

上海国际美容化妆品博览会

产品名称	上海国际美容化妆品博览会
公司名称	德尼曼展览（上海）有限公司
价格	.00/平方米
规格参数	上海美容展:9平方 光地:36平方起租 上海:浦东
公司地址	上海市奉贤区金海公路6055号11幢5层
联系电话	021-34080380 13916186057

产品详情

28届上海国际美容化妆品博览会

时间：2023年7月5-7日 地点：上海新国际博览中心

展会介绍

2023上海国际美容化妆品博览会兹定于2023年7月5-7日在上海新国际博览中心举行。届时，数以万计的美业同仁将一起见证美博会的精彩——新的思维、新的产品、新的技术、新的理念在这里交流和碰撞，共同书写着上海乃至全国美业的美好未来！

上海国际美容化妆品博览会伴随着中国化妆品行业一起成长，迄今为止已成功举办了二十七届。美博会实现了对美业的全产业链覆盖，聚集全球高端展商、买家和业内专业人士，引领美业企业家们一起创造健康竞争、友善共赢的行业生态圈。展会吸引了国内外批发代理商、零售终端、美容美发院线业主、制造商等到会，与参展企业进行贸易洽谈，获得第一手国内外美妆行业的动态和资讯，把握行业未来发展趋势。 优越的地理位置，盘踞中国*具辐射力的经济中心城市——上海

吸聚了近十多万的专业观众，覆盖了中国整个化妆品销售渠道

全方位新鲜呈现，展示新技术、发布新产品、了解新政策、获得新资讯、开拓新商机

感谢广大美业同仁选择我们。我们将一如既往的为您服务！

展会名称：2023第28届上海国际美容化妆品博览会

展览地点：上海新国际博览中心(龙阳路2345号)

展出时间：2023年7月5-7日

主办单位：上海美发美容行业协会

上海秀博展览有限公司

承办单位：上海秀博展览有限公司

参展咨询：

参展范围

1. 专业美容：美容院护肤品、美体产品、减肥产品、技术以及设备、美容仪器、纹绣、香薰、美甲产品及工具、原料、OEM/ODM等供应链产品。
2. 医疗美容：抗衰老产品、整形产品、整形材料、整形设备仪器、整形机构、整形技术等。
3. 美发产品：洗护烫染产品、发制品，养发育发产品、发用饰品、美发设备、沙龙家具等。
4. 日化产品链：原料类、日化代加工、日化包装、护肤类、洗护类、彩妆类、香水类、美妆工具类、孕婴童护理类、口腔护理类、男士护理类、家用洗涤类、零售连锁加盟等。
5. 大健康：艾灸类、精油药油类、美容健康饮品、养生保健产品、健康管理产品等。
6. 沐浴洗浴：温泉、泳池、沐浴、桑拿、会所、SPA、足浴、养生、健康产品等。
7. 包装材料：包装器械、各类容器、专用箱包、装潢印刷。
8. 海外医疗：海外医疗服务机构、医疗旅游运营商、奢华健康之旅、高端医疗保险、外资医疗机构、海外生子及高端月子会所、养生疗养等。
9. 微商电商：跨界电商、口腔护理、内衣、美容化妆品、营养保健品、面膜、酵素等。
10. 其他：专业媒体、教育培训机构等。

参展要求

具有企业法人营业执照；

经营进口化妆品需有：商检合格证、卫生合格证；

厂家需有生产许可证、卫生许可证、不经营假冒伪劣产品等。

参展费用

（一）9m²标准展位收费 [展位内设施包括：铝合金围板、一张咨询桌、两把折椅、两只射灯、一个220V /500W的电源插座、展位内满铺地毯、楣板上中英文公司名称]

国际区展位：RMB20000/9m²

A区展位：RMB13800 /9m² B区展位：RMB11800 /9m² 所有双开口展位加收500元。

（二）室内光地收费 [不提供任何设施]（光地地毯、水、电、气及特殊装修管理费等另算）

国际区：RMB1800/m² 光地：RMB1300元/m²

其它广告

5*8行牌 ¥ 30000元/期
广告牌：¥ 20000元/块
手袋20000元/2千

门票：¥ 5000元/万张（3万张起印）
广告墙 ¥ 20000元/期

胸牌：¥ 20000元/期
会议室 ¥ 9900元/4小时
请柬 ¥ 20000元/万张（1万张起印）

参展细则

- 1、填写参展申请及合约表邮寄或传真至组织单位
- 2、展商签订展位销售合同后三个工作日内支付50%展位费或全款至承办单位作为定金，余款在2023年6月1日前付清，逾期未支付定金的单位，主办方有权终止其签订的合同、并取消、出售和调整该展商预定的展位；
- 3、2023年6月1日后报名的参展单位，须全额一次付清参展费；
- 4、展商在汇出各项费用后，请将银行汇款单传真至组织单位并注明公司名称；
- 5、组织单位收到参展申请及展台费用后，将于2023年6月1日前发《参展商手册》给参展商。
- 6、如发生不可抗力，导致展览会取消、延期或展览时间缩短，主办单位对参展商所付费用不予退还。由于上述原因致使参展商受到的直接或间接损失，参展商不得要求任何的赔偿。

参加本届展会的预期收益

- 1、宣传推广品牌，扩大知名度和美誉度；
- 2、约见老客户，开拓新客户；
- 3、寻找经销商和代理商，建立销售渠道，扩大销售网络；
- 4、开展国际贸易，扩大进出口业务量；
- 5、与终端用户见面，进行洽谈交流；
- 6、与同行见面，开展技术合作、代加工业务；
- 7、获取*新工程、采购信息和投标机会；
- 8、认识新的供应商和合作伙伴。