

2024广州秋季美博会/中国美容博览会广州

产品名称	2024广州秋季美博会/中国美容博览会广州
公司名称	广州佳美展览有限公司
价格	15000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市越秀区广园西路121号安华美博城A座5楼
联系电话	18520615804

产品详情

为什么要参加国际快消品mai手展？一文为你解答

快消品企业们的生意快车即将启动，

赶快上车吧！

1200+国际展位规模

7000+ 快消品品牌

30000+流量mai手现场逛展

全国500强 私域团长、红人、礼赠品渠道、淘宝C店、视频号流量主

热门参展品类：美妆个护、营养保健品、宠物用品、服装饰品、家纺用品、母婴玩具、家居及家清用品、食品/预制菜/饮料及酒类、消费电子及家用电器

您的问号，我们来拉直

“国际快消品mai手展”能提供什么呀？

“国际快消品mai手展”主打时尚生活快消品展，满足全新渠道mai手的采购需求，现场将汇聚全国500强头部私域、红人mai手、视频号好流量主、礼赠品直采、电商C店优质mai手，本次展会将为参展商和mai手提供配对服务。

那么“国际快消品mai手展”具体有哪些类目？

在现场您将一步到位地认识到食品饮料、美妆个护、家居与生活日用品、服饰与配饰、家纺用品、母婴与玩具、宠物用品以及消费电子及家用电器等多个类目的国内外优质官方品牌和一手源头工厂。

比较感兴趣“国际快消品mai手展”的2+1+1具体是什么展览模式？

我们洞察到传统行业展览会办展模式单一，难以直接拉动生意的达成，缺乏有效的互动和交流。

于是“国际快消品mai手展”采取2（2天展会）+1（1天全国500强头部

mai手面对面选品对接）+1（1场展商与头部mai手晚宴）全新会展模式，促进品牌与mai手深度对接，tish eng生意合作的机会。

所以我们企业参展“国际快消品mai手展”具体有哪些价值点呢？

“国际快消品mai手展”以快消品为核心，吸引全品类需求的私域、红人、礼赠品直采及电商C店mai手，解决了传统行业展会mai家渠道一成不变的一大痛点，我们将为参展企业提供进入私域、红人、礼赠品直采及电商C店生意领域提供的解决路径。

但为什么大家都说“国际快消品mai手展”主办方靠谱？

中国展览会众多，参展就要选择有经验、有实力、有renqi的展会主办方合作，“国际快消品mai手展”主办方是美博会同一主办方。

“国际快消品mai手展”：

有经验：35年展会举办经验

有实力：全球美业展规模的主办方

有renqi：每年超250万人次的mai手参观美博会

请输入文字

参展企业权益

9m²—17m² 参展企业

- 给予4名参展人员进展馆

- 1张晚宴票

- 2张推品会票

- 展会前提供线上培训，图文+视频形式

- 国际快消品资源对应手册（会刊）1P企业信息介绍，有企业联系方式，微信二维码，会发给所有参会渠道，包括团长、红人、供应链。

18m²—35m² 参展企业

- 给予 6 名参展人员进展馆
- 2 张晚宴票
- 4 张推品会票
- 展会前提供线上培训，图文+视频形式

36m²—53m² 参展企业

- 给予 8 名参展人员进展馆
- 2 张晚宴票
- 6 张推品会票
- 展会前提供线上培训，图文+视频形式

- 担任年度国际快消品商业联盟品牌主席团副主席一职（享受品牌副主席企业采访一次，发布于mai手展各大宣传平台及平台私域社群）

54m² 以上参展企业

- 给予 10 名参展人员进展馆

- 3 张晚宴票

- 8 张推品会票

- 展会前提供线上培训，图文+视频形式

- 国际快消品资源对应手册（会刊）1P企业信息介绍以及企业广告1P，有企业联系方式，微信二维码，会发给所有参会渠道，包括团长、红人、供应链。

快来看看快消品都“刮”起了哪些风！

*以下数据来源 尼尔森IQ

图片

虽然部分地区在某些消费品领域出现了销售额的波动，但整个亚太市场的消费趋势仍然保持稳健。

特别是在快速消费品领域，多数国家和地区的销售都实现了正增长，反映了消费者对日常生活必需品的稳定需求。

同时，科技及耐用消费品领域的销售额也在逐步回升，显示出消费者对高品质生活的追求和对科技创新的接受度在不断提升。

图片

中国消费者购物篮子正在经历深刻的调整：未来规划与储蓄意愿显著上涨，消费决策更加趋于理性和长远。

与此同时，新鲜与健康类商品的需求呈现协同转移趋势，反映出消费者对高品质生活的追求与对健康饮

食的日益重视。

图片

快消品市场整体增长率达到了0.4%，显示出行业发展的稳健态势。

其中，线下近场小业态在经历了疫情期间的低迷后，正在逐步复苏，其灵活的商业模式和贴近消费者的优势正逐渐显现。

与此同时，线上渠道正在向兴趣电商转移，消费者通过电商平台购物时，更加注重个性化推荐和兴趣匹配，这为电商平台提供了更的营销方向。

综合来看，快消品市场正呈现出线上线下融合发展的趋势，企业需要紧跟市场变化，灵活调整战略，以适应新的消费环境。

图片

在当前多元化发展的市场环境中，快消品细分品类在不同电商平台上的增长表现呈现出显著的分化趋势。这种分化背后，驱动因素各异，涉及消费者需求、市场竞争格局、平台运营策略等多个方面。

基于对品类特性和平台属性的深入理解，企业可以构筑出适配的电商矩阵，实现资源的优化配置和大化利用。这一电商矩阵的构建，将有助于提高企业在各平台上的曝光率和转化率，进而推动销售增长。