# 最新订购会发言稿(10篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-28

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。订购会发言稿篇一大家好!首先我代表鞋服有限公...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**订购会发言稿篇一**

大家好!首先我代表鞋服有限公司为大家的到来饮料订货会发言稿表示热烈的欢迎。

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定货会暨比波人新品上市发布会，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。让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xx集团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!

我的经销商订货洽谈会发言稿结束了，谢谢大家!

**订购会发言稿篇二**

各位嘉宾、各位朋友、伙伴们：

大家上午好!

   很高兴来到参加本次由顷情为天骄、天卓组织、举办 20xx“让天卓无处不在”新品订货会陈代谢，我谨代表温州天骄笔业有限责任公司----天骄、天卓，欢迎大家在百忙之中抽空前来参加20xx“天卓无处不在”新品订货会。

  作为全球文具制造和创新的领导者、书写用品的创新企业，天骄从事开发、设计、制造并销售最新锐、最时尚、最可靠与安全易用的书写产品及优质专业的文具用品，帮助全球商业伙伴和用户取得成功。天骄笔业通过与世界各国家和地区的广泛经贸交流，建立起庞大的国际营销网络，包括建立起整套科学而完善的生产体系。随着业务规模的持续扩大，

 公司加大对软硬件设施的投入，全面引进日本及瑞士等国的先进生产设备和仪器，拥有世界最先进的笔类及配套产品自动化生产线、全国行业最先进的无菌实验室。并导入亚洲乃至全求最温州天骄笔业有限责任公司  新锐、时尚的创意理念和产品研发系统，建立起天骄核心研发和生产技术体系。

   未来五年，天骄笔业将继续构建融创新力、设计力、生产力、品质力、营销力、品牌力为一体的“企业永续创造力”运作系统，将天骄和天卓打造成全球最具创造力的时尚文具品牌。

  今天有幸在这里举办天骄、天卓订货会，我代表天骄公司再次感谢 ，多年来对天骄、天卓事业的支持，也感谢

  为本次订货会付出的努力。 总的来说大家聚在一起就是缘分，希望大家以后对多加支持，相信 会给你们带来更多、更好的文具品牌产品，也带来更多的收益。

  最后预祝本次订货会圆满成功，祝在座的每一位老板，生意兴隆、身体健康、合家幸福!

  谢谢大家!!

**订购会发言稿篇三**

尊敬的各位领导、尊敬的各位特约经销商及来宾：

大家下午好!

我们怀着非常喜悦的心情来参加“西安经建油漆股份有限公司20xx年特约公司订货会上的发言稿”，也十分高兴能和众多经销商的同行们在一起畅谈交流!

能再一次被评为“三星级”经销商，我感到格外高兴!我和我的员工为能经销“经建”这样优秀的品牌而感到格外的荣幸和自豪!我要感谢经建公司的各位领导，感谢他们为我们经销商搭建了这个优秀的销售平台!感谢他们为我们经销商带来了精神、物质的双丰收!感谢他们为我们经销商提供的各种帮助和鼓励!

回顾201\*，展望201\*，需要总结和思考的地方还有很多。我大概归纳了以下四个方面，希望与同行们交流商榷：

1：亟待提升经理及员工的产品技术知识：

一个卖电视机的营业员，可以把她卖的电视机滔滔不绝给顾客讲解一两个小时，但我们都很难做到，甚至卖了十几年的老产品，居然叫不全油漆的名称和型号，客户询问的许多基本问题我们都是一问三不知。比如哪些油漆干的快，哪些油漆干得慢;哪些油漆适合户外使用，哪些油漆适合室内使用;哪些油漆耐温度?哪些油漆防火?哪些油漆防腐?什么样的面漆配什么样的底漆最适宜等等。我们当然不需要达到“经建公司”高工的水平，但作为一个优秀的经销商，一个优秀的推销员，不熟悉所销售的产品，或一知半解，结果是很难想象的!我建议经建公司是否可以定期举办“经建品牌”油漆技术知识讲座，还建议在下次开会的时候进行“经建油漆知识抢答竞赛”，设若干奖项、设若干名次!

2：了解更多的“经建”产品，拓宽销售思路：

每个经销商都有自己相对固定的客户和产品，不卖的类别的油漆基本上不去了解，甚至不过问。推销推销，都不知道自己家里有啥东西，还咋推销呢。守着老摊子、走着老路子、唱着老调子，是一定要被激烈竞争的市场所淘汰的!所以，我们不能越销售越麻木，而是要越销售越有市场的敏感性!刚才马总也讲到：“经建公司”的产品丰富多彩!我们只有掌握“经建”更多的产品，对于我们扩大销售越有利。

3：对客户的产品及工艺流程的了解：

我们原来的销售方式是：油漆卖出去就啥也不管了!这里面有三个思想在作祟，一是：“经建”品牌的油漆老都不出问题，思想麻痹了!二是：出了问题再说，反正一个电话“经建公司”就得来人解决!三是：你来买油漆你就应该知道油漆怎样使用!这种被动销售的思想模式，隐患很多，危害很多!更谈不上急客户所急、想客户所想了!

4：加强客户和“经建”公司相关部门的直接沟通与合作：

光靠我们特约经销商单方面服务于客户，力量是有限的。加强客户同“经建公司”技术部门的合作、销售部门的合作，加强相关双方领导的沟通，这对于稳固客户、长远服务于客户，以至于“经建公司”维护特约经销商的利益，共同发展，都是大有裨益的。以上四点是销售之中的一点感受，希望能够抛砖引玉!

在新的一年里，我希望和在座的同行们一道，再接再厉，千方百计地继续扩大“经建”品牌的影响力和覆盖面，提高“经建”油漆的销售业绩，为“四星级”特约经销商的目标而努力奋斗!

我的饮料订货会发言稿结束了，谢谢大家!

**订购会发言稿篇四**

尊敬的合作伙伴，朋友们

大家好!

岁岁年年似相识 朝朝暮暮却不同 昨日水 击三千里 今朝相聚议财源 欢迎你们来自营销市场一线的功臣们!大家辛苦了! 选择此时召开订货会，愿这热情如火的夏季给我们带来新季度的运气。 经 过近十年的发展，以拥有了上千平米的现代库房，良好的办公环境与办公设施， 系统的终端网络， 快捷的配送体系和训练有素的销售团队，硬件与软件可以说走 在了同行业前端。

在不断提高自身素质，拓展市场的同时，我们更得到了合 作伙伴的支持与响应。在竞争异常激烈的今天，凭着坚持的精神，持续保持着良 好的发展势头，在此我代表 向大家表示感谢，感谢你们一直以来对 的支持 和厚爱。

在市场竞争激烈的今天，想要在群雄中脱颖而出，靠自身的力量是远 远不够的，所以 希望靠大家力量来共同开拓我们的美好前景，秋天即来，在 座的各位看到今天的 ，相信你和我们一样，众志成城，做好准备，迎接这个 喜获丰收的秋天。我们的魅力源于 与品牌的实力与自信，我也相信，只要大 家一起努力，我们就有美好的收获，抓住 就是抓住了机遇抓住了财富。道路 是艰辛的，因此 更要坚持，坚持是一种品质，坚持是一种承诺，人生追求没 有终点，你我始终在奔跑路上，不断点燃成功与梦想。

最后祝愿合作伙伴在本 次订货会上获得秋的丰收， 同时祝愿大家身体健康!合家幸福!生意兴隆!万事如意!

**订购会发言稿篇五**

各位来宾、朋友们:

 大家好!

  今天我们在此召开10rd品牌女鞋秋季新品订货会,我谨代表广州市金池商贸有限公司的全体同仁对大家的光临表示热烈的欢迎，对大家长期的支持，致以最真诚的感谢!感谢一路有你……

 延续至今的金融风暴让消费市场依然低迷不上，面对复杂多变的市场形势，正是因为一路有你，你们的每一步每一个脚印都烙下了——或深或浅的足迹。“山再高,高不过头，路再远,远不过足迹”。

  xx年是关系到十年品牌大计的一年，首先，在组织架构上，设立了企划部加强品牌的管理，接下来将会加强市场的维护和督导，公司管理架构和制度将进一步得到完善;

第二，经过整合的新的终端si形象，针对不同价位产品进行了区域陈列方面的细分，整体形象更趋时尚大气，让消费者觉得物超所值;

第三，截止到5月份，福州、广西、广东及四川等地区，市场拓展逆势而上，保持积极的心态和坚定的信心，挖掘市场商机，化危机为商机，新增专卖店累计26家，从容应对新一年新的发展机遇。所谓厚积薄发，回报在后;以上货柜公司将会根据合同给以货架政策的兑现;

第四，保持资金链的畅通一直是经营生意的关键所在，在这方面我们要一起克服当前的困难，争取把资金快速周转流动。

  公司的下一步战略部署是：合理规划，聚焦于重点市场;重点市场重点投入;贴近消费市场，贴近终端，精耕细作;

其次，进一步完善品质保障体系，加强质量部门职能及责任。提高公司内部各部门对客户需求的响应速度和解决能力。

 我们要发展!要相互配合、相互理解，我坚信通过我们大家的一致努力，rd女鞋的明天一定会更加美好灿烂。最后，预祝本次订货会圆满成功!

 谢谢!

**订购会发言稿篇六**

各位经销商、代理商朋友们：

大家好!首先我代表鞋服有限公司为大家的到来饮料订货会表示热烈的欢迎。

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定货会暨比波人新品上市发布会，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。让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xx集团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!

我的经销商订货洽谈会结束了，谢谢大家!

**订购会发言稿篇七**

大家好， 首先我代表夏普赛尔公司对大家的光临表示热烈的欢迎，对各位多 年来对夏普赛尔大力的支持，表示真诚的感谢。

今天，夏普赛尔公司在此召开订货会，有幸与大家共聚一堂，重温友情，抢 抓商机，共谋发展，实现双赢，夏普赛尔一路走来离不开大家的鼎力支持，同时 夏普赛尔也给大家带来了可观的利润，是大家更快发展的坚实后盾。

众所周知，金融危机，市场低迷，但大家在过去的一年中能与夏普赛尔一起 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，做大销量、做强市场，从而取得了可喜的销售业绩。 在新的一年里， 夏普赛尔将会一如既往与大家共谋发展， 提高市场费用投入， 加强市场维护力度， 在终端渠道精耕细作，持续做大做强夏普赛尔这一山西人自 己的饮料品牌。

我们要发展，要相互配合、相互理解，我坚信通过我们大家一致的努力，市 场营销网络不断发展壮大，销量也会节节攀升，保证大家开心的赚钱，挣到更多 的赚钱。

最后， 我代表夏普赛尔公司预祝订货会圆满成功，同时再次感谢各位对夏普 赛尔的支持与厚爱，祝愿夏普赛尔能不断发展、事业兴旺;也祝愿在座的各位合 作伙伴生意兴隆、财源广进.

谢谢大家.

**订购会发言稿篇八**

我们怀着十分喜悦的情绪来参加“西安经建油漆股份有限公司20xx年特约经销商订货洽谈会”，也十分高兴能和众多经销商的同行们在一齐畅谈交流!

能再一次被评为“三星级”经销商，我感到格外高兴!我和我的员工为能经销“经建”这样优秀的品牌而感到格外的荣幸和自豪!我要感谢经建公司的各位领导，感谢他们为我们经销商搭建了这个优秀的销售平台!感谢他们为我们经销商带来了精神、物质的双丰收!感谢他们为我们经销商带给的各种帮忙和鼓励!

回顾20xx，展望20xx，需要总结和思考的地方还有很多。我大概归纳了以下四个方面，期望与同行们交流商榷：

1：亟待提升经理及员工的产品技术知识：

一个卖电视机的营业员，能够把她卖的电视机滔滔不绝给顾客讲解一两个小时，但我们都很难做到，甚至卖了十几年的老产品，居然叫不全油漆的名称和型号，客户询问的许多基本问题我们都是一问三不知。比如哪些油漆干的快，哪些油漆干得慢;哪些油漆适合户外使用，哪些油漆适合室内使用;哪些油漆耐温度?哪些油漆防火?哪些油漆防腐?什么样的面漆配什么样的底漆最适宜等等。我们当然不需要到达“经建公司”高工的水平，但作为一个优秀的经销商，一个优秀的推销员，不熟悉所销售的产品，或一知半解，结果是很难想象的!我推荐经建公司是否能够定期举办“经建品牌”油漆技术知识讲座，还推荐在下次开会的时候进行“经建油漆知识抢答竞赛”，设若干奖项、设若干名次!

2：了解更多的“经建”产品，拓宽销售思路：

每个经销商都有自己相对固定的客户和产品，不卖的类别的油漆基本上不去了解，甚至但是问。推销推销，都不知道自己家里有啥东西，还咋推销呢。守着老摊子、走着老路子、唱着老调子，是必须要被激烈竞争的市场所淘汰的!因此，我们不能越销售越麻木，而是要越销售越有市场的敏感性!刚才马总也讲到：“经建公司”的产品丰富多彩!我们只有掌握“经建”更多的产品，对于我们扩大销售越有利。

3：对客户的产品及工艺流程的了解：

我们原来的销售方式是：油漆卖出去就啥也不管了!那里面有三个思想在作祟，一是：“经建”品牌的油漆老都不出问题，思想麻痹了!二是：出了问题再说，反正一个电话“经建公司”就得来人解决!三是：你来买油漆你就就应知道油漆怎样使用!这种被动销售的思想模式，隐患很多，危害很多!更谈不上急客户所急、想客户所想了!

4：加强客户和“经建”公司相关部门的直接沟通与合作：

光靠我们特约经销商单方面服务于客户，力量是有限的。加强客户同“经建公司”技术部门的合作、销售部门的合作，加强相关双方领导的沟通，这对于稳固客户、长远服务于客户，以至于“经建公司”维护特约经销商的利益，共同发展，都是大有裨益的。以上四点是销售之中的一点感受，期望能够抛砖引玉!

在新的一年里，我期望和在座的同行们一道，再接再厉，千方百计地继续扩大“经建”品牌的影响力和覆盖面，提高“经建”油漆的销售业绩，为“四星级”特约经销商的目标而发奋奋斗!

**订购会发言稿篇九**

各位经销商、代理商朋友们：

大家好!首先我代表鞋服有限公司为大家的到来表示热烈的欢迎。

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定货会暨比波人新品上市发布会，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。让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x集团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!

谢谢大家!

**订购会发言稿篇十**

各位嘉宾、各位伙伴：

大家好!

阳春三月，三六一度又迎来了一次发展盛会，首先我谨代表三六一度(中国) 有限公司对大家的与会表示最热烈的欢迎!对大家长久以来给予的巨大支持和信 任表示最衷心的感谢!

过去的一年来，随着市场建设突飞猛进，品牌发展日新月异，三六一度公司 也从单一的鞋类产品的经营走向服饰、运动器材配件的综合性运动装备，终端网 点达到了 3700 多个，拥有了象沈阳中街、武汉江汉步行街、南京湖南路等等一 大批旗舰店，三六一度在全国各主要市场均有很好表现。

年全年生产值超过 了 8 个亿(按照出产价计算)，初步形成了一个配套设施完善，发展快速的品牌形 象，成现出了强大的品牌生命力。 在取得巨大发展的同时，我也深感责任重大，危机四伏，面对国外品牌纷涌 而入，我清醒地意识到，随着品牌的快速发展，我们企业面临的结构性矛盾日益 突出，在产品品质、研发、技术工艺、营销创新等等持续是改进的同时，以货源 供应为中心的结构性矛盾日益突出，相信大家都深有感受，如何有效解决困拢我 们发展的问题,我想推行如下政策:

一、 树立品牌发展规划观念，坚持战略规划执行 品牌的战略规划是品牌发展的动力， 我们对 361品牌进行了远景规划， 使得企业发展战略更加明晰，让战略指导我们的经营行为。 年起，我们推行 品牌升级工程，大力提升品牌层次，推动终端升级，我们将重点对地级以上的市 场加速发展，推动 a 级店升级，加快旗舰店的建设步伐。

二、 有效整合内外资源，以品牌升级推动企业升级 资源整合是一种高层次的经营行为，随着市场竞争格局的变化，世界经济一 体化的临近，企业将面临巨大的考验。如何加快发展建设，稳健经营，要求我们 开阔胸襟，加强学习。

以发展的观念改组我们的经营机制。我们 361将进 行结构性调整， 加强企业核心竞争力的打造。我们将全力引进人才和建立强大的 经营团队，更新观念，建立，健全企业激励机制和监督制约机制，以保证企业和 品牌的永续经营。 去年底，我们新组建了营销中心，同时专门还设立了培训部，年初也已经对 个别市场进行了培训。在品牌推广上，我们还建立了品牌推广部，以整合品牌传 播和为护企业公共关系。

另外，订货会后我们将对公司的经营模式进行提升，提 高他们在各区域的战斗力。 去年底我们新组建了服装事业中心，将服装直接与市 场接轨。接下来，我们将引进优秀的经营顾问，借助引进 erp 系统/推动企业升 级，实现流程再造。我们还将推动品牌和企业运营模式，以市场为导向，加快信 息流建设，加强企业在未来竞争中的应变能力，优化资源整合，有序推动企业升 级。

三、 加强制度创新，决胜 08 本次订货会是一个互动式的订货会，我们将减少被动式订货，并以此为契机 推动制度创新。

一方面我们将努力加大研发投入，切实改进工艺技术质量，并持 续改进;再者，我们以 a 店升级为目标，加强卖场形象跟新为中心的升级工作。 我们又推出了新一代货架， 并重新系统整合细部工作，努力打好消费者走近 品牌的第一站工程。

另外，我们在明晰市场发展格局同时，推动以货源供应为中 心的期货订货，以本次订货会开始，我们统一约定三价。并推动引导终端客户直 接参与订货， 为终端商良性备货打下基矗以切实改进我们的经营行为，实现互动 三赢的局面。 361在制度创新思想的指引下，将对营销模式，品质基储研发投入、加 工能力、工艺进行不断创新，我们将严谨务实，稳健经营，练好内功，努力打造 一个百年品牌;我相信只要大家精诚努力，361的明天一定会更辉煌!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找