

2024贵州贵阳餐饮供应链展|餐饮行业全产业链展

产品名称	2024贵州贵阳餐饮供应链展 餐饮行业全产业链展
公司名称	盛励
价格	8800.00/个
规格参数	
公司地址	上海
联系电话	18321375052 18321375052

产品详情

2024贵阳餐饮供应链展览会

贵阳预制菜产业暨火锅食材用品博览会

2024年9月19-21日

中国·贵阳国际会展中心

参展联络：余经理(手机号看联系栏)

【展会简介】

西南(云贵川渝湘桂)餐饮业采购大型展会，爽爽贵阳夏季平均温度23.2度，2024第3届贵阳饮供应链展览会/西南六省(云贵川渝湘桂)预制菜产业暨餐饮火锅食材酒店用品展览会/将于2024年9.19日-21日在贵阳国际展览中心举办，预计展会规模5万m²，1500+参展商，10万+观众，其中来自西南6省(云南贵州，四川，重庆，湖南，广西)6省会城市+30地级市等地区80万家餐饮饭店企业采购邀约观展，展会已经全面覆盖西南6省餐饮业全产业链，强大的邀约能力，助力展会人气爆棚，进一步推进中国夏季餐饮产业快速发展升级，贵阳餐饮展必将是一次寻觅餐饮好食材，考察好项目的平台。我们诚邀全国餐饮业全产业链厂家与我们共同合作，共同推动行业发展。

【展会优势】

01 天时地利 爽爽贵阳，夏季平均气温23.2度，中国西南高铁枢纽，高铁

2小时(覆盖1亿人口)直达昆明，重庆，成都，长沙，南宁等省会城市，展馆设施，国内适合做夏季餐饮展的地方。

02展会吸引力大，经过统计目前国内大部分城市都有很多类似的餐饮展，

云南，贵州，广西等省市展会较少，同类展会竞争不大，消费者更有强大的观展欲望，对餐饮展的新鲜度感知更大。

03

邀约能力强主办方全面邀约(云贵川渝湘桂)6省60个地级市所有城市、餐饮业、火锅业、食材、外卖、商超、食材经销商,80万数据通过AI电话，短信，彩信，初次筛选，加人工一对一邀约，邮寄数万海量门票邀约。

04

多边联动，共同做大展会，组委会成立专门部门，专门协调云贵川渝湘桂6省所有城市的餐饮，烹饪，饭店等协会，组织邀约旗下会员单位，参观展会，加强宣传。共同推动展会发展

05

同期活动，精彩纷呈，中国餐饮老板夏季万人高峰论坛，2023餐饮业大会西部餐饮好食材万人品鉴大会，等活动多，目标观众多，参与度高，打造餐饮业老板必来的展会。

【目标观众】

- 1、国内外餐饮火锅食材之代理商、贸易商、经销商，冷冻调理食材代理商、经销商等；
- 2、火锅与餐饮连锁店、火锅与餐饮领域的进口商、加工商、生产商、经销商及相关领域供应商等；
- 3、全国各地重点肉类食品交易市场、水产海鲜市场、冷冻调理交易中心、粮油干货批发中心等；
- 4、火锅与餐饮投资商、加盟商、金融机构、商业地产开发商、物业管理公司、酒店、娱乐会所等；
- 5、电子商务行业：火锅与餐饮领域网站设计师、此类网站的投资商等。

【参展范围】

肉类食材：冷冻/冰鲜肉、肉卷、肉丸、火腿、调理食品及即食食品；

水产海鲜：海鲜冻品、干品、活品、水产调理食品及深加工制品；

禽类食品：速冻家禽、分割禽、禽类调理食品、禽类深加工食品、蛋品等；

米面制品：速冻/汤圆、饺子、包子、馄饨、面条、花卷、饼类、粽子、杂粮制品等；

蔬菜菌菇：速冻蔬菜、调理菜、酱菜、泡菜、蔬菜制品及个种食用菌菜等；

速食食品：速食米饭、速食汤、速食快餐、方便粥、调理包等速食食品；

调味品：食用油、味精、鸡精、酱油、食醋、调味酱、豆瓣酱、汤料、火锅底料；

加盟连锁：中西餐连锁、快餐、正餐、火锅、早餐、面馆、特色餐厅、互联网+餐厅、等；

餐饮食材：肉类食材、冷冻调理食品；禽类食品、蔬菜菌菜、豆制品、面制品、药事两用、酒店半成品及特色食材等。

火锅食材及用品：火锅底料、蘸料、豆瓣酱、骨汤清汤、有芝麻酱、辣椒油、花椒油等、特色涮品，牛羊肉，毛肚，百叶，黄喉，鸭鹅肠，鸭血，粉丝粉条，蔬菜，丸子，虾滑鱼滑等。

调味品及配料：豆制品、杂粮制品、山珍野味、水果、山花、花茶、坚果等。食用油，味精，原料，配料，调味品，食品添加剂等。

酒店及餐饮用品设备：厨具，洗碗机，制冷及保鲜设备，快餐设备等，桌面用品展区，各类餐具，

相关设备：厨房设备、器皿用品、食材加工设备、真空机、灌装设备、包装设备、包装盒、包装袋、

仓储及冷链物流设备、封口设备、喷码设备、保鲜速冻制冷设备等。

近年来，中国餐饮业市场规模一直在不断扩大，2011年突破2万亿，2015年突破3万亿，2018年突破四万亿，2019年约4.7万亿。受疫情影响，2020年，餐饮收入首跌至39527亿元，2021年约为46895亿元。同时，中国连锁经营协会与华兴资本联合发布的《2021年中国连锁餐饮行业报告》显示，2024年餐饮市场规模可达到6.6万亿元。

虽然受疫

情影响，餐饮行业

在这几年遭受重创，但整体趋势是好

的，新的消费群体在崛起、新品牌不断涌现、新的赛道在被不断挖掘，竞争依旧如火如荼。