

2023年经销商会议的欢迎词 经销商会议 欢迎词(实用8篇)

岗位职责是工作中的基本要求，也是衡量员工工作表现的重要标准之一。不断更新知识和技能是适应岗位职责变化的必要条件。以下是小编为你整理的岗位职责范文，希望你撰写岗位职责有所帮助。

经销商会议的欢迎词篇一

今天，我们相聚西子湖畔，共同回顾20xx年走过的营销之路。“20xx”对我们菲英集团来说注定是不平凡的一年，因为不论是生产能力还是销售额，我们菲英在这非同寻常的一年中都达到了一个全新的高度。菲英在过去的16个年头中经历了多少的风风雨雨，而现在的“菲英”正朝着更宽广的蓝天在翱翔，相信菲英未来的五年会让全世界人民为之感叹。回首过去一年，我们满杯豪情；展望未来，我们重任在肩。20xx年是我们菲英实现五年上市打基础的一年，公司有公司的五年规划，我也希望在座各位优秀的经销商都有自己非常清晰的五年规划，因为只有这样你们才能跟上公司的步伐，共同为了那片蓝天而奋力拼搏。这就意味着20xx年的发展对所有的菲英同仁来说都会经历前所未有的困难，但是我更坚信，凭借菲英这么好的平台以及强大的菲英团队。20xx就算会像经济学家预测的那样遭遇经济危机，我们菲英也将撑起另一片蓝天。在此，我谨代表公司向各位优秀经销商的到来表示热烈的欢迎，同时对在座各位菲英同仁们为公司的辛勤付出表示最诚挚的感谢；谢谢你们！

首先，有请杭州菲英汽车零部件有限公司董事长章志华先生讲话，大家欢迎：

章志华董事长讲到：

尊敬的菲英全国优秀经销商：

在今天丹桂飘香的日子里，在美丽的西子湖畔，迎来了20xx杭州菲英全国优秀经销商大会暨颁奖典礼，我仅代表杭州菲英汽车零部件有限公司对各位嘉宾的到来表示热烈欢迎及万分感谢！在20xx年-20xx年度里，杭州菲英迎来了高速发展，市场发展的特别好，得益于全国优秀经销商的努力付出。未来的五年发展，结合黄山菲英的开工典礼及公司股份制的改造，相信将会迎来菲英公司未来高速的发展，我们将与全国优秀经销商一道保持厂商共赢，共同发展。在三天的行程中，主办方给大家安排了紧密的行程，希望大家能有较大的收获。最后祝贺20xx杭州菲英全国优秀经销商大会暨颁奖典礼取得圆满成功！

经销商会议的欢迎词篇二

尊敬的各位经销商：

你们好！

今天我们有幸与来自贵州各地的经销商们相聚在贵州xxx□我感到非常高兴□xxxx有限公司受总公司的委托，十分荣幸的举行这次交流会，借此机会，我代表分公司全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

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，广泛的营销环境途径，专业的产品售后服务和本地政府的大力扶持以及各经销商的积极配合，我们一定能早日实现我们美好的企业愿景。

今天，我们相聚西子湖畔，共同回顾20xx年走过的营销之路□“20xx”对我们菲英集团来说注定是不平凡的一年，因为不

论是生产能力还是销售额，我们菲英在这非同寻常的一年中都达到了一个全新的高度。菲英在过去的16个年头中经历了多少的风风雨雨，而现在的“菲英”正朝着更宽广的蓝天在翱翔，相信菲英未来的五年会让全世界人民为之感叹。回首过去一年，我们满杯豪情；展望未来，我们重任在肩。20xx年是我们菲英实现五年上市打基础的一年，公司有公司的五年规划，我也希望在座各位优秀的经销商都有自己非常清晰的五年规划，因为只有这样你们才能跟上公司的步伐，共同为了那片蓝天而奋力拼搏。这就意味着20xx年的发展对所有的菲英同仁来说都会经历前所未有的困难，但是我更坚信，凭借菲英这么好的平台以及强大的菲英团队。20xx就算会像经济学家预测的那样遭遇经济危机，我们菲英也将撑起另一片蓝天。在此，我谨代表公司向各位优秀经销商的到来表示热烈的欢迎，同时对在座各位菲英同仁们为公司的辛勤付出表示最诚挚的感谢；谢谢你们！

首先，有请杭州菲英汽车零部件有限公司董事长章志华先生讲话，大家欢迎：

章志华董事长讲到：

尊敬的菲英全国优秀经销商：

在今天丹桂飘香的日子里，在美丽的西子湖畔，迎来了20xx杭州菲英全国优秀经销商大会暨颁奖典礼，我仅代表杭州菲英汽车零部件有限公司对各位嘉宾的到来表示热烈欢迎及万分感谢！在20xx年—20xx年度里，杭州菲英迎来了高速发展，市场发展的特别好，得益于全国优秀经销商的努力付出。未来的五年发展，结合黄山菲英的开工典礼及公司股份制的改造，相信将会迎来菲英公司未来高速的发展，我们将与全国优秀经销商一道保持厂商共赢，共同发展。在三天的行程中，主办方给大家安排了紧密的行程，希望大家能有较大的收获。最后祝贺20xx杭州菲英全国优秀经销商大会暨颁奖典礼取得

圆满成功！

经销商会议的欢迎词篇三

尊敬的养殖场老板们：

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。

经销商会议的欢迎词篇四

尊敬的各位经销商：

你们好！

今天我们有幸与来自贵州各地的经销商们相聚在贵州，我感到非常高兴。x有限公司受总公司的委托，十分荣幸的举行这次交流会，借此机会，我代表分公司全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

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，广泛的营销环境途径，专业的产品售后服务和本地政府的大力扶持以及各经销商的积极配合，我们一定能早日实现我们美好的企业愿景。

经销商会议的欢迎词篇五

尊敬的各位经销商：

你们好！

今天我们有幸与来自贵州各地的经销商们相聚在贵州xxx□我感到非常高兴□xxxx有限公司受总公司的委托，十分荣幸的举行这次交流会，借此机会，我代表分公司全体员工，向尊敬的各位经销商表示热烈的欢迎和诚挚的问候。

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'营销环境途径，专业的产品售后服务和本地政府的大力扶持以及各经销商的积极配合，我们一定能早日实现我们美好的企业愿景。人无信不立，商无信不兴，国无信不强，构建和谐、有序、法制的市场经营环境，需要我们进一步加强互相沟通、互相交流、互相支持。我们坚信，只要我们携手并肩，团结一致，就一定能够克服发展道路上的一切困难，创造xxxx公司更加灿烂辉煌的明天□xxxxx有限公司愿与各位经销商朋友一道，在上级职能部门的领导下，诚信经营，守法经营、共同维护和谐的市场环境，共同创造出西南盼盼产业的一大奇迹！

冬天来了，春天还会远么？

经销商会议的欢迎词篇六

尊敬的武汉吉人各位领导，尊敬的全国经销商朋友们：

大家好！

我是南京勇亮商贸公司的李勇，感谢吉人各级领导今天能让我很荣幸站在这里，心情无比激动。我和吉人合作是在20xx年11月，至今一年有余，其实在和吉人合作前，我就一直关注吉人在南京的发展和成长过程，对于吉人的产品，无论从客户还是市场销售来看，都是非常优秀和良性发展的。因此我一直寻找机会能和吉人合作，我所代理的产品主要以高端产品为主，多年来一直坚持把品质和服务放在第一位，在南京流通市场我所代理的产品口碑一直良好。

20xx年11月，当吉人销售人员找到我，向我介绍软华夫系列产品的时候，我以多年来的销售经验和对产品的认识，以及对吉人公司的了解，第一感觉就是这绝对是一款好产品。作为商人来说，机会往往就是一瞬间，关键就看你能否抓住，很荣幸，从合作一年多来的实际数据，事实证明，我的选择没有错。20xx年，片软华夫单支产品销售额xx万。以下，我想和大家分享一下我个人销售的一点小小的心得：

一、对吉人公司的高度信任，同心协力共同发展的决心。在南京市场，不乏各种高端产品，但是往往生命力不够强，因为，高端产品的消费群体大部分是年轻人，对产品的忠诚度不够高，代理该类产品，不仅需要一定的冒险还需要了解公司的发展前景和规划。由于吉人在南京市场销售10余年来，一直是稳扎稳打，及时为客户解决后顾之忧，并且销售一直很稳定。十年如一日的去培养市场，使我坚定的相信，和吉人合作，一定不会错。作为代理商，我一直坚持一个原则，要做就要认认真真的把产品做好，做一个负责任的经销商，与吉人同舟共济，共同发展。

二、销售渠道的建立。众所周知，作为一款高档产品，不缺消费群体，缺少的是销售渠道，缺少的是营销思路。刚接到该产品时，关键第一炮很重要，寻找销售渠道的切入点至关重要。针对我销售的片软华夫系列，如果从超市系统打开渠道，不仅需要漫长的时间等待和巨额的进场费用，更需要后期的人员维护，在短期内，不是最理想的最佳渠道。目前在南京市场，连锁零食店非常发达，并且主要以散货销售为主，消费群体主要以年轻人为主。因此。通过反复酝酿，我决定以连锁零食店为突破口，最终选择目前分布较广的“南北码头”连锁店合作。在前期的感情营销上，我不计成本的赠送产品给他们品尝，首先让他们得到肯定，以及后期的维护，成功打开销售渠道。

三、促销方式的运用。在销售的前三个月，我一直处在非盈利的状态，因为，产品刚刚进场，销量刚刚起步，加上产品

在刚刚推出的时候，口感有一点点瑕疵，我送货到总部的运费都是自己承担，等一系列因素，我基本处于亏损状态，但是，我从没有放弃过吉人软华夫，从没有放弃过吉人！作为商人来说，生意有赚有亏，既然选择去做，就一定要去认认真真的坚定不移的做好。我坚信，这个产品一定能卖红。我首先把对产品的改进建议反映到吉人公司，很感谢吉人的领导，对我们这些新客户的意见高度重视，在短短的一个月之内，就不断的研发更加品质优良的产品，并且多次电话回访调查我们，听取我们的意见。使我更加坚定的和吉人合作没有错，更加坚定的一定要把吉人产品卖好。在打开“南北码头”进店率的问题上，我和吉人公司销售人员，反复研究，最终通过让利促销加大进店率。在供货的环节上，我坚持及时保质保量的送货上门。一旦有需要退货的，我无条件的进行配合，在这里，我借此机会，衷心的感谢吉人公司的领导对我大力支持，使我，无论何时，何种原因，都能及时解决我的后顾之忧，放心大胆的销售。

通过以上的销售模式，使我每个月的销量平均稳定在xx件以上，接下来，我对连锁超市的进场操作就水到渠成，由于有了连锁零食店的销售渠道，在超市的销售，也进行的非常顺利，11年，我的软华夫销售全年销售xx万。

但是，即使如此，我觉得远远不够，作为一个省会城市，作为一个这么好的产品，在南京，这样的销售额是远远不够的，在今后的日子里，我会把重心更加加大力度的放在吉人产品上，多为吉人建议新产品，打开更宽广的销售渠道，争取，在20xx年，软华夫的销售翻一番，冲击xx万！尊敬的全国的各位经销商朋友们，只有我们与吉人一条心，同舟共济，我相信，我们吉人事业一定会做大做强，我们吉人产品一定会大卖特卖！让我们共同努力，一起创造美好的明天吧！

最后，我衷心的祝愿大家，身体健康，事业发达，生意大发！谢谢大家！

经销商会议的欢迎词篇七

尊敬的各位经销商朋友、各位来宾：

大家上午好！

今天我们欢聚一堂，隆重举行20xx年“同心同行”商务年会，在此，我谨代表川汇公司董事会向应邀参加今天会议的各位嘉宾、新老朋友表示热烈欢迎和衷心的感谢！

今天，我的发言主要强调三个词：“顺势而为，乘势而上，蓄势待发”。

首先，川汇17年经受了坎坷、挫折和逆境，也获得了关心、支持和爱护，更赢得了掌声和胜利。过去的17年，我们最大的收获是赢得了众多志同道合的朋友，一起用心卖力的销售川汇产品！我们现在所取得的稳定市场源自于集体的智慧和力量，源自于我们的坚持精神和拼搏作风。这些年来，川汇公司如同一艘乘风破浪的大船，载着大家，一路远航，共同铸就今日的成绩和明天辉煌！所以，川汇的不断发展就是顺势而为，也是我们大家所愿。借此机会，请允许我向长年累月在市场的前沿阵地，打造我们川汇品牌的经销商朋友们表示由衷的感谢！

兵马未动，粮草先行。为了赢得今年的市场，公司在去年年初就确定了20xx年为“固本强基”年，提前做好人、机、物、工具、方法、装备等各方面的筹备工作，为20xx年的市场竞争打下坚实基础。在这一年中我们加大了基础设施、设备，以及配套产品的投入，在前面的介绍中大家都已经知悉和了解。所以我们要珍惜在20xx年打下的基础和付出的辛苦和努力，乘势而上，赢取20xx年的胜利！

风正潮平，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭。让我们以“快速反应，马上行为”为方向；以诚立业，以信铸魂，

以“百年川汇”为根本；鼓足干劲，再接再厉，蓄势而发，共同创造更加美好的明天！激情与成功同在，我们会发展得更好，生活得更好！光荣与梦想共存，我们会站得更高，飞得更远！

最后，我代表公司所有人员衷心祝愿在座的各位鸡年吉祥，身体健康，工作顺利！同时也预祝本次旅途大家玩得开心、愉快！

经销商会议的欢迎词篇八

各位经销商朋友、各位来宾：

大家下午好！金秋八月，丹桂飘香，非常高兴地迎来了“hpc销售旺季动员大会”的隆重召开，一年一度的彩电销售旺季经销会议又拉开了帷幕，同时又是一个新老朋友欢聚一堂的日子，在此，我首先代表abc电器全体同仁对各位新老朋友的到来表示热烈的欢迎，感谢大家能在百忙之中亲临abc电器旺季促销大会。

abc电器今年开始荣幸成为hpc的浙江总代理，在各位新老朋友的通力协作下，公司较好的完成了上半年度各项市场销售任务，实现了既定目标，对此，我对各位经销商朋友的辛勤付出深表谢意！同时也对朋友们所取得的销售业绩表示热烈的祝贺！感谢各位新老朋友一年来对我们销售工作的支持与配合，尤其是在扩大产品销售和品牌推广方面，正是因为有各位朋友的努力，abc电器才有今天的发展。

一要从体制机制上，规范整顿营销管理，为拓展市场创优环境。

二要增强合作信心，诚信经营，谋划运营市场。

三要夯实营销基础建设，共同打造hpc彩电在浙江的一片天地。

四要加强队伍建设，强化营销服务。

20xx年是abc电器领导班子实现营业额1亿的开局之年、起步之年、基础之年，今天的大会是hpc彩电销售旺季的动员会和鼓劲会，是厂商一家、共谋发展的大会。希望与会经销商朋友能充分认清发展形势，找准定位，更加紧密合作、共同发展，真正形成一个经销hpc的大团队，维护好、巩固好、发展好hpc彩电市场，坚决杜绝不正当竞争行为。全体hpc区域经理要身先士卒、率先垂范，深入市场、带好队伍，讲团结、讲合作、讲贡献、讲业绩，积极主动地为经销商客户和消费者服务好，当好hpc经销的形象大使。

我深信，有了我们双方的精诚合作，互惠共赢，一定能够创造出属于我们共同的，新的辉煌！在新的市场竞争格局下，abc电器必将顺应时代潮流，以引领未来发展，通过全体同仁和经销商朋友的同心协力、顽强拼搏，力争圆满实现hpc浙江一亿目标的宏伟蓝图！最后，预祝大会圆满成功，谢谢大家！