

2024上海时尚餐厅厨房展|CCF春季上海日用百货展

产品名称	2024上海时尚餐厅厨房展 CCF春季上海日用百货展
公司名称	盛励
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海
联系电话	18321375052 18321375052

产品详情

2024春季上海百货会|中国日用品展|上海日用品展|2024年日用百货及家居用品展会

CCF2024上海国际日用百货商品(春季)博览会暨上海国际厨卫及餐厅用品展览会

打造中国日用百货商贸领域全品类、一站式采购平台

展览时间：2024年3月07-09日

展览地点：上海新国际博览中心（浦东新区龙阳路2345号）

主办单位：上海市商业联合会 中国商业联合会智慧商业分会

百货会介绍：

在“消费升级”趋势下，日用百货商品行业已形成千万亿级的市场规模。以庞大市场需求为导向，CCF上海国际日用百货商品（春季）博览会应时而生，立足上海，洞察新趋势，把握新商机，搭建专业高效的日用百货商贸领域全品类、一站式采购平台。

2024上海日用百货春季展全面践行全产业链覆盖模式，集聚精品，满足新消费理念下客商的采购需求，为行业上下游产业人士带来商贸机遇及**参展、参观体验，上海日用百货展览会为日用百货商品行业提供一个洽谈合作，趋势洞察、交流心得的专业贸易平台。

上海日用百货展全面践行全产业链覆盖模式，集聚精品，满足新消费理念下客商的采购需求，为行业上下游产业人士带来商贸机遇及**参展、参观体验，上海日用百货展览会为日用百货商品行业提供一个洽

谈合作，趋势洞察、交流心得的专业贸易平台。打造中国日用百货商贸领域全品类、一站式采购平台

百货会展品范围：

家居生活用品

时尚厨房 炊具、不锈钢厨具、小家电、厨房小杂件等。

时尚餐厅 陶瓷制品、玻璃制品、竹木制品、杯具水具等。

家庭生活 塑料制品、清洁用品、收纳用品、家居日化、雨具系列、家居拖鞋、毛巾、浴巾、母婴用品等。

个人时尚、护理用品

品牌IP授权加盟：

连锁品牌、生活馆、集合店、卡通形象、时尚生活/影视/游戏/文旅吉祥物/人物角色/娱乐品牌/博物馆文创等IP品牌及其衍生品。

个人时尚用品：时尚眼镜、帽子、创意玩具、钟表、潮流饰品、服装配饰、时尚箱包、时尚杯壶等。

消费电子、个人生活电器：

蓝牙音箱、智能音箱、耳机/耳麦、音频、MP3/MP4播放器、3C数码产品、手机壳、充电宝、数码配件、网红直播设备、剃须刀、测温仪、剃毛器、可穿戴智能设备等。

个人护理用品：个人护理电器、美妆工具、美容仪器、个人美容、个人护肤、个护工具、电动牙刷等。

餐饮用品

厨房系列：炒锅、煎锅、不粘锅、无油烟锅、不锈钢厨具系列、菜板、刀具、不锈钢网篮、洗菜篮、不锈钢调味器皿、养生锅、陶瓷煲等。

餐厅系列：陶瓷餐具、玻璃餐具、不锈钢餐具、茶具、筷子、牙签、保鲜盒、保鲜膜、保温杯、玻璃杯、塑料杯、吸管杯、桌布等。

家居日用品

卧室客厅系列：雨伞、雨衣、雨鞋、衣架、收纳整理箱、垃圾桶、垃圾袋等塑料制品、手电筒、电池、毛巾、家居拖鞋、抹布、扫把、拖把、蚊香、家庭医疗护理箱、母婴用品等。

厨卫浴室系列：纸巾、棉签、一次性用品、置物架、收纳整理箱、垃圾桶、垃圾袋等塑料制品、毛巾、浴巾、抹布、扫把、拖把、空气清新剂、洗衣液、洗洁精、洗手液、消毒液、洁刷剂、清洁剂、洗衣粉、洗衣皂、洗发水、牙刷牙膏、漱口水、沐浴露等日化用品。

观众构成 全面覆盖行业买家

代理商/经销商、批发商、生产商、超市/便利店、进出口商、电商、

百货公司、积分兑付平台、设计公司/设计师、其他终端门店、媒体、

加盟投资、邮购公司、微商、电视购物、广告公司、4A公司、单位采购

干货分享 | 社区便利店提升收益的运营细节！

社区便利店的大优势在于便利快捷，所以在经营社区便利店的时候一定要抓住优势、发挥优势。那么如何开一个小而精的社区便利店呢？

面积不能过大

社区便利店是依靠便利性而取胜，不是依靠产品的种类，所以经营面积不宜过大，通常以不超过100平方米为宜。经营面积过大，不仅造成租金过高，还会无形增加很多库存压力，毕竟不能让便利店显着过于空旷，那样会让人们认为这家店没有多少商品，反而适得其反。

要在“去路”开店

选址环节有一句顺口溜：“三角窗，占两面，开在‘去路’更赚钱”。具体的意思是，便利店一定要把路口的角，这样四个方向的顾客都能看到便利店。占两面指店铺两面都是玻璃窗，这样更利于来往客人的关注，其购物人群要比一面为玻璃窗高出两三倍。

开在‘去路’更赚钱是指便利店好要开在下班的路上，因为人们上班忙没有时间左顾右盼，下班后要回家吃饭，就需要顺便买东西。所以这个方向选对了，业绩至少可以提高30%。

主打民生商品

社区便利店的商品基本定位应该以民生商品为主，主要面对大众市场，目标消费群体是社区家庭消费者。“便利店+油盐酱醋茶+蔬果肉蛋禽”的模式，品类的丰富度基本可以满足一家中小型的超市，这些都是目前公认的好的经营方式。

聚焦于家庭生活必需品，即满足消费者日常需求80%的快速消耗品，以及米面粮油、生鲜产品、蔬果肉类等等。其中生鲜产品占比要大，是未来的重要盈利点，同时要保证商品的新鲜度，质量也是关键因素。

细节不能忽略

据市场相关部门统计，进社区便利店消费的，顾客中有68%为女性，因此便利店的中心货架高度不应高于165厘米，最好不要超过6层，同时要注意对端头货架的利用，因为这是门店的黄金点，顾客在这些地方的驻足时间长，所以要抓住这些“黄金位置”，摆放上一些高毛利的商品，如日常生活用品，及的零食小吃等。

社区商业存在多种运营模式，选对合适的经营方式是生存发展的必要前提。当下的大环境，投资做生意都需要谨慎再谨慎，投入少就会风险更小。如果合理的经营方式是生存发展的必要前提，那么有潜力的社区商铺则是能否生存的关键因素。