

# 全国糖酒商品交易会，2021第104届春季成都糖酒会，2021春糖报名

产品名称	全国糖酒商品交易会，2021第104届春季成都糖酒会，2021春糖报名
公司名称	上海弼辉展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	成都糖酒会:全国糖酒会
公司地址	上海市浦东新区龙阳路2345号
联系电话	13671669582 15921412885

## 产品详情

### 全国糖酒商品交易会暨2021第104届春季成都糖酒会

展会时间：2021年3月 展会地点：成都西部博览城国际展览展示中心

成都糖酒会介绍：全国糖酒商品交易会（简称“糖酒会”）是由中国糖业酒类集团公司主办的大型全国性商品交易会。糖酒会于每年春、秋两季举办两次。1955年举办首届交易会。糖酒会因其规模大、效果显著，因而被业界誉为“天下第一会”。参展范围：凡从事各种酒类、食品、饮料、调味品、食品添加剂、食品包装、食品机械的生产或销售单位均可报名参展。严禁与上述参展范围不符的单位及产品入场参展。本届糖酒会展区按葡萄酒及国际烈酒、酒类、食品饮料、食品、调味品、食品机械、包装等类别进行专业分馆、分区规划。所有参展单位及展品均需提交相关资质证明。凡符合参展范围的单位，可凭糖酒会组织机构要求的单位及展品相关资质与承办单位展览部联系申购展位。糖酒会具有以下特点：1、规模大：参会企业达数千家，参展商品达数万种，专业观众已突破三十万人次，展场面积突破十三万平方米，成交额接近或超过二百亿元人民币。2、作用大：糖酒会对于生产企业建立健全自身的营销体系，销售产品，购买原料及设备具有事半功倍的良好作用，糖酒会对于中国的食品经销商来说，更是选择好产品，结识优质生产企业的糖酒会用品良机。糖酒会富集信息、促进沟通的作用十分明显，短短几天会议，对于了解行情、认识市场、把握方向有十分显著的成效。糖酒会也对承办地的招商引资、食品工业和服务行业的发展、城市的管理和建设、地方财政收入等方面起到极大的推动作用。因此，争办全国糖酒会的城市越来越多，竞争也越来越激烈。

3、影响大：“民以食为天”，糖酒会上交易的商品很多都是日常消费品，糖酒会的交易活动将直接影响到广大人民群众的日常生活会。食品工业是我国的一大支柱产业，糖酒会的成效不仅影响商贸业而且也影响着数量庞大的食品加工业继而影响第一产业。糖酒会以前主要是国有企业和集体企业参会，近几年来，已形成多种经济成分竞相参会的格局，特别是境外客商逐渐增多。全国糖酒商品交易会已显露出国际食品博览会的雏形。4、每年的全国糖酒会春季固定在成都举行，秋季在其他城市流动。多年的实践表明，全国糖酒商品交易会符合社会主义市场经济的需要，它对于社会主义市场经济的建设和发展、培育大市场、发展大贸易、搞活大流通、加快食品和副食品行业的改革开放步伐、促进企业技术进步、产品的升级换代、创立名牌产品具有重要的推动作用。可以毫不夸张地说，全国糖酒商品交易会已成为全国酒类和食品行业流通环节最大的交易平台，成为行业发展的晴雨表和风向标。成都糖酒

会优势： 一、全国糖酒会是中国酒类和食品行业效果显著的产销对接平台。每一届糖酒会，除组织机构和参展商有组织的邀请外，数以万计自发赴会的专业卖家，满怀激情地看样选品，洽谈订货，是生产和贸易企业完成销售任务不容错过的\*\*机遇。 二、全国糖酒会是中国酒类和食品企业建立健全自身营销体系的\*\*平台。糖酒会上的专业买家不仅数量多，而且范围广、渠道全覆盖；无论参展企业是想拓展全国市场，还是开发区域市场，糖酒会都能助力企业快速地结识新的合作伙伴，建立健全自身的营销体系。 三、全国糖酒会是中国酒类和食品行业互相学习、观摩，交流思想、观念和经验的活动场所。每一届糖酒会，近3000家海内外相关企业参会展示，数以万计的新老产品同台交易，数十场不同层次、不同规模、涉及不同领域的配套活动，是业内企业相互交流、互相学习的理想平台。 四、全国糖酒会是中国酒类和食品行业权威的信息发布平台。除了国家政策信息、行业指导信息、市场状况信息之外，每一个参会企业的信息也是密集发布，是业内企业\*\*、分析信息，研判行业发展方向的难得场所。 五、全国糖酒会是中国酒类和食品企业及其产品品牌营销，品牌传播的制高点，全国糖酒会不仅万商云集，而且专业及公众媒体高度密集，企业及其产品的品牌营销和传播在糖酒会上可以收到事半功倍的效果。 六、全国糖酒会是中国酒类和食品行业效果突出的投融资合作平台。每一届糖酒会，数量众多的投资公司、基金公司也积极参加，不仅通过投资洽谈会这种形式，也通过更多的渠道和方式与业内企业合作，谋求发展机会。所以，对于参展企业而言，无论是企业融资，还是企业兼并，抑或与地方政府的合作，都将获得更多的机会。

参展报名/展位预定：

沈小姐13671669582（微信）

在线QQ：1030719508

邮箱：1030719508

据观察，在疫情期间，Costco、山姆会员制商超的产品价格几乎与往日持平。这归功于Costco、山姆等会员制商超尽管极少做广告宣传，但是他们的自有品牌产品主打高性价比，可以进一步让利消费者，构筑更强的消费粘性与市场竞争力，更加印证自有品牌产品不易受外界环境影响。正是基于此，自有品牌占较大份额的会员制商超纷纷加快中国市场的布局。