

最新参加经销商年会发言稿 经销商年会 发言稿(通用8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

参加经销商年会发言稿篇一

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美丽的蓉城，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！

参加经销商年会发言稿篇二

尊敬的各位领导、朋友们：

你们好！

今天，公司在此隆重召开总结代理商大会，我是济南柏泉有限公司经理孟德敬。代表济南柏泉这个集体，我感到非常荣幸。在此，对于各位领导的关心支持，对于各位同事的鼎力相助表示衷心的感谢！

在过去一年的工作当中，我们济南柏泉面对来自同行业的竞争，面对艰巨任务，以及品牌的高要求等等众多不利因素，柏泉员工没有临阵退缩，仍然紧密团结凝聚在一起，先后顺利渡过了各种难关。在20xx年，年底经过我们的努力完成了舍弗勒的任务，在我们代理的各个厂家中留下了良好形象；，我们积极响应公司的号召，员工更是热情高涨，积极工作；在努力完成各项目标任务以及提供高品质服务，更体现出了我们的集体凝聚力。困难一次次考验了我们，也一次次磨练了我们。

20xx年，济南柏泉将进入汽配发展的另一个关键时期，摆在我们面前的又一块试金石，也将是激励我们积极进取的催化剂，更是展现我们全体员工价值的更大舞台。成绩只能代表过去，新的征程在前方等待着我们。荣誉既给我们带来了动力，又给我们增添了压力，更擂响了我们出征的战鼓，吹响前进的号角。在此，我代表我们柏泉员工表态如下：

一、在荣誉面前不骄傲，再接再厉创佳绩。成绩只能代表过去，我们要满怀信心，展望未来，要以此次总结大会为新的起点，勇敢地肩负起贵公司赋予的历史使命，把荣誉作为新的起点，在今后的工作中，继续发扬勤勉敬业、锐意进取、开拓创新、敢于挑战的工作作风，以更加奋发图强的精神创造更好的成绩。

二、在困难面前不气馁，逆水行舟勇向前，给我们的工作提出了更高的要求 and 新的挑战，也带来了更多的困难和压力，我们深感责任重大，我们有信心、有决心面对任何挑战，我

们将动员方方面面的力量，采取一切尽可能的措施，积极开拓市场，提高服务质量。

三、服从大局，同心同德谋发展。我们要在工作中，坚决服从贵公司的领导和发展大局的需要，把提升品质、提高效益作为工作的出发点和落脚点，不断创新工作机制，不断学习，不断提高技能，不断提高处理各种矛盾的能力，注重做好员工队伍建设、内部强化管理、节能降耗、创新增效、企业文化和客户服务工作，用我们更加优异的成绩来回馈贵公司和员工的期望。

参加经销商年会发言稿篇三

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！

参加经销商年会发言稿篇四

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照明重庆经销商会议。回顾xx年，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年的重庆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。就越早能打开销量。举个例子，南川的向洪向老板在未装08年形象前销量大概是在3000—5000元一个月，现在每个月的销量最少都不低于20xx0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。

20xx年是一个充满希望与激情的年头，祝愿各位经销商朋友与我们一起携手并进，在市场中立于不败之地。每个人都能赚到大钱，谢谢！

参加经销商年会发言稿篇五

经销商会议发言稿

尊敬的公司领导，各位嘉宾，合作伙伴们：

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。

一、对otl照明的认识

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。

二、四川运营中心新的组织结构(君联照明)

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。

二、 完善的服务于未来的方向

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退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。

我们在库存上也加大了投入，由原来的100—130万增加到现在的150—180万，备货要更充足一些，这样能尽量保证不断货、不缺货。即使有缺货，我们也会在最快的时间内给予协调解决。

我们有责任和义务给大家提供更多得优良产品，优质的服务，更有义务和责任为大家创造和提供更多的有利于发展的经营思路，和经营空间，目的是让我们的经销商和otl合作，不仅赚取合理的投资回报，同时赚取更多的市场地位、市场份额，我们就是要让我们的合作伙伴多卖货多赚钱，这是我们的希望也是我们的目标。四川君联照明将在otl总公司的指导和帮助下孜孜不倦的为这个目标而努力，最终实现大家多赢的局面。

我们就从这个金灿灿的秋天，承载着春天的希望和收获的季节开始。我们君联照明将和经销商伙伴不甘寂寞。我们将于otl一道成长，相互信任，相互支持，同舟共济，相濡以沫。让我们充满激情，鼓足干劲，力争上游，共迎下一个辉煌。

谢谢大家;祝你们万事如意。

参加经销商年会发言稿篇六

尊敬的各位经理，尊敬的经销商朋友们：

大家好，我是xx经销商晋杰副食商行代表xxx[]首先要感谢加多宝公司举办20xx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20xx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20xx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20xx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。

参加经销商年会发言稿篇七

尊敬的xx公司各位领导、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年xx公司汽车销售战绩的欣喜、共谋xxxx公司销售奇策的决心。今天，虽是寒冷的冬季，但我对xx公司的爱慕温度、信任程度、销售期望度，好似青梅竹马、志趣相投。今天□xx公司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xx公司销售奇迹，勇攀汽车界销售高峰。梅花香自苦寒来，冬日xx公司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xx公司精神。

回顾20xx年，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xx公司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年，在xx公司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xx公司汽车下线的佳绩，值此，我深表祝贺。回顾20xx年，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年，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xx公司汽车的精神旗帜，伴着xx公司汽车驰骋在中国大好河山，满怀信心和梦想地带领xx市和顺汽车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！

在美丽的阳春三月，再次踏上长沙这片热土，心中充满一种难以言表的喜悦，

参加经销商年会发言稿篇八

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。