

# 中国产后修复 康复 产品展 中国产后修复大会暨展览会

产品名称	中国产后修复 康复 产品展 中国产后修复大会暨展览会
公司名称	上海钧泽展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市崇明区城桥镇运粮小区288号3幢108-5（崇明森林旅游园区）（注册地址）
联系电话	18601696105

## 产品详情

中国产后修复 康复 产品展 中国产后修复大会暨展览会

时间：2021-5-29-31

地址：南京国际展览中心

康后康复

国际产后修复（康复）产品展览会

展会时间：2021年5月29-31日

展会地点：南京国际展览中心

### 【主办单位】

上海钧泽展览有限公司

### 【大会背景】

为了贯彻落实十八届五中全会提出的“推进健康中国建设”“促进人口均衡发展”两大任务，根据国务院《十三五卫生与健康规划》、《母婴保健法》和《母婴保健法实施办法》要求，积极推动行业团体、专家学者、产业机构相互融合，把孕育调养、产后修复、儿童保健等方面在母婴健康领域中有效应用。

由中国妇幼保健协会妇幼健康服务产业委员会产后修复学组联合母婴营养、妇幼保健、母婴健康行业专家、机构、企事业单位等于2021年5月底共同举办2021中国产后修复大会暨展览会。本次大会将以“妇幼

健康发展”为核心内容，旨在发展新时代下母婴服务健康产业的升级改造，深层次的融合创新发展，通过此次大会搭建集政府部门、科研结构、企业代表、专家学者、媒体单位等共同打造直面交流、真诚互动、资源融合、学习、互动平台，从而推动我国妇幼健康产业的全面快速发展，提升我国妇幼健康的整体水平。同期“第四届月子健康博览会”资源共享，更为中国母婴服务市场带来了全球采购的平台。

### 【展会活动】

- 1.中国产后修复大会—各分论坛；
- 2.全国月嫂职业技能大赛总决赛；
- 3.全国月子中心行业联盟系列活动；
- 4.全国月子中心与高端品牌对接交流会；
- 5.中国妇幼保健协会妇幼健康服务产业委员会产后修复学组会员单位、月子产品联盟授牌仪式。

### 【展会亮点】

- 1.同期举办全国月子中心行业高峰论坛，行业大咖集聚一堂，会+展联动，参与的月子中心1000+；参观人数约3万人。
- 2.全球300+媒体，200+投资机构参与。
- 3.汇聚母婴月子健康服务产业链高端决策人群、全方位体现母婴健康产业发展风貌的商贸平台。
- 4.打通产业链，不仅为众多中高端国际品牌进入中国及亚洲产后月子市场提供了机遇，更为中国母婴服务市场带来了全球采购的平台。

### 【参展范围】

#### 产后机构品牌类

产后修复（康复、恢复）机构、医美私密整形、形体塑造、医疗产康中心、产后修复（康复、恢复）技术培训、艾灸养生馆、月子会所、小儿推拿、妇产医院、妇幼保健机构、月嫂机构等。

#### 产后用品类

产后修复（康复、恢复）仪器/设备、艾灸产品、美体内衣、产妇私密护理（保养精油）、束缚带、塑身内衣、祛妊娠纹产品、减肥按摩仪、丰胸产品、产妇护理垫、防溢乳垫、产妇卫生巾、隔尿垫、待产包、纸尿裤、吸奶器、婴儿床、婴儿推车等。

#### 产后营养类

保健品、营养品、婴儿辅食、月子餐、燕窝、高端食材等。

#### 其他相关产品类

月子及产康相关管理系统及设计、美容护肤产品、基因检测、智能产品、家庭健康产品等。

### 【观展人群】

- 1、 母婴服务研究会、各级妇幼协会、营养协会、母婴协会等主管领导、专家、企业高层及行业媒体；
- 2、 全国月子会所、产后修复机构、妇产医院、妇幼保健院、0-3岁早教机构等；
- 3、 全国母婴连锁店、营养保健产品、母婴用品品牌商；
- 4、 全国母婴产品的批发商、代理商、经销商；
- 5、 孕育期/产后营养师、心理咨询师、护理师、育婴师、婴儿健康指导师、催乳师等。

### 【宣传推广】

- 1、 线上线下结合：百度推广、网络5万条论坛资讯发布、2万商家邮件电话邀约。
- 2、 100家行业媒体、平台友情链接展会信息。多角度、多渠道、重叠式。
- 3、 行业媒体报道：不少于15家行业专业媒体、微博、贴吧多渠道线上宣传。

### 【参展收益】

- 1、 通过此次展会搭建集政府部门、科研结构、企业代表、专家学者、媒体单位等共同打造直面交流、真诚互动、资源融合、学习、互动平台，从而推动我国产后修复产业的全面快速发展，提升我国产后修复的整体水平，推动中国产后修复产业发展，为中国产后修复整体创新注入活力。
- 2、 企业能够与行业主管单位沟通与交流，及时了解行业的政策与法规；与国际贸易商、投资商、代理商、渠道商、供应商进行面对面贸易洽谈，交流技术、寻求合作；与产后修复行业领域的制造、研发及采购部门的管理层以及决策者见面，展示产品技术和服务。
- 3、 企业能够获得与产后修复行业内技术研究和生产厂商领导以及科研院校专家、学者接触宝贵机会。
- 4、 为参展商和专业观众提供“1对1”的商务定制服务，在短的时间内与合适的代理商建立伙伴关系，为开拓市场铺垫良好的平台。
- 5、 通过与组织机构及媒体的紧密配合，使企业在展览期间获得更多关注，获取展览效果和回报。

【组委会秘书处】上海钧泽展览有限公司