

# 2024第12届广州医养大健康展览会(六月份)

产品名称	2024第12届广州医养大健康展览会(六月份)
公司名称	FCE展览
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	中国
联系电话	15989233176

## 产品详情

2024第12届大湾区国际医养大健康产业博览会

时间：2024年6月8-10日

地点：广州黄埔区飞晟汇展览中心

参展联络：徐妍（手机号看联系栏）

主办及鸣谢单位

广州创迈展览策划有限公司

亚太养老产业协会

广东省医药企业管理协会

广东省养生文化协会

广东省健康食品协会

广东冠君康旅大健康投资有限公司

旅居养老网

中国食品药品企业质量安全促进会直播新媒体分会

广东省卫生经济学会医院品牌建设专委会

广东省生命之光癌症康复协会

广东省康复医学会

广州医药行业协会

组织单位

广州一流展览服务有限公司

## 展会前沿

到2030年，健康产业市场规模将从3.8万亿增至16万亿，健康服务业已被国际经济学界确定为“无限广阔的兆亿产业”。

我国大健康产业发展处于初级阶段，具有巨大的市场潜力，未来十年将是大健康产业的黄金十年。

大健康行业将获得更多的政策支持。将通过加大医疗保障投入、扶持创新药物研发、鼓励社会资本进入医疗领域等措施，推动大健康行业的快速发展。

技术创新将改变行业格局。未来，大数据、人工智能、物联网等科技创新将广泛应用于大健康行业，改变行业的格局和运作模式。这些技术的应用将提高医疗服务的质量和效率，实现个性化诊疗，同时也为患者提供更加便捷的健康管理服务。需求增长将带动市场规模扩大。随着全球人口老龄化趋势加剧和人们对健康的关注度提高，大健康市场的需求将不断增长。预计未来几年，大健康行业的市场规模将继续扩大，年复合增长率将保持在10%以上。国际合作将促进产业协同发展。在全球化的背景下，大健康行业的国际合作将成为趋势。各国将通过开展医疗科技交流、共享研发资源、协同创新等合作方式，共同推动大健康产业的发展。

根据“健康是幸福生活重要的指标”的指示精神，我国“十四五”期间将继续坚持人民至上、生命至上，全面深化医药卫生体制改革，通过增加医疗卫生资源，优化区域城乡布局，为人民健康提供可靠保障。为了更好地推进“健康中国”国家战略发展，扩大医养健康产品（服务）供给，完善全方位、全周期医养健康产业链，推动医疗、养老、养生、文化、旅游、体育等多业态深度融合发展，努力把医养健康产业培育成为新的经济增长点和重要支柱产业，为“健康中国”和新时代现代化强国建设提供强有力支撑，贯彻落实健康中国战略，推动医养产业融合发展，打造行业技术交流，经验分享，推荐集一体的医养产业发展对接平台，推动医养产业融合发展创新的综合发展大平台！2024第12届大湾区国际医养大健康产业博览会定于2024年6月8-10日在广州黄埔区飞晟汇展览中心举办，欢迎参展。

## 展品范围

大健康品牌企业：国内大健康领域品牌、上市企业。

组团及大健康产业园区：大健康产业园/区、康养文旅服务业、乡村振兴类的推广对接项目。

国际展区：国外境外展团，各国家地区生物医药、保健食品、保健器材等。

生物科技：生物生命科技、基因检测、医疗检测系统、生物制药、氢健康科技等。

智能穿戴及智能健康产品：智能穿戴产品，智能健康器械，智能餐具、智能家居系统，安防监测系统。

保健用品：健康穿戴、健康睡眠医疗产品、健康呼吸产品、眼保健产品、护眼设备及仪器、美容养颜抗衰老设备等健康、保健用品设备。

中医养生：道地药材、中药饮片、艾产品、中药保健品、中药滋补品、养生器械、营养药膳食疗、

中医院/馆、中医针灸治疗、营养师培训机构、中医人才培训学校、原生药材种植及生产加工基地、养生理疗服务及技术加盟连锁、养生慢病管理等。

绿色健康食品：药食同源产品、功能性食品、有机生态农产品、营养保健品、营养配餐、素食产品、跨境电商进口食品、直播带货平台、营养健康原料等。

养老服务及辅助用品：老龄辅助器具、老年生活用品、护理辅具及用品、康复设备及治疗、养老智能化、养老机构及管理咨询公司，康复医疗机构，生活护理产品及技术等。

## 论坛议题

论坛一：大湾区医养经合创新发展大会

论坛二：中医药健康发展论坛。

论坛三：康复医疗发展论坛

论坛四：药食同源发展论坛

## 观众来源

领导：各级地方主管领导、卫健委领导、各地医院项目主管负责人；

行业机构代表：卫健委系统、住建系统、养老协会、医院协会、保健协会、康复协、会医学会等机构代表；

业主方代表：公立医院、非公立医院、养老机构、建设投资方、医养集团等代表、院长、项目管理人员；

供应渠道：大健康领域的批发商、代理商、经销商/分销商、进出口贸易商、生产制造商、专营店、从业者、消费者、供应商、营养师、专家、研究人员、行业组织和协会、采购商/加盟商、技术咨询、药店、商超等；

组织单位代表：各国相关组织与协会、各国驻华机构、商贸机构、国际买家中国采购办、国际商贸机构等；

投资方代表：非直接建设医院领域医养地产机构、金融机构、基金等；

科研教学领域专家：医学、科研机构、健康管理等专家代表；

媒体及个人IP：大众媒体、行业媒体、新兴平台型媒体、医养相关领域作家等等。

欢迎业界同仁踊跃报名参展，现正接受申请，请速与我们联系，索取参展合同及展位平面图！充分利用GEPF 2024，巩固您的市场地位！

## 知识科普：

在展览会上，把企业自己的产品直接推荐给客户、参观者是目前越来越成为拓展经营业务的重要途径。要获得预期的良好效果请做好以下准备：1、选择有效的展览会企业参加展览会不仅要展现企业产品的特色，扩大企业的知名度，了解同行产品的结构和质量，企业的规模和未来发展趋势，收集现有及

潜在竞争对手的信息，更重要的是参展企业要接触到合格的买家。现在，展览会众多纷杂，如果能达到这些效果，那么企业选择了一个有效的展览会。这是参展诀窍的第1招。

2、提前联系买家为了给参观者留下深刻的第1印象，企业往往只重视展位选择，展台布置，如何标新立异，这固然非常重要，但是要做到门庭若市，必须做好提前联系好客户的工作。据报道，买家光顾那些在展前寄发过邀请函的企业展位，比参观其他公司的展位机会大4倍。所以，参展商除了被动地等客户，还要有意识的请客户来，参展企业提前联系买家，是参展诀窍的第二招。

3、分辨意向买家参展企业要有意识地寻找目标买家。有些在展会现场表现出“浓厚兴趣”的人，并不一定是真正有意向的买家，如果一视同仁进行接待，真正的买家或潜在的买家反而被忽略。可以从了解对方意图，现阶段的要求等方面加以分辨。当然，要做到分辨意向买家，对参展人员进行沟通技巧、了解公司产品技术资料、竞争对手的信息、重要客户等方面的培训是非常必要的。参展企业分辨意向买家，是参展诀窍的第三招。

4、跟踪潜在买家第4招跟踪潜在买家。展览会结束后，跟踪潜在买家的工作放松不得。要及时做好后续工作。比如对收集到的名片进行整理，认为有必要乘热打铁的客户应马上“跟踪追击”，比如，拜访买家。