# 订货会讲话稿(大全11篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-04-11

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。订货会讲话稿篇一尊敬的合作伙伴，...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**订货会讲话稿篇一**

尊敬的合作伙伴，朋友们：

大家好！

比如说福建，国庆之前有几个货柜要进商场，就是因为一直以来我们的量少，此时货柜厂的重点转向了其它的几个客户，我们的货不能按时出来，以至于我司临时抱佛脚，在广州匆忙找厂耽误了一些时间。此外，各代理区域所做的货柜价格参差不齐，有些地方甚至高达每米1500元。而我郑州分公司的货柜价格连这一半都没有。

有鉴于此，为了加强xx品牌的管理，同时公司也综合参考了各地区的货柜制作成本。经研究决定，从本次订货会后起，凡是不经过公司统一制作的货柜，两米4的标准高柜一律按照800元/每米的价格给以09年货柜比例的支持（要求是业绩达标回款到位），多出部分由代理商自行承担。有部分区域代理商没有按照公司《装修流程》执行的，需要在会后补齐相关的资料手续。

至于本次订货会之前各代理区域所报的市场货柜，公司将进行市场考核审查，审核通过，公司将按照09年的货柜支持政策来执行。

不久之前，公司通过多种渠道的努力，注册了网络中文域名：xxx。下一步，公司将对网站进行形象升级，以配合各区域代理招商的需要，还将增加电子商务的营销功能实现网上购物。为xx女鞋未来的战略发展奠定坚实的基矗我们更有理由更加有信心做大做强xx品牌了，让我们期待xx女鞋飞的更远。

谢谢大家！

**订货会讲话稿篇二**

尊敬的各位来宾经销商朋友们：

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忠心的感谢！

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。至真至诚、精益求精”的经营理念，先进的管理、技术，雄厚的人才实力，完善的质量保证及售后服务体系，成就了中国商用冷柜主流品牌，在全国商业冷柜电器行业中成为一只主导者，该公司投资近6千万元，建起了40000平方米的标准、合理的现代化的厂房与办公大楼，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，制定了切实可行的技术革新和新产品开发计划，并投资100多万元建成了型式实验到计算机自动测试系统，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。经过近几年来的培育和发展，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忠心的感谢！

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。其产品外型美观，尊贵典雅，做工精细加之人性化操作机界面，无一漳显出产品的独特魅力，以其时尚气息。精巧造型而倍受消费者喜爱，欢迎大家根据市场需求定购。

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！

最后，祝各位财源广进，生意兴隆，万事如意。

**订货会讲话稿篇三**

敬的各位经销商朋友，各位嘉宾：

大家新年好！

值此新春伊始之际，在这里隆重召开本次“美的冰箱新年订货会”

在此，我代表xx市正想电器有限公司全体人员向到会的各位朋友和嘉宾致以我最衷心的谢意，感谢各位朋友，多年来对本公司一如既往的信任与支持，祝愿各位朋友“虎年大发，万事如意，生活和美，事业腾飞”。谢谢大家！

20xx年是家电行业承上启下的关键一年，也是我们美的冰箱销售的重中之重，相信大家都有看到，在刚刚过去的20xx年春节联欢晚会当中，美的集团公司以高达5200万的巨资投入，再次植入春晚的整点报时广告，以最强的收视覆盖率，抢占了全国十几亿人民的眼球，如此的大手笔动作，真可谓：亿万人注目，剑气势如虹。而作为美的冰箱销售环节链中最为重要的我们，应该要好好的把握机会，借助于此次春晚广告的强势东风，全力以赴，做出更好的销售业绩，以回报各方朋友对我们的无限信任和支持，让美的冰箱走进千家万户，让我们大步奔向灿烂明天，更是为我们未来的辉煌“奠定道路，更添风采”。

谢谢大家！

**订货会讲话稿篇四**

各位来宾:。

你们好!

xx春夏，是xxx思索的季节，也是xxx为秋冬，为未来积聚力量的季节，在这个季节里，企业的上上下下，经过认真的研讨，各个部门都认真整理了思路，思路决定了出路，我相信，企业思路的确定，对于企业的发展，意义深远：

1我们确定了xxx的风格：我们透过现在各运动时尚品牌对奥运主题的炒做泡沫，看到了本品牌的发展之路，那就是，运动和生活的紧密联系，将是追求健康生活人士的永恒主题，而且，始终维系这种生活方式的群体，将是对生活品质有较高要求的中高档群体，所以，时尚的设计理念，不断提升的品牌品位，以及产品品质，将会是运动时尚类服饰得以发展的根本，为此，企业已经着手建立一个良好的集研发，生产以及品控一体的平台!

4我们明白了企业肩负的使命首先是对产品品质的全权责任，而这一点首先对上游供应商，外协厂家的选择以及监控的使命，在这一点上，企业将采用两种手段达到效果，第一，企业增加了生产技术部这个职能部门，该部门将对上游供应商以及外协加工厂进行严格的选择以及管控，将对面料以及外协加工的品质以及供货时效，作为选择上游合作伙伴的首眩第二，企业组建了生产计划部这个职能部门，该部门的使命是对产品进行周密的分析及排单计划，做到准确备货，以及合理计划投单，以下单的延续性提高上游合作伙伴的合作热情，为企业良性的商品供应铺平道路。

5我们明白产品的品质保障更重要的是自身：对此，本企业的生产部门已经做了周密的计划，并在生产的制度化标准化上不断提升，针对基础工人流动性大的特点，我们的生产部门，将强化中层管理人员的素质培训以及岗位职责，形成稳定的技术管理层，同时，形成流程标准，提高每个流程的管控职能。

6我们还明白了品质控制的最终环节在于对产品输出的检验以及控制，而这个控制环节在于销售部门对产品出厂的最终管控，因此，企业通过制度改变和责任的划分，在提高部门工作热情的同时，也对销售部门的成品仓验收责任加以明确，为渠道的产品品质保障把好输出关。

7在产品的供应的时效上，企业将力求做到最及时，最准确：在这一点上，我要提前声明的是，除非厂家不注重不良库存的产生，或者有足够的自营终端而且准备在季末大打价格牌来伤害品牌的价格体系，否则，企业不可能做到任何产品随时都有现货，所以，这也是本次订货会的意义所在：第一，本企业将根据此次订货会的结果以及产品特点进行合理的季前备货，同时将根据产品由北及南的铺货顺序，收集北方产品面市反映，加大备货力度，为此，请各位在订货时，充分结合本区域特点，尽量不要互相探讨，以便企业得到最接近市场的第一手资料!第二，企业将从制度上提升生产部门工作热情，同时对生产部门供货的时效严格考评，以保障出货速度。

改变的方式林立总总，我就先讲到这里，在本次的会议上，企业的营销总监将和大家一起探讨，总之我坚信，企业的任何改变，都是出于服务的目的：服务于市场，服务于渠道，服务于消费者，也都是出于共赢的目的：那就是，以引领时尚的设计，更优质的产品，更及时准确的物流使企业，运营商共同发展，使消费者认可，接受直至喜欢xxx!

在此，我再一次感谢大家!同时，我要告诉大家的是：xxx企业的真正财富，并不是拥有多少资产，xxx企业真正的财富，第一是拥有你们这些可贵的朋友支持，第二是xxx企业拥有不断完善，不断进步的意识，第三，是xxx企业上上下下工作人员，对企业的忠诚以及付出!我坚信，xxx企业将一步步的，坚实的，与大家共同发展!

**订货会讲话稿篇五**

订货会是以产品实物吸引消费者购买的一种形式，可以是一个企业，也可以是企业联合举办。下面本站小编为大家整理了订货会。

讲话稿。

各位来宾、朋友们：

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.

各位经销商、代理商朋友们：

大家好!首先我代表xxx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xxx秋冬产品订货会，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xxx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xxx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!

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!

**订货会讲话稿篇六**

尊敬的各位嘉宾、各位朋友、诺曼琦的家人们：

大家晚上好!

在这春暖花开的美好时刻，再过几分钟，期待已久的诺曼琦20xx秋季产品服装秀就将拉开帷幕。借助这个机会，我向各位尊敬的嘉宾，向各位新老朋友，向所有的诺曼琦家人，致以诚挚的谢意，热烈欢迎你们的到来!

20xx年，对诺曼琦来说是取得辉煌业绩的一年。在国内外低迷的经济环境中，诺曼琦人同心协力、共克时艰，成功举办公司总部乔迁庆典、三个季度的订货会以及几次全国性的大型培训会;在激烈的市场竞争中，诺曼琦适时推出了双品牌战略，两个品牌从设计、生产到营销，都取得了跨越性的发展，经营业绩稳步增长，品牌形象焕然一新，顺利实现了铭瑜公司新五年发展规划开局之年的各项战略目标!

在这里，我代表铭瑜公司，向一直以来给予我司大力支持的各级领导、各界朋友、全体代理商、全体加盟商，表示最真挚的感谢!

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年!20xx年是诺曼琦新五年发展规划的第二年，诺曼琦将走进新的发展阶段。根据公司的品牌发展规划，从今年春季开始，诺曼琦淑女品牌和诺曼琦时尚品牌将分开独立运营，可以预期，透过我们全体诺曼琦人的努力进取，我们的品牌竞争力将更加强大，我们的市场前景将更加美好!在新的一年里，顺应经济形势的变化和行业竞争的新特点，诺曼琦将稳步推进各项工作，打造品牌核心竞争力，稳步实现品牌的决定性飞跃。诺曼琦的产品设计由两个团队分别负责，依据品牌定位进行产品开发，增加产品的市场竞争力;营销中心将加大执行力度，落实20大重点工作，真正为客户做实事，更好地服务终端客户。

在20xx年，诺曼琦的销售目标是比20xx年增加60%以上，这意味着，在充满希望的20xx年，诺曼琦终端店铺的业绩将大幅度提升。为了实现猪年的腾飞，实现60%以上的增长，让我们满怀激情，共同努力，把诺曼琦事业推向新的高度，铸造诺曼琦品牌的新辉煌!

最后，预祝本次会议圆满成功，祝愿大家在新的一年里，龙精虎威，万事顺意!

**订货会讲话稿篇七**

尊敬的合作伙伴，朋友们：

大家好！

比如说福建，国庆之前有几个货柜要进商场，就是因为一直以来我们的量少，此时货柜厂的重点转向了其它的几个客户，我们的货不能按时出来，以至于我司临时抱佛脚，在广州匆忙找厂耽误了一些时间。此外，各代理区域所做的货柜价格参差不齐，有些地方甚至高达每米1500元。而我郑州分公司的货柜价格连这一半都没有。

有鉴于此，为了加强xx品牌的管理，同时公司也综合参考了各地区的货柜制作成本。经研究决定，从本次订货会后起，凡是不经过公司统一制作的货柜，两米4的标准高柜一律按照800元/每米的价格给以09年货柜比例的支持（要求是业绩达标回款到位），多出部分由代理商自行承担。有部分区域代理商没有按照公司《装修流程》执行的，需要在会后补齐相关的资料手续。

至于本次订货会之前各代理区域所报的市场货柜，公司将进行市场考核审查，审核通过，公司将按照09年的货柜支持政策来执行。

不久之前，公司通过多种渠道的努力，注册了网络中文域名：xxx。下一步，公司将对网站进行形象升级，以配合各区域代理招商的需要，还将增加电子商务的营销功能实现网上购物。为xx女鞋未来的战略发展奠定坚实的基矗我们更有理由更加有信心做大做强xx品牌了，让我们期待xx女鞋飞的更远。

谢谢大家！

文档为doc格式。

**订货会讲话稿篇八**

大家好!首先我很感谢《\_-\_x-\_》李总以及他的团队为我们”\_-\_x”提供一个与广大朋友们，经销商们彼此对话，交流的平台。也特向前来参加本次会议的、各位来宾、朋友们，经销商们，表示热烈的欢迎和忠心的感谢!

承蒙各位合作伙伴，朋友们的关爱与支持，“\_-x”公司一直以来，致力于婴幼健康护肤用品，夏季防蚊护理产品，天然植物精华洗涤和清洁系列产品的研发和销售，为无数个宝宝家庭提供“安全，天然，健康”的产品和育儿指导。经过2年多的努力和发展，现在单品数已达到近百个，已经形成自主研发和自主经营为一体，拥有完善的研发，销售及服务体系。公司一直秉承用心制造，真心服务的经营理念面向消费者和广大的合作伙伴们。

此次我们相聚在徐州这个美丽的城市，与广大朋友们，合作伙伴们共商事宜，增进三方的交流与合作，本次订货会“\_-\_”公司将以最大的让利于各位经销朋友们，也望各位经销朋友们多多的关注“\_-x”品牌系列的产品，积极踊跃的订货，最大限度的享受到“\_-\_”公司带给您们的实惠与快乐，我代表“\_-\_”公司，对您的支持再次表示真诚的期待和衷心的感谢。“\_-\_”此次让利的订货优惠活动可以满足到不同需求的合作伙伴们，设置了不同需求的优惠政策供广大合作伙伴们选择，从一般最低最低订货需求开始就有与之订货金额10个点的起返(并且是以进货价格自由选货)，最高可达到与之订货金额22个点的返点，并且都另外再配送相应比例的物料支持，具体详情在“\_-\_x”订货单上有详细说明，欢迎您更进一步的了解。

“\_-\_”深信：我们的成长，发展，成就都一定离不开您的关注与支持。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，也请您们每一位相信：在“\_-\_x”的世界里什么都有，就是没有后顾之忧。让我们摒弃疑虑，真诚合作，奋力开拓，共同为“\_-\_”铸造一个美好的明天!

最后，祝各位朋友们，经销商们财源广进，生意兴隆，万事如意。谢谢大家。

**订货会讲话稿篇九**

大家上午好!

今天我们又一次迎来avivi20xx年春夏订货会，在这个盛大的日子里，作为厂商代表发言，我倍感荣幸，同时也有些不安，因为我不知道我的发言是否能代表全体同仁此刻的心情，但我想我们大家有一个共同的心愿，那就是衷心的希望我们的avivi的事业越做越强。首先自我介绍一下，我来自吉林长春，我的名字叫李静，是公司的一名托管商。

在这里请大家允许我说声“感谢”，感谢王总给了我这样一个机会，让我能够有幸与大家探讨一下服装发展的个人浅见，感谢avivi的每一位同仁，感谢你们长期以来对长春市场的支持与配合，使得avivi能够顺利的在长春区域迅速发展，并成功进驻四家商场，取得优异的业绩。

服装行业是作为中国最具有世界竞争力的行业之一，也是现在市场难做的主要原因，作为一名代理商，我个人认为做好以下几点是我立足市场的必备条件：

第一：作为一名代理商长远的目光很重要。因为品牌的发展是个持续的过程，我做avivi个人规划为：第一年是品牌印象年、也就是首先要在市场站稳脚跟，树立品牌形象，通俗一点就是基础很重要;第二年是业绩年，也可以称之为效益年，良好的基础作为开端，终端的后续跟踪、厂商的默契配合必将创造良好的市场利润。那么作为一名代理商，代理不是你的本身，品牌才是你自己。

第二：市场是利润之源，人心是管理之本。随着市场的竞争日益增加，品牌竞争的日益扩大，服务业人员的招聘和启用使我们各位老板的头大、焦虑。我个人认为传统的导购不能满足现在服装业的需求，而销售顾问才是我们这一行业即将上场的新星。

在销售中，我曾经在团队销售分析会上说过这样一句话：如果顾客在商场逛街时，从我们品牌门前经过，而未曾进入，证明是我们的装修有问题，如果顾客进入卖场而没有试穿的欲望，是我们的陈列出现了问题，如果顾客试穿没有成交那么就是我们销售顾问的问题，为什么这样讲呢，对于我们的品牌avivi，他的销售关键是试穿，因为服装的陈列效果不如顾客上身效果，他的卖点是卖版不卖量，性价比容易令人接受，年龄跨度较大，适合人群较多，他的风格特点是简约个性、时尚、女性化、适合ol以及爱美的女性，因此，就要要求我们的销售顾问具有专业的品牌知识了解，了解公司的企业文化，品牌来源、尺码的大小，以及每一款适合的人群，服装不是卖给顾客就可以的，而我觉得是卖给适合的顾客，这样她才能带给你新的顾客。

第三：vip管理是品牌销售过程中的核心。长春团队销售过程中，对于附加销售我们采取的双向考核。第一:销售附加我会为员工设立附加销售奖励。两件联单提成外奖励5元，三件联单除提成外奖励10元，四件联单除提成外奖励20元。另外将购买商品的顾客进行vip登记，记录购买商品款号以及喜好风格，并有新款上柜时电话进行通知。

第四：网络数量是优化货品组合的有利解决办法，订货切忌不能按照自己的眼光订货，货品要丰富，数量要充足，并不断的对自己的货品进行优化组合。也就是门店根据客层、货品的陈列销售中会有差异，所以减少库存风险系数，将货品进行集中，调拨，我个人认为这一点比公司发货更能解决问题。这一点尤其对北方客户更为受用，因为avivi是卖版不卖量，款较多，而且货运的时间较长，北方季节性较强，产品生命周期较短，为此。卖场内随着公司波段上货，新品将不断产生销售，是避免造成货品积压的最好办法。

这是我经营长春区域的个人浅见，还望各位同仁给予更多的宝贵经验，公司可以定期召开全国视频会议，大家集思广益，针对市场、管理、销售经常的沟通探讨以便更好的解决问题。

**订货会讲话稿篇十**

订货会是以产品实物吸引消费者购买的一种形式，可以是一个企业，也可以是企业联合举办。下面是本站小编给大家整理的20xx年订货会领导。

讲话稿。

仅供参考。

尊敬的各位嘉宾、各位朋友、诺曼琦的家人们：

大家晚上好!

在这春暖花开的美好时刻，再过几分钟，期待已久的诺曼琦20xx秋季产品服装秀就将拉开帷幕。借助这个机会，我向各位尊敬的嘉宾，向各位新老朋友，向所有的诺曼琦家人，致以诚挚的谢意，热烈欢迎你们的到来!

20xx年，对诺曼琦来说是取得辉煌业绩的一年。在国内外低迷的经济环境中，诺曼琦人同心协力、共克时艰，成功举办公司总部乔迁庆典、三个季度的订货会以及几次全国性的大型培训会;在激烈的市场竞争中，诺曼琦适时推出了双品牌战略，两个品牌从设计、生产到营销，都取得了跨越性的发展，经营业绩稳步增长，品牌形象焕然一新，顺利实现了铭瑜公司新五年发展规划开局之年的各项战略目标!

在这里，我代表铭瑜公司，向一直以来给予我司大力支持的各级领导、各界朋友、全体代理商、全体加盟商，表示最真挚的感谢!

凯歌高奏辞旧岁，豪情满怀迎新年!20xx年是诺曼琦新五年发展规划的第二年，诺曼琦将走进新的发展阶段。根据公司的品牌发展规划，从今年春季开始，诺曼琦淑女品牌和诺曼琦时尚品牌将分开独立运营，可以预期，透过我们全体诺曼琦人的努力进取，我们的品牌竞争力将更加强大，我们的市场前景将更加美好!在新的一年里，顺应经济形势的变化和行业竞争的新特点，诺曼琦将稳步推进各项工作，打造品牌核心竞争力，稳步实现品牌的决定性飞跃。诺曼琦的产品设计由两个团队分别负责，依据品牌定位进行产品开发，增加产品的市场竞争力;营销中心将加大执行力度，落实20大重点工作，真正为客户做实事，更好地服务终端客户。

在20xx年，诺曼琦的销售目标是比20xx年增加60%以上，这意味着，在充满希望的20xx年，诺曼琦终端店铺的业绩将大幅度提升。为了实现猪年的腾飞，实现60%以上的增长，让我们满怀激情，共同努力，把诺曼琦事业推向新的高度，铸造诺曼琦品牌的新辉煌!

最后，预祝本次会议圆满成功，祝愿大家在新的一年里，龙精虎威，万事顺意!

各位领导、各位来宾以及各位同仁：

大家好!在这春光明媚，万物更新的日子里，我们迎来了聊城市烟花爆竹订货会的召开。在此谨让我代表我们鲁阳公司向一贯关心支持我们公司发展的各级领导、同行企业表示诚挚的谢意!

我们夏津县鲁阳花炮有限公司始建于1998年7月，坐落于鲁西北夏津县城西308国道北侧，地理位置优越，交通方便。整个厂区占地约300亩，现有职工680多人，其中，大专学历以上18人，技术研发人员8人，安全管理人员32人，高级职称2人，初、中级职称8人。主要从事组合烟花类、喷花类、旋转类、升空类、旋转升空类、吐珠类、线香类、烟雾类、造型玩具类、架子烟花类、爆竹类产品的生产。年产值6000万元以上。

20xx年度在公司全体人员努力下，公司先后被评为“市安全生产先进单位”、“安全文化建设示范企业”、“优秀班组建设示范企业”、“山东省三星级诚信企业”“山东省以及河北省收消费者欢迎企业”等殊荣。当然公司的发展与进步永远都没有终点，我公司将一如既往的认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理、全员参与、持续改进”的方针政策，在各级领导的指导下把公司各项管理工作落到实处，要努力营造全员参与的企业文化氛围。同时希望各级领导以及各位行业同仁莅临公司指导、交流工作。

最后预祝本次订货会圆满结束!

谢谢大家!

尊敬的董事长、王总、各位代理商、avivi的全体同仁、

大家上午好!

今天我们又一次迎来avivi20xx年春夏订货会，在这个盛大的日子里，作为厂商代表发言，我倍感荣幸，同时也有些不安，因为我不知道我的发言是否能代表全体同仁此刻的心情，但我想我们大家有一个共同的心愿，那就是衷心的希望我们的avivi的事业越做越强。首先。

自我介绍。

一下，我来自吉林长春，我的名字叫李静，是公司的一名托管商。

在这里请大家允许我说声“感谢”，感谢王总给了我这样一个机会，让我能够有幸与大家探讨一下服装发展的个人浅见，感谢avivi的每一位同仁，感谢你们长期以来对长春市场的支持与配合，使得avivi能够顺利的在长春区域迅速发展，并成功进驻四家商场，取得优异的业绩。

服装行业是作为中国最具有世界竞争力的行业之一，也是现在市场难做的主要原因，作为一名代理商，我个人认为做好以下几点是我立足市场的必备条件：

第一：作为一名代理商长远的目光很重要。因为品牌的发展是个持续的过程，我做avivi个人规划为：第一年是品牌印象年、也就是首先要在市场站稳脚跟，树立品牌形象，通俗一点就是基础很重要;第二年是业绩年，也可以称之为效益年，良好的基础作为开端，终端的后续跟踪、厂商的默契配合必将创造良好的市场利润。那么作为一名代理商，代理不是你的本身，品牌才是你自己。

第二：市场是利润之源，人心是管理之本。随着市场的竞争日益增加，品牌竞争的日益扩大，服务业人员的招聘和启用使我们各位老板的头大、焦虑。我个人认为传统的导购不能满足现在服装业的需求，而销售顾问才是我们这一行业即将上场的新星。

在销售中，我曾经在团队销售分析会上说过这样一句话：如果顾客在商场逛街时，从我们品牌门前经过，而未曾进入，证明是我们的装修有问题，如果顾客进入卖场而没有试穿的欲望，是我们的陈列出现了问题，如果顾客试穿没有成交那么就是我们销售顾问的问题，为什么这样讲呢，对于我们的品牌avivi，他的销售关键是试穿，因为服装的陈列效果不如顾客上身效果，他的卖点是卖版不卖量，性价比容易令人接受，年龄跨度较大，适合人群较多，他的风格特点是简约个性、时尚、女性化、适合ol以及爱美的女性，因此，就要要求我们的销售顾问具有专业的品牌知识了解，了解公司的企业文化，品牌来源、尺码的大小，以及每一款适合的人群，服装不是卖给顾客就可以的，而我觉得是卖给适合的顾客，这样她才能带给你新的顾客。

第三：vip管理是品牌销售过程中的核心。长春团队销售过程中，对于附加销售我们采取的双向考核。第一:销售附加我会为员工设立附加销售奖励。两件联单提成外奖励5元，三件联单除提成外奖励10元，四件联单除提成外奖励20元。另外将购买商品的顾客进行vip登记，记录购买商品款号以及喜好风格，并有新款上柜时电话进行通知。

第四：网络数量是优化货品组合的有利解决办法，订货切忌不能按照自己的眼光订货，货品要丰富，数量要充足，并不断的对自己的货品进行优化组合。也就是门店根据客层、货品的陈列销售中会有差异，所以减少库存风险系数，将货品进行集中，调拨，我个人认为这一点比公司发货更能解决问题。这一点尤其对北方客户更为受用，因为avivi是卖版不卖量，款较多，而且货运的时间较长，北方季节性较强，产品生命周期较短，为此。卖场内随着公司波段上货，新品将不断产生销售，是避免造成货品积压的最好办法。

这是我经营长春区域的个人浅见，还望各位同仁给予更多的宝贵经验，公司可以定期召开全国视频会议，大家集思广益，针对市场、管理、销售经常的沟通探讨以便更好的解决问题。

**订货会讲话稿篇十一**

尊敬的各位领导，各位企业家，同志们、朋友们：

大家上午好！

很高兴与大家相聚于有x之州参加xx省2025年烟花爆竹行业安全生产工作会议暨产销订货会，与各位新老朋友共叙情谊，洽谈合作。作为花炮产业主管部门，我谨代表xx市应急管理局和中共xx县委、xx县人民政府对会议的召开表示热烈祝贺！对长期以来关心、支持xx花炮产业发展，为花炮产业合作交流创造良好平台的xx省各级领导、各位经营公司企业家致以崇高的敬意和衷心的感谢！

“xx花炮响，天下喜洋洋。”xx是享誉世界的烟花爆竹之乡。xx花炮生产有xxxx多年历史，其花炮传统生产技艺已列入国家非物质文化遗产名录，北京奥运会、xx世博会、首都国庆庆典等重要盛会都留下xx花炮的璀璨光影。花炮是xx的传统支柱产业、富民产业、民俗文化产业，相关从业人员超过xx万，xx花炮共有xxxx多个规格品种，产品畅销全国各地市场及出口xxx多个国家和地区。xx花炮“质量好、技术高、价格优”的特点也得到行业内外的一致认可。

近年来，xx市应急管理局积极响应和落实国家应急管理部要求，大力支持和指导xx县创建“全国烟花爆竹转型升级集中区”，严格按照企业精减至xxx家目标，高起点定位，高标准规划，高要求建设，经过第x轮国标整改，xx花炮企业形象脱胎换骨，硬件建设全面升级。此外，我局还指导xx县持续加强花炮科技创新和智能设备研发，生产机械化、自动化、智能化水平显著提升，连续xx个月无亡人事故。今年x月，xx省人民政府xxx省长考察了xx花炮产业后，对xx花炮予以高度肯定，并亲笔作出批示：xx花炮基础很好，未来可期！希望围绕扩大国际影响力，提升核心竞争力，增强人才凝聚力，认真开展顶层设计，以改革求突破，以科技推创新，以品牌争市场，切实把xx花炮做优做大做强。近年来，我局大力支持xx县积极探索花炮产业高温期间安全生产，为安全防范工作做的好的企业在高温期间特批生产一个月，极大提振了产业发展信心。当前，xx花炮企业发展热情空前高涨，信心满满，蓄势待发。

各位领导，各位朋友，赣闽两省山水相依互为友邻，xx也是xx花炮最主要的国内市场之一。希望通过一年一度的花炮产销订货会推动花炮产品交易、促进行业发展经验交流、传播花炮文化理念、加深新老朋友情谊。在此真诚欢迎大家到xx明月山登山赏月，到温汤小镇休闲度假，到全国xa级旅游景区xx古城观赏“焰火之吻”文旅烟花融合表演。

最后，预祝本次大会取得圆满成功！衷心祝愿各位领导、各位朋友身体健康、工作顺利、万事如意！

谢谢大家！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找