



2018 第四届中国（南京）国际糖酒食品交易会

2018 4th China Nanjing International Wine & Food Fair

展览时间：2018年8月3日~5日

展览地址：南京国际展览中心 A、B、C、D 馆

同期举办：

- 1、江苏省政府关于“振兴苏酒”的意见二十周年与江苏省酒类流通协会成立二十周年盛典
- 2、中国酒业市场高峰论坛
- 3、中国食品饮料及高端休闲食品高峰论坛
- 4、博览会优质品牌评选和表彰活动
- 5、连锁商业集团采购订货会、产销对接说明会
- 6、国际葡萄酒品鉴会

下届预告：时间：2018年12月8日~10日 地址：南京国际展览中心 A、B、C 馆

一、组织机构

指导单位：中国酒类流通协会

江苏省商务厅

江苏省工商联合会

主办单位：江苏省酒类行业协会

江苏省工商联酒类行业商会

中贸国际经济贸易推广中心

协办单位：南京市酒类行业协会

承办单位：山东中贸江苏国际会展有限公司

安徽中贸展览有限公司

安徽华舜会展有限公司

山东中贸国际会展有限公司

二、中贸国际介绍：

中贸集团是在山东中贸国际经济贸易推广服务中心（归属山东省商务厅业务主管的非企业单位）基础上成立的企业集团，中贸集团已形成跨行业的综合性集团公司，产业涉及经济类活动和会展主办、展馆运营、信息产业等领域。旗下拥有山东中贸国际会展有限公司、安徽中贸展览有限公司、北京舜天会展有限公司、安徽华舜会展有限公司、山东中贸江苏国际会展有限公司、青岛中贸国际

展览有限公司、山东高登国际文化传媒有限公司等十几个全资子公司，在上海、广州、武汉、沈阳、成都等省市设有办事处，中贸国际成立十六年作为中国著名的博览会的主办机构，是中国成立较早、规模实力较大的展览机构之一。

中贸国际每年在全国各地主办 30 余场大型博览会，其中糖酒食品类展会每年在山东、安徽、江苏、黑龙江等省市举办 12 场以上，已成为全国区域性糖酒会巡回办展的缔造者。中贸国际拥有 6 万余家合作的参展商，300 万多家经销商、采购商数据资源，在举办食品类展会上有着庞大的资源和办展优势，中贸集团将继续深耕细作糖酒食品行业，不断创新，为企业开拓市场搭建国际平台，为推动行业快速发展而努力奋斗。

中贸集团 2018 年计划将在山东济南、安徽合肥、江苏南京、黑龙江哈尔滨、浙江杭州、河南郑州等省市举办十余场次酒博会、食品展、餐饮展，形成联动招商、资源互动和共享。

三、展会背景：

2016 中贸集团加快布局华东，开发江苏市场。由江苏省酒类行业协会&中贸集团主办的中国（南京）国际糖酒食品交易会（简称“CNWFF”）8 月 5 日在南京国际展览中心拉开序幕。首届南京糖酒会举办非常成功，吸引了近千家企业参展，共规划国际葡萄酒展区、综合酒类展区、江苏省酒协团展区、食品饮料展区、台湾食品团展区、食品包装机械展区等。据不完全统计数据展会三天来自全国各地的专业参观人士就超 40000 人次，展会三天成交额达 20 亿。

2017 第二届展会展出面积 3 万余平方米，共吸引 1000 余家国内外知名企业参展，并展出近万种酒类、食品及相关产品等，与首届相比展览面积与参展商都有较大增长。初步统计三天展会时间参观人群目前超过 50000 万人次，这也成为最近几年南京举办的区域性专业展会中人数最多的一次，展会三天成交总额达 23.78 亿元。第二届中国（南京）国际糖酒会取得了突出成果，留下了精彩一笔，实现了中贸集团旗下糖酒食品展的又一次完美嬗变。为顺应市场发展和客户需求。

2017 年 12 月 8-10 日以“生态食尚 醉美江苏”为主题的“2017 第三届中国（南京）国际糖酒食品交易会”于 12 月 8 日上午九点三十分在南京国际展览中心隆重开幕。本届糖酒会共吸引来自国内外 1000 余家企业参展，设展位 1200 余个。分设酒类展区、葡萄酒及烈酒展区、食品展区、饮料展区等展区。充分的满足参展商与采购商在展馆内实现精准对接、高效交易。据统计来至全国 16 个省市的经销商、代理商约 5.1 万人次到会，形成了展商满意、观众满意的良好结局。

四、为什么来参展：

- 1、组展机构资历：2018 中国·南京国际糖酒食品交易会，是由中国著名组展机构中贸国际承办，此机构目前拥有 15 届安徽糖酒食品交易会、12 届全国食品博览会暨糖酒商品交易会的招展及招商经验，且旗下的展会已做成业内标杆展览会，在行业内得到了一致好评！老客户连续参展率达到 79%；
- 2、观众来自全国：组展机构拥有全国近 36 万经销代理商的数据库，并且在不断增加更新中；
- 3、17 年组展积累：我们 16 年的专业组展经验，拥有成熟的办展经验和数据库中专业客商，让您效果有保证；
- 4、资源整合：承办单位将对旗下济南全国食品糖酒会、安徽糖酒会及南京糖酒会组委会资源整合，

提高每一位展商的参展效果；

5、低成本高质量：低成本接触到高质量的经销商、采购商，成为众多潜在的华东地区采购商的供应商；

6、短时间大数量：短间接接触数以千计的采购商、代理商并进行面对面沟通，了解需求、战略以及采购动向；

7、高效快速推广：把联络方式及企业文化高效率快速传递到参会代理商、采购商，实现最高效挖掘成交机会；

8、搜索潜在客户：三天、数以千计的客户，您将接触到新的潜在客户；

9、最精确的广告：展览会是一种最具定向的广告，百分之百定向增进采购商对产品、服务的了解；

10、树立企业形象：在同行业和用户领域树立好的企业形象、提升行业地位；

11、加深市场了解：与采购商交流中了解市场的需求和潜力更直观更准确也更靠谱；

12、实训团队、建立团队信心：参展是最好的团队实训机会；开发市场和寻找客户，寻找代理商或合作伙伴；

13、拓宽华东地区视野：达成华东地区有效合作平台，使产品和企业更准确的走向终端；

14、供需关系互动：展会上聚集着您以往客户，方便您在此进行互动与答谢活动。

五、宣传推广：

1、一对一邀请：将全面启动“参观商一对一邀请计划”，面向数据库 36 万专业客商，通过电话、传真、短信、邮件、寄发请柬等形式，对客商进行一对一的专业邀请；

2、媒体宣传：通过合作的 300 余家专业媒体网站和报刊杂志、电视台等综合性媒体对展会进行不间断的全国范围的广泛宣传推广；

3、展会宣传：组委会将派人员参加全国同行展览会，对本届展会进行全方位宣传，诚邀参展企业和专业观众；

4、邮寄信函：组委会将印制 15 万份邀请函、请柬，30 万份参观券通过邮寄、派送等形式广泛宣传本届展会，充分保证目标客户和专业观众到会；

5、新闻发布：召开酒水食品行业的发布会，直接面对专业客商进行宣传和观众组织工作；

六、观众邀请：

1、大巴模式：中贸国际邀观的策略一为展览会组织摆渡大巴车将经销商从入住酒店与展览中心相连接；

2、酒店接待：为提前登记的经销商免费提供酒店住宿一晚（入住时间：2018 年 8 月 2 日或 3 日）；

3、展前商企互动：动态化将报名参展企业的信息传递给经销商，使展商在展前就可能得到效果。

七、观众来源：

1、经销商：各省市糖酒食品代理商、批发商、分销商、加盟商、配送公司、网络代理商等经销商。

2、采购商：各省市百货公司、商业地产、卖场、商超、连锁店、便利店、批发市场等采购商。

3、团购商：各省市糖酒食品集散地批发、采购团、酒店、宾馆、酒吧、餐厅、网络零售商等团购商。

- 4、投资商：各界有意进军糖酒食品行业的投资商。
- 5、跨境贸易商：港澳台及海外糖酒食品代理商、采购商、品牌商、电商等。
- 6、媒体：国内外上百家大众媒体及专业媒体。

八、日程安排：

布展时间：2018年8月1日—2日

开幕时间：2018年8月3日 9：00

展览时间：2018年8月3日—5日

撤展时间：2018年8月5日 14:00 以后

九、展区划分：

- 1、酒类展区；
- 2、葡萄酒及烈酒展区；
- 3、食品展区；
- 4、饮料展区；
- 5、调味品展区；
- 6、包装及机械展区；
- 7、组团展区；
- 8、媒体、协会及其它展区；

十、参展须知：

1. 国家主管部门登记的具有法人资格的生产及销售企业，国外企业必须出具中国进口食品检验检疫证明文件，报名参展需向组委会提交加盖公章的三证复印件及其相关证明。
2. 认真阅读《参展指南》中相关制度条例，了解清楚展会的布展、交易及撤展时间，避免造成不必要的麻烦或损失。如有特殊需求请提前与组委会联系落实，以免影响参展交易质量。
3. 确定参展后应仔细阅读《参展申请表》的各项条款，确认无疑后应认真填写各项内容，签字或盖章后传真或邮寄至组委会相关部门备案存档，以便于落实展位。合同签订后应于3个工作日内将参展费用汇到组委会指定的收款账号。组委会收到参展费用后印制参展证，企业凭参展证办理参展及撤展的各项续。
4. 严禁携带假冒伪劣、过期变质、侵犯商标权的产品入展会现场展示交易，查出后果自负。
5. 不得随意更改展位使用性质、拼摊儿、转租转卖，严禁变动展位形状，否则予封展处罚。
6. 展会现场不允许使用大功率音响设备（65分贝以内），危害现场交易环境。
7. 未经允许不得在展馆内外私自乱放广告牌、易拉宝、宣传车辆等。
8. 现场遇到困难请直接向组委会【大会服务中心】寻求帮助。

组委会参展联络：

电 话：周李平 18655158971

官 网：www.njtjh.org