

经销商年会开场白 商场经销商年会发言稿 (实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

经销商年会开场白篇一

经销商，就是在某一区域和领域只拥有销售或服务的单位或个人。这个就是经销商。经销商具有独立的经营机构，拥有商品的所有权（买断制造商的产品/服务），获得经营利润，多品种经营，经营活动过程不受或很少受供货商限制，与供货商责权对等。下面我们来看看经销商的年会发言稿吧。

尊敬的江淮安驰各位领导、各位经销商：

您们好。

今天，众经销商相聚在此，我深感荣欣，值此佳节即将来临之际，我代表安徽和顺汽车4s店的全体员工，向大家拜个早年，恭贺大家蛇年行大运，发大财。今天，寒风刺骨阻挡不了我们分享20xx江淮安驰汽车销售战绩的欣喜、共谋20xx江淮安驰销售奇策的决心。今天，虽是寒冷的冬季，但我对江淮安驰的爱慕温度、信任程度、销售期望度，好似青梅竹马、志趣相投。今天，江淮安驰营销服务年会的举行，犹如冬日的暖阳，将给我和在场的的所有经销商披上祥瑞，以鼓舞我们再创江淮安驰销售奇迹，勇攀汽车界销售高峰。梅花香自苦寒来，冬日江淮安驰营销服务年会的举行，犹如冬日的梅花，征途中的红军，有咱中国人的铮铮傲骨和自强不息的奋斗精

神，这诠释出一个伟大的哲理，什么是江淮安驰精神。

回顾20xx[]虽然汽车整体市场低迷，虽然我们有困难和艰辛，虽然我们有挫折和痛苦，但是，在江淮安驰汽车各位领导的协助下，我们排除万难，不畏艰辛，总结挫折，克服痛苦，依然在汽车整体市场低迷的情况下，创下了骄人的战绩。回顾20xx[]在江淮安驰汽车众领导的英明领导下，各销售商拼搏进取，奋发向上，取得了突破万台江淮安驰汽车下线的佳绩，值此，我深表祝贺。回顾20xx[]我们有千言万语想和安驰厂家领导人汇报，更有许多管理和销售的模式需要向众经销商学习，但我们将会象红军踏征程一样，在阜阳踏出一片属于自己的汽车销售之路。

展望20xx[]面对机遇和挑战，让我们满怀希望，永载梦想，再踏征途。作为安徽和顺汽车4s店总经理，我将高举江淮安驰汽车的精神旗帜，伴着江淮安驰汽车驰骋在中国大好河山，满怀信心和梦想地带领安徽和顺汽车4s店所有员工，用飞的速度勇跃汽车销售的一个又一个高峰。谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位朋友，同仁：

大家好！

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，xx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和永不言败的信心。我作为区域经销商，将会积极主动配合xx公司共同努力做大销量，做强市场，共同盈利。我和xx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。

最后，感谢xx公司给予我上台发言的机会。同时，再次感谢xx公司对我的支持与厚爱。祝愿xx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！

经销商年会开场白篇二

尊敬的王总及济钢各级领导、各位同仁：

大家上午好！

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，先后选择了合力叉车集团、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。在今年上半年曾经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，为实现三方共赢形成了强大的支撑。

二、积极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，特别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，通过各种方式，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，在帮助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，一直不断探索改进，但效果始终不甚理想。我公司立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，我公司从中积极协调，给予密切配合，与该企业面对面进行研究，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，使他们非常称心，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。我公司通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，积极改进不足之处，以卓越的品质满足了合肥日立公司极高的质量要求。通过不懈努力，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，并决定选择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。

通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：跟着济钢的脉搏一起跳永远不会错！

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必须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，才能跟上济钢的进步的'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提供的难得的机会，发动全体员工充分认识参加扩展认证的重要意义，大家积极响应，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，极大地帮助和促进了我公司贯标工作的顺利开展。通过参加这次贯标扩展认证，使我公司受益匪浅，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、有责任认真去践行，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，通过走访生产企业，开展用户调查，按照用户的需求向济钢提供新品的开发信息，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情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尽的贡献。再次感谢王总及济钢各位领导，谢谢各位同仁！

经销商年会开场白篇三

尊敬的各位领导，各位朋友，同仁：

大家好！

与xx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，xx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和永不言败的信心。我作为区域经销商，将会积极主动配合xx公司共同努力做大销量，做强市场，共同盈利。我和xx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。

最后，感谢xx公司给予我上台发言的机会。同时，再次感谢xx公司对我的支持与厚爱。祝愿xx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！

经销商年会开场白篇四

各位领导、各位朋友、同仁们：

大家好！

很荣幸能够代表公司来参加这次会议。

首先我要感谢主办方、黄总、杨总为这次经销商会议的不辞奔波。邀请来这么多五湖四海的成功人士，给我及在座的各位经销商朋友搭建了这么好的一个相识、互惠互流的机会。

在市场竞争日渐激烈的阶段，这次会议对我们来说尤显重要。水蒸发制冷空调，这个新时代科技的环保产物，走入到我们生活中其实并不久，但因其本身卓越的通风制冷效果及节能降耗功效很快的将这股环保之风吹向大江南北，但同时因为行业准入门槛较低，一些地区杂、乱、小型厂家也已超乎想象的速度在落地生花、其产品也在大量的进入并冲击市场，使竞争更为激烈。另外，与南方城市相比，北方地区接受新产品的积极性不是很高，这也是无法全面打开市场的原因之一。不过，从整体上看xx年整个市场的销售情况还是比较顺利的，这其中也受到了经济危机这个大环境的影响，各个行业受到的冲击都是比较大的，国家收紧银根，市场投资锐减同样会或多或少的影响到我们行业的销售，但是，我公司今年在山西北部地区的销售还是比较喜人的，同比增长翻了5番，如期完成了公司今年在年初订下的销售目标，不过，目前的销售行业局限性比较大，比如说网吧行业几乎占到了我们全年销售的85%以上，所以，我们对未来销售的渠道上的探索还是任重而道远的，不过可喜的是，在今年我们已经成功的完成了几个比较重大的跨行业项目。比如，印度独资的山西阿拉宾度药业有限公司、大齿集团及大同的华林百货及凯歌酒楼的冷气机设计安装项目，为公司今后开拓其他的行业

领域，打下了坚实的基础以及积累了相当宝贵的经验，当然，这些成就与公司领导的正确方针和广大同事的辛勤努力是不可分割的，在此，我想感谢同事们，这么久对我及经销商朋友们的默默支持，借助这个机会向工作在每一个岗位上的“兢辉人”道一声“你们辛苦了”！

下面我想对和公司近几年合作中的所见所想，略表我个人的一点愚见，如有言辞不妥之处还望各位海涵：

相信我说到这一点，各位经销商朋友们都应深有感触。其实，在做冷气机之前呢我们各位涉及的行业可能五花八门，对我来说就是完全的门外汉，也因此走过不少弯路，简单的安装还好，涉及到复杂的管道等工程就显得有些力不从心，如何能使我们每个经销商更专业更自信的从事我们的事业，我觉的公司应该建立一套完整的专业化培训机制，从机器结构、设计安装等各方面对各个经销店进行深入的培训或提供相关学习材料，让我们能够更专业更从容的面对每一个客户。

一个有责任的企业，一个有作为的企业家要具有长远发展目光和超前经营意识，只有这样才能做大做强，才能培育出自己的声誉与品牌。在与经销商的关系上，供应商要真正树立“共存共赢”的观念，要想办法让经销商赚到钱，有利润，只有这样，经销商和公司之间的合作才是健康的良性的，所以，我认为公司应分阶段的逐步将重要经销商纳入到厂家的经销体系，各项政策给予有利支持，能针对性的开展宣传、广告等扶持业务。共同走向创富之路。

信息时代，互通互享。如果公司能够搭建一个共享的信息平台、建立一套集成的采购模式，比如小到一个水阀大到一套管道等设备安装附件；新、奇、特的材料或周边配套设施；甚至一套好的安装方案或好的安装经验等等。对经销商来说都如获珍宝、受益匪浅。所以说，如果这个平台发挥的好，就能够让很多在迷茫当中的经销商看到希望，让很多走了弯路的经销商重拾捷径，让兢辉这个大家庭更美好，更团圆。

下面我想和大家共同分享一下这些日子我们做产品做市场的心得体验，说起来可能很简单，其实也只有三个步骤：

售前、售中、售后

售前：也就是我们产品本身的质量，企业的品牌和影响力，能够真诚的传递给客户让客户愿意接受我们，乐于和我们合作，这是第一步。

其次是售中：想客户所想急客户之急，能够以客户的角度设计好每一套即经济又实用方案并能够保质按期交工。形成良好的合作态势。

最后的可能也是最难做到的

售后：我初略算过一笔账，今年我投入在非销售安装环节上的费用是全年销售利润的20%，我们现在已经建立了一整套的售后保障体系，除厂家正常的承保范围外我们另增设了如：市区3小时、郊区6小时的接报故障并到达客户现场、免费提供机器清洗剂、免费检修电路水路、免费上门提供换季保养业务等并于今年初成立了一支专业化的清洗队伍，虽然此项业务并无盈利甚至还要在此投入，但通过反馈，我知道市场和客户认可了我们，认可了兢辉的品牌，春夏秋冬我们坚持了下来，一路走来有辛酸也有收获，有付出也有回报，但我始终坚持认为做品牌就是做售后，做信誉。很多客户都是冲着我们这股兢兢业业的劲头最后从生意伙伴成为了生活中的知友并带来了生意。19世纪末意大利著名的经济学家帕累托提出的8020法则它的大意是：在任何特定群体里，重要因子通常只占少数，因此只要能控制具有重要性的少数因子既能控制全局。在我理解售后便是整个销售环节里的关键，售后做好了，生意自然就会好。

其实，对每个企业的发展来说的根本都是两个“质量”，也就是说核心问题不解决或解决的不好，那我们必定走不长、

走不远。其次，是产品的研发能力，水制冷行业还是个新兴行业，朝阳产业，所以每天都会有新的创新和构想赋予到产品上，所以，没有符合市场需要的新产品；老旧产品不进步，不改进，必然会被市场所淘汰，被对手所击败。不过，和兢辉的合作的这些日子里让我看到了一个积极的、奋进的年轻企业，和这样的企业合作我们经销商都感到很踏实。

最后，我想用一句俗语结束我今天的发言：鱼离不开水，瓜离不开秧，我们离不开兢辉这么好的供应商。

经销商年会开场白篇五

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家好！

春来秋往，斗转星移□20xx年在我们所有人的共同努力下圆满地画上了句号。今天，当我面对万张面孔的时候，当我回首远望的时候，我内心久久不能平静□20xx对于我来说，对于公司来说是不平凡的一年，是可圈可点的一年，是承上启下的一年。

公司的上市，标志着发展进入到了一个新的历史时期，从此进入到了规范化运营的快车道。为此，我平静了许多，承诺给伙伴的夙愿终于得以实现，可以说这是我人生中的安慰。

今天的表彰是对一年来市场成绩的回顾，我们欣喜地看到，越来越多的家人在这个平台上取得了丰盛的成就，在此我对他们表示最真诚的祝贺，同时也对所有与公司一同走过的家人、伙伴表示最诚挚的感谢！

20xx年我给到大家的是最普通，但一定是最有分量的一个词，那就是“务实”。

20xx□我们会踏踏实实地做好服务。用心、用情、用爱去服务大家，第一时间把温暖送给大家，第一时间把关心带给大家，第一时间把喜讯传递给大家。

20xx□我们会踏踏实实做好教育。给市场想要的方法，给市场想要的信息，给市场想要的模式，给市场的支持。

20xx□我们会踏踏实实为大家做更多值得我们去做的事情，我没有更多豪言壮语，我没有更多高昂的承诺，我不会忽悠谁，我有的只是良心与责任，我只想说，我们的队伍是一支踏踏实实质朴的军团，是实实在在为创业、为追求财富与健康的朋友们提供了一个最可靠，最永久的、永远的事业理想平台！是一个诚实、守信、有责任感的民族平台。

我亲爱的朋友、伙伴、同事、家人们，公司因为有你们而增添了无限的多彩！因为有你们而增添了无限的信心与勇气！因为有你们而增添了民族直销的豪情与斗志！因为有你们而自豪、而伟大！因为有你们而生生不息地向前奔流，奔流、生生不息地向前涌流……为了你们的梦，为了更多更多人的梦，为了公司伟大的梦，为了祖国的梦，那就让我们迅速的行动起来，心连心，手拉手，肩并肩，鼓足干劲，快马加鞭，去实现我们所有的梦想！

谢谢大家！

经销商年会开场白篇六

亲爱的员工同志们：

大家下午好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开xx年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

谢谢大家！在此我隆重地给大家鞠个躬。

回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

相信在座的每一位同事都感受到了xx年的《销售政策》、《考核政策》、《管理制度》与历年的政策相比有了若干改变，前几个月发生的一些事情也会让在座的某些同事感到不快。是的，好像有变化，变化的多，变化的快。变化的让很多人感觉不爽。确实改革需要改变一个人的思维惯性，需要改变多年的行为习惯。而改变一个人的习惯确实是一个痛苦的过程，其实我本人也不喜欢改变，所以我非常理解因为改变带来的抵触、质疑、猜测、反感，从改变到习惯毕竟需要一个过程。

我今天讲话的目的不是奢望改变你们每一个人。我仅仅是希望你们能够理解政策的每一处改变、管理细节每一处改变的深层次原因。

在座的每一位营同仁都要清醒意识到改革已经开始发生，并正在发生，改革进程可能会有微调但是总体趋势不可逆转。某些同事不要有侥幸心理，抱着看一看，等一等的观望态度，这样你就会掉队、甚至会被淘汰。

我相信，脚踏实地山让路，持之以恒海可移。愿我们意气风

发、斗志昂扬的一中人以本次年会为契机，以执行力为以后工作的主导思想，以细节管理为工作的基本方法，扬长避短，策马扬鞭，与时俱进，谱写一中教育集团崭新的篇章。

谢谢大家！

经销商年会开场白篇七

style="color:#125b86"> 尊敬的各位经理，尊敬的经销商朋友们：

大家好，我是太原经销商晋杰副食商行代表韩鹏飞，首先要感谢加多宝公司举办20__年经销商会议，有机会与山西各位经销商同仁相互交流，从而与大家共同分享成功经验，更好的完成20__年度的销售任务。

屈指算来，已与加多宝合作四年了，晋杰公司在这期间能飞速发展，很大程度上得益于加多宝的支持与发展，在此我对能与加多宝长期友好合作表示衷心的感谢。在这四年中我公司与加多宝一道成长，一起历经风雨，长期以来相互信任、相互支持、同舟共济、相濡以沫，携手并肩共同开拓太原市场，王老吉产品已在太原家喻户晓、遍地开花。王老吉销量是节节攀升，销量从11年太原城区的2.9万箱、10年太原城区的7.8万箱、12年太原城区的14.7万箱、13年太原河东的14.5万箱，在过去的四年中取得了可喜的成绩。

众所周知，10年金融危机、市场低迷，但加多宝公司是我们经销商强有力的后盾，其共赢的经营理念、新颖的销售策略、专业的销售团队、强势的媒体广告、雄厚的费用支持，让我感触颇深，同时也信心十足。作为经销商，我公司积极配合、全力以赴，在资金、配送、售后等方面不遗余力，于太原办紧密合作，真正做到相互理解、相互支持、相互协调，一起共同努力做大销量、做强市场，从而在14年克服了各种困难，很好的完成了公司下达的销售任务。

即将跨入20__年，我司会一如既往、积极配合、不懈努力、再创辉煌，与加多宝公司共同发展，坚定不移完成20__年度的销售任务。

最后，感谢加多宝公司给我上台发言的机会，同时再次感谢加多宝对我的支持与厚爱，祝愿加多宝公司不断发展、事业兴旺；也祝愿在座的各位经销商同仁生意兴隆、财源广进。谢谢大家。