本次会议主要展示的产品有;六大系列一百五十多个型号。

经销商会议讲篇五

大家上午好! 非常高兴在英利奥第五届核心战略伙伴峰会现场与大家再度欢聚在一起, 在此, 我代表英利奥全体同仁, 对各位百忙中的莅临及长久以来对英利奥的关注与支持, 表

示热烈的欢迎与诚挚的感谢！

20xx年，在国家利好政策与市场需求的带动下，中国体育产业正进入快速增长期，运动地板行业也伴随国民经济与人们生活方式的改善有着突飞猛进的发展态势。

20xx年，对于英利奥而言，同样也是成就非凡的一年。英利奥在保持了连续八年快速发展的基础上，继续乘势而上，企业规模与品牌影响力再上一个台阶，实现了从向社会提供产品到树立行业专业典范、领航发展的飞跃。

20xx年，英利奥内贸业务领域不断扩展，产品销售网络继续下沉，为全国各级城市人群送去健康运动的安全保障。在对外贸易方面，受到赞助国际顶级赛事的推动影响□20xx年英利奥又新增了加拿大、科威特、斯里兰卡、黎巴嫩、荷兰等国际市场。目前英利奥已经与东南亚、中东、欧洲、美洲等全球近30个国家及地区建立了外贸关系，品牌国际影响力再上新台阶。

英利奥继续专注于运动地面材料行业，迈着坚定的步伐，以“专业、品质、诚信”的作为，精铸起历史上最靓丽的业绩，再次超额完成年度各项经营指标，产品总销量***万平方米，销售额达*亿元。

联赛揭幕战已于10月30号拉开战幕，400多场比赛、预计超8亿人次的电视收视效果，英利奥品牌注定将再次声名大噪。

英利奥20xx年在展会上的品牌形象与影响力也是有目共睹，除了连续8年参加体博会和地材会两个国内规模最大的行业权威展会外，今年还加大对教育系统的关注，参加了20xx年中国学前教育用品博览会、第68届、69届教育装备展。同时，广交会、德国科隆体育展、世界休闲体育用品博览会、香港体育展等更多国际交流性展会的涉足，助力英利奥品牌呈现网络全球市场之格局。

坚守专业品质，彰显品牌价值。英利奥自成立之日起，就一直推崇专业的力量。用专业的高度、专业的产品、专业的团队、专业的服务打造运动地板行业标杆。

20xx年，英利奥基础设施建设再上新台阶，今年春天，英利奥在原有仓储物流基地的基础上，扩建了拼装地板生产及仓储基地，拼装地板产能增长一倍，仓储面积增加5000平方米，保证拼装地板库存量常年不低于20万平方米，满足日益增长的市场所需。

创新不止，佳音频传□20xx年，英利奥研发推出了7.0mm宝石纹、珊瑚纹运动地胶□y10系列□pfp拼装地板、领秀系列等多款高适用性与实用性的品质新品，喜获四项国家专利。特别是英利奥地胶与拼装地板组合铺装及360私教地板的畅销，意味着英利奥引领行业发展趋势的贡献功不可没。

专业的人，做专业的事，就像体育竞赛一样，业余选手和专业选手的较量结果不言而喻，英利奥8年以来用海纳百川的胸怀，不拘一格地吸纳与培养着行业精英、志士，公司目前拥有60人的销售团队、30人的销售服务团队、80人的专业施工团队及近200人的生产团队，通过专业管理，完善体系、优化流程，开展“英利奥员工成长学院”、“英利奥个人大讲堂”等系列活动，致力于不断深化人才培养体系、提升专业服务能力、倾力打造起最具战斗力与影响力的英利奥团队。

一度“品质服务月活动”，规范各项工作流程外，还完善修订了企业内控质量标准，加强从原材料选择、生产中质量控制点监督、成品检测、物流运输等各个方面的质量把控。引进先进实用的检测设备，建立专业质检实验室。以严苛的自律精神，及对客户高度负责的态度，保证生产精品。

为了与广大客户朋友搭建更好的合作共赢的学习的平台，英利奥将服务再次落地化□20xx产品推介全国行继续启动，真诚与无私的交流过程，使英利奥品牌与产品品质得到全国更多

客户的认可与赞誉。

一群人、一条心、一辈子、一件事！英利奥8年的专业前行，8年的品质坚持，8年的创新营销，8年的用心服务，8年来英利奥与全国经销商、全球合作伙伴风雨同舟、协同奋战，成就了今天我们共同热爱的英利奥，我们引以为豪的英利奥。

饮水思源，这些成绩的取得，离不开在座每一位的辛勤付出！再次感谢大家长久以来给予英利奥的关注、信任与支持！你们，永远是英利奥最珍视的家人！

运动地板行业例来就是风起云涌□20xx年，激烈的竞争在所难免。以品牌凝聚专业力量，让理念带动行业发展□20xx□请相信专业的力量□20xx□请相信品牌的力量。

来实现目标！

大道至简，知易行难。崭新的20xx□我们依旧任重道远、大有可为。各位经销商朋友，在未来的发展中，英利奥希望和你们一起成长，英利奥会提供给各位尽可能的支持，帮助大家做好各自的市场。相信专业的力量，相信英利奥品牌力量，凝聚英豪之力，领势未来。英利奥希望在座的各位朋友能和英利奥携手并肩齐开拓，锐意进取再攀登，以专立业，以诚铸魂，披荆斩棘、知行合一，携手20xx□奔赴更高更远的征程。

最后，预祝本届大会圆满成功，衷心祝福各位朋友身体健康、阖家幸福，事业蒸蒸日上！谢谢大家！

经销商会议讲篇六

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和选择。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返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。

经销商会议讲篇七

大家早上好！

春盈咸阳、龙腾方圆，一年一度的经销商大会又拉开了帷幕，又是一个新老朋友欢聚一堂的日子，在此，我代表咸阳方圆糖酒副食品有限公司全体员工向莅临这次大会的各位领导，向一直以来为西风天子酒提供前进动力的经销商朋友们，向长期以来关心支持天子酒发展的社会各界人士表示热烈的欢迎和衷心的感谢！希望能通过这次大会来表达我们最诚挚的感激之情，从而回报与我们唇齿相依的朋友们，我们也非常乐意你们见证西风天子酒在你们的支持下所取得的成绩，我们愿意听到你们的心声，改善我们的不足，最终我们希望通过这次大会加深相互之间的了解，增强我们的合作感情。

自去年起，公司就开始对产品结构进行调整，针对良缘酒继续完善全方位的服务体系，严格市场管理，进行价格控制，时刻注意同消费者的沟通，使良缘步入大市场化。在此基础上加大中档酒的营销推广，七品、六品采取品鉴会、深度分销等方式进行市场拓展。面对愈演愈烈的市场竞争，我们今年的销售重点要放在中高端价位产品上，以生存和竞争力提高为标准，重新思考我们自身的生存模式和竞争优势，着力打造御赐三品20xx年、御赐一品20xx年成为核心品牌。

众所周知，营销不仅仅是销售一个环节的问题，营销应该始终贯穿到整个企业行为中。企业的营销战略决定了企业在市场中占有有什么地位的的决心和霸气，决定了企业行为风范和行动细节。站在更高处，我们能看得更远，也看得更清楚。在

这里，我想和大家一起再次展开我们的视野，寻找我们前进的方向。

一、打造系统营销竞争力，实现团购、通路、终端三大渠道的突破

随着经济的高速增长，竞争环境的快速

1、产品静销力，货卖一张皮。俗话说“品牌认同消费者，广告吸引消费者，包装打动消费者。”包装已经改变了保护产品、传达信息、方便运输的原始功能，成为提升商品附加值、企业品牌形象、促进销售最直接、有效、快捷的方法。

2、价格诱-惑力，“物美价廉”是硬道理。定价决策是所有营销活动的焦点。品牌强大卖高价，品牌弱小卖差价。或者说，包装好的会吆喝的买高价，没钱吆喝的只能扒光衣服买“裸价”。目前，高端白酒涨价趋势日益明显，名酒复苏后价格战开始“高开高打”，我们要紧抓住中高端价位的产品销售，尽量避免“低开低搏”的肉搏战。

3、渠道分销力，做渠道有时比做品牌更实际。要紧密与经销商合作，做到多渠道覆盖和精耕细作，对目标市场区域划分，对通路中主要销售网点做到定人、定域、定点、定线、定期、定时的细致化和专业化服务和管理，达到对产品销售、竞争的全面把控，提高产品在通路的覆盖，在此基础上确立核心分销户，加强和分销客户的合作，领导、协助分销客户将销售平台下沉到基层网点，通过这些点的辐射、渗透，扩大到更大范围，从而形成面，然后确定新的点。由于受到前期开发的点和面的影响，市场往往会加速度启动，迅速形成新的面，并与先前的面连接起来，以此滚动推进，市场得以迅速拓展。

4、终端推介力，“临门一脚”是关键。销售不是“货出去，钱进来”的易事，销售产品不是转移仓库，企业把产品压给

经销商，经销商把产品压进终端，如果消费者不购买，“临门一脚”踢不进球，还得重来，搞不好就得退货。

终端盘中盘模式充分地告诉国内酒业公司怎么做好终端，但也要学会做终端的方式和方法，不能一味地花10万元买断一个酒店，而不在乎终端销售多少产品，终端动销要善于整合和嫁接，如针对不同的宴请活动，可以与饮料、结婚用品、学习用品相结合，可和婚纱影楼、婚庆公司、商超、便民店、酒店联合促销，在促销上要把握时机“巧”促销，如转移促销对象，如针对结婚的“免费送宝马花车”、消费积分等。

5、促销刺激力，要擅长组合拳。

促销就像打拳击，不能只靠“咬耳朵”，关键是能持续打出组合拳，才有威力。要以消费者为中心，从“认知促进”上的产品品质促销活动、品牌形象到“行为促进”上的有效铺货、生动化陈列、人员推荐等方面进行组合，系统制胜。先改变消费行为，后改变消费认知，资源多，全面做；资源少，集中做。

6、传播拉动力，贵在系统整合。

阶段性传播为造势，长期性传播图品牌，传播是需要金钱开路的。投多少广告合适，关键是要立体化、体系化的系统整合传播模式，今年起公司要在包括西宝、西禹、西汉、西康、西黄等8条高速路以及楼宇、公交、门店、电视等媒体上全面、系统的宣传天子西凤酒。同时要建立基于人们“交往互动、口碑和社群关系”上的软传播。

7、团购支持力，引爆流行。

团购的力量不在于一下子影响所有的人，而是先影响一部分主导意见的人群，再由他们形成口碑传播。注重开发团购市场，锁定意见领袖才能更有效。当一种思想或一种产品距离

意见领袖越近，这种想法或产品推广的势头和可能性也就越大，意见领袖们通过其庞大的社会关系一定能够立刻把信息传诵到成千上万人的耳朵里，形成一种消费潮流。

8、人员推介力，狭路相逢勇者胜。

“狭路相逢勇者胜”告诉我们一旦企业导入促销活动和竞争对手遭遇正面竞争时，要敢于亮-剑，要表现出“雄狮”的斗志，“老黄牛”的踏实，“小蜜蜂”的勤奋，将战斗进行到底。要告诉业务员，不要因为瓶盖费低，客户拒绝，就唉声叹气，偃旗息鼓，而应该通过更多的手段启动市场。

9、品牌影响力，要敢于“亮-剑”。

敢于“亮-剑”的前提是，有“剑”可亮。此“剑”即指品牌。企业要敢于亮-剑，首先就要勇于“铸剑”。

总而言之：我们打造“营销竞争力”，正是系统营销模式的市场价值体现，我们要打造区域样板市场，就必须全面打造这九大营销竞争力，才能获得区域市场系统优势，进可攻，退可守，既能阻击竞争对手，又能保护基地市场。

二、加强细致化营销，建立区域根据地一样板市场

(一)建立区域根据地的六大原则

根据地市场与普通市场的营销原则不同在于它一定要符合聚焦原则，通过聚焦形成强大的穿透力，快速占领市场。

1、市场聚焦原则 市场聚焦是尽可能的收缩市场范围，直到能够形成绝对优势为止。确定选择根据地市场时，要满足以下五个方面：条件一：有足够的市场容量，条件二：不是对手的根据地，条件三：经销商的有效配合，条件四：能够撬动周边市场，条件五：有一定的市场基础。

2、产品聚焦原则 产品聚焦原则就是“单品突破”，拿御赐三品20xx年、御赐一品20xx年来讲，就是要打出形象，要成为我们的主导产品、核心品牌。如果一次推出的产品太多，反而可能因为分散资源而形成所有产品都无力突破的现象。单品突破并不是只销一个产品，而是主推一个主导产品。

3、资源聚焦原则 根据地市场建设时投放政策最忌讳“添油战术”，要根据未来销量投放政策，不能一味的“量入为出”，要“以资源换时间”、“以资源换市场”。“以十当一”“要搏不要试”。

4、人员聚焦原则 根据地市场建设要以未来销量配置人员，要集中优势兵力毕全力于一役。

5、爆发式突破原则 爆发式突破的特点就是速度快、力度大。有三大作用：第一：让对手还没来得及反应，已经取得了领先；第二，在终端和消费者形成一种氛围；第三，爆发式突破能够瞬间唤醒终端和消费者的记忆，能够迅速占领终端的心智。

6、网点动销原则 网点动销原则就是帮助分销客户把第一轮、第二轮、第三轮的铺货卖出去，形成销售氛围。新市场突破，最忌讳只做铺货和政策促销两件事。动销由谁做？主要由厂家和经销商来做。动销的目的就是增强终端的信心，把他们认为卖不动的产品卖出去，帮助他们卖出信心。只要实现了三轮以上的网点进货，市场就会形成良性循环。

(二)加强细致化营销，实现销售的过程管理

销售过程管理的主要目的，就是要重视目标与实绩之间的关系。在各市场明确了销售任务，确立了销售目标之后要顺利实现的关键就在于两方面：一是区域经理要具体细致地将目标任务分解给业务员、经销商，再配合各项销售与推广计划，来协助业务员、经销商完成月度、季度、年度或产品、地区

的销售目标;二是要对销售过程进行追踪与控制，通过对销售过程的追踪与监控，确保销售目标的实现。

销售过程管理的一大关键，就是要把过程管理当中的时间管理，从过去的年度追踪细化到每月、每周、每日追踪。公司今年为每位业务人员配备卫星定位设备，从而更详细的了解日常销售工作的动态、进度，及早发现销售活动中出现的异常现象及问题，立即解决。

总而言之，在今天这如火如荼的市场竞争中，判断市场营销能力的唯一标准就是打得赢，打得赢的标准就是覆盖率、占有率、销售额，打不赢就有问题，就要查原因，就要调整，这就是我们要做营销战略规划的目的。我们只要把营销之势营造出来了，不想销售都不可能，造势是至关重要的。这里所说的“势”是指形势，并不是虚张声势，我们要靠实力。我们要以变求变，变中生存，变中发展，变中长大，我们要不断出思路，思路就是出路，思路就是生路，思路就是活路，思路就是致富之路，让我们携起手来以更远大的思路，更开阔的视野，更新的谋略，更大的理想把方圆公司、把西凤天子酒做大做强。

谢谢大家！

经销商会议讲篇八

大家上午好！

今天我们有幸与各位朋友相聚在被誉为黄海明珠的东台县，我感到非常的荣幸。授锦绣大地集团的委托，我们十分有幸在这春暖花开的季节承办这次会议，借此机会，我代表锦绣大地集团，向在座的各位朋友表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

20xx年正值我们锦绣大地集团成立12周年，这12年公司发展经历了风风雨雨，但我们企业发展的宗旨从未改变，就是传

承祖国优秀传统文化，倡导健康绿色养殖，打造中国中兽医第一企业。

我相信，以我们厚重的企业文化底蕴，健全的企业管理机制，丰富的采购进货渠道，先进的生产设施设备，完善的物流保障系统，广泛的营销环境，专业的产品售后服务和国家及政府的大力扶持以及各位朋友的积极配合，我们一定能早日实现我们美好的企业愿景。

今年我们锦绣大地集团和中国养殖科技委员会联合要在全中国几个养殖大省召开8场中国中兽药养殖技术发展与创新交流大会。我们东台这此会议是全国的第一场，希望广大养殖户朋友能抓住此次机会。为自己的养殖场能带来技术上的发展与革新。

最后，我谨代表锦绣大地集团对各位来宾的到来再次表示热烈的欢迎！并预祝大会圆满成功！祝大家生意兴隆！

谢谢大家！

锦绣大地中兽药养殖论坛-----东台站

4月10日，春暖花开的季节，锦绣大地专家团来到素有“黄海明珠”之称的江苏省东台县举办了锦绣大地中兽药养殖论坛。

本次论坛由锦绣大地集团联合中国中兽医协会，以及东台花舍养殖服务社承办，参会的养殖场代表近150名，会议反响热烈。锦绣大地技术总监周少华教授围绕近期养殖的流行疾病，夏季蛋鸡的饲养管理，结合公司的先进的中兽药养殖理念，展开了精彩的演讲，为在场的养殖场代表答疑解惑，通过本次论坛，为自己的养殖场带来了技术上的发展与革新。

经销商会议讲篇九

以笔者来看，品牌的选择是一个全方位了解产品与充分分析自身的一个过程，这就是两个方面，即外和内。

外就是指产品。一个成功的产品，它必然具备了一些成功的因素，都不是随便和偶然的，首先是合法的，证照齐全，否则的话是不值得考虑的，然后是它的产品文化，品牌背景，包装设计，价格定位，理念诉求以及营销通路都是完整而协调一致的，不混乱不矛盾。这样的鉴别能力会随着经销商个人的经验的积累而提高。以一些知名的品牌来说无不如此，可多了解一下成功品牌的这些方面，来提高自己的鉴别能力。这是品牌的自身方面，光看这些还不够，产品好这是个基础，好产品很多，但很多没有做起来，就是还在其他的方面有所欠缺。

除产品外重要的一条就看她的娘家即厂家，是什么来头，不要小看了这个，娘家是皇亲国戚，那产品就是公主格格或名门闺秀，上市就会受人追捧，否则就是平民百姓或下里巴人，装扮的再好也嫁不到大户人家，即一些大的卖场或专卖店老板也不会轻易接受。娘家有钱有势，姑娘丑点也不愁嫁，因为即便没作好，娘家也不会撒手不管，在市场运作和支持方面的也有较为丰富的经验和较大的力度，风险相对要小一些，也算背靠大树好乘凉。但也要提防有些厂家利用原有品牌的知名度开发一些姊妹品牌，用养的丫鬟来当自己亲生的，并没有做长线的打算，只是用来套钱，这要引起我们的经销商朋友足够的重视，在这方面吃亏的人不在少数，要有清醒的认识，前一个品牌的成功，并不能代表随后跟进的品牌就一定成功，做低价位产品的成功，做高价位的未必就能成功，做护肤品成功做彩妆却可能失败。这就要尽可能全面的了解品牌，当然也不能否定或忽略厂家实力对于品牌的影响，跟随实力越大的厂家利润越小风险自然会小一些。

这也需要有自己的分析，毕竟不是同一个地方，会有一定的

地域差异。但不管怎么说，一个品牌运作了一段时间，连一个象样的市场都没有作起来，那么这个品牌作好的希望就很渺茫，接手之后会很累，也很难作好。

三是充分的了解厂家的销售政策和营销思路，看他整个的市场运作方案是否详尽完整，客观实用，可操作性强。有没有较强的市场支持（人员、策划、物料、广告等）和严格的区域保护和良好的服务（及时的货物配送和调换）。自身执行能力是否与厂家的规划相匹配。一个能作好的产品，首先会有一套好的成功的市场运做方案，可能在执行过程中要不断的改进，但如果没有一套在理论上成功的方案，在实际操作取得成功几乎是不可能的。

了解了外部的，就要分析了解自身。分以下几个方面：

自己有没有支持产品运做所需要的人才队伍？常规上是有什么样的人就做什么样的事，所谓隔行如隔山，在内行人看来是常识性的东西，对于不了解的人来说就是宝贵的经验，也许要花很多的时间和金钱才能学到。不了解这个行业，没有专门的人员，最好不要轻易接品牌。

自身的资金实力有多大？有多大的资金就做多大的事，否则周转不灵，也会功亏一，这里不用再赘述。

要选择的品牌与自己所拥有的终端的定位是否一致？价为高低与自己的形象协调。形象好的高端卖场要选择价位高，档次高的产品，反之则反之，形象不好的普通终端要选择实惠的，目的是在自己的营业范围之内，并能让目标顾客接受。

要利润高还是低？肯定是选高的，但有这样一个矛盾，即利润高的品牌它的知名度越低，对于顾客的拉动力也是较弱的，操作的难度会大一些。相反，产品的知名度越高，它的利润就会越低。这就要权衡一下自己的具体情况，合理的组合搭配自己终端的品牌结构，根据需要来进行选择。

总之，选择品牌对于终端的经销商来说是至关重要的，在此也希望广大的经销商朋友能够接到自己满意的牌子，成功的做下去。

经销商会议讲篇十

大家好！先自我介绍一下：我是负责 华东及中南区域的销售负责人 xxx□

1、今天我们在xx国际大酒店举办全国的20xx年冬季订货会。首先我向前来参加本次会议的厂方领导、各位来宾、经销商、朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

2、承蒙各位经销商家电老总的关爱与支持□xx电器有限公司经过建立10来年的发展壮大，保持了在同行中推出两季产品的主流地位，其产品品质优良，在市场有强大的竞争力。至真至诚、精益求精的经营理念，该公司投资3千万元，建起了进5000平方米的标准、合理的现代化的厂房，建立了科学的设计、生产和检验管理系统，完善了质量保证体系，我们已经制定了切实可行的新产品开发计划，经过近年来的培育和发展，中南及华东地区销售网络逐渐扩大和完善，形成一支稳定的销售队伍，后期肯定能大大提高了品牌的知名度、美誉度。在广大经销朋友的支持下，销售业绩节节攀升，前景喜人。这些成绩的取得，离不开广大经销的支持，是与广大经销商的辛勤劳动和业务员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！

3、我公司经过精心准备举办全国20xx年冬季订货会，并最大限度地让利于客户。经过此次会议增进双方交流于合作，让经销商更加深入地了解两季产品，增强开发市场的信心与决心，进一步加强经销商之间的相互交流与沟通，进一步完善市场销售网络，进一步抢占市场份额和优秀客户资源，进一

步加大宣传提高产品的知名度和市场美誉度，提升品牌形象，不断将市场做大做强。

4、本次会议主要展示的产品有；十四大系列五十多个型号。其产品外型美观，做工精细加之人性化操作机界面，及精巧造型而倍受消费者喜爱，欢迎大家根据市场需求订购。

5、我们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，解除大家的后顾之忧。让我们团结协作，同舟共济，奋力开拓，共同创造美好的明天！

6、最后，祝各位财源广进，生意兴隆，万事如意。