

A【糖酒会前瞻】

台湾食品首次亮相糖酒会

作为首次在东南沿海地区召开的第87届全国糖酒商品交易会,展会将在福州海峡国际会展中心设立唯一展场,展览面积约12万平方米。据糖酒会相关负责人透露,本次展区按葡萄酒及国际烈酒馆、酒类馆、综合馆、食品饮料馆、食品馆、调味品馆、食品机械馆、包装展区等八大类别进行专业分馆、分区规划,并首次设立“台湾食品专馆”和“茶叶专区”。五粮液、汾酒、宋河、杜康等国内知名品牌高调亮相。

而本届糖酒会首次推出的“台湾食品专馆”,也得到了台湾食品厂商的积极响应,“台北酒厂”、“金门酒厂”、“远东酒厂”、“神仙府酒厂”、“百味香”等台湾企业将组团参展,集中推介以高粱酒为主打的台湾特色产品。据估计,将有近3000家食品企业、10余万专业观众赴榕参会。

参展企业资质审查更加严格

据了解,10月中旬举办的展会,组委会4月初就开始与地方政府进行对接,成立各种专业小组,制订详细工作方案,出台一系列政策措施,确保本届糖酒会“诚信、务实、共赢”的主题能够贯彻始终。

本次展会,组织机构对于参展企业实施严格的资质审查。据了解,所有参展企业,不仅要提交合法有效的企业注册资质、生产许可证等相关法律文件,而且还必须提交每一类展品的详细清单,同时携带第三方机构出具的半年内有效的产品检验报告备查;进口食品更是需要提交入境货物检验检疫证明等材料。否则,就没有资格参展。

人性化展区营造良好交易环境

在展会现场,导览及标识系统与往届展会相比更体现了清晰和人性化的特点。无论是展馆周边的交通指示系统,还是展馆内部的导览标志,都贯彻了深入人心的服务理念。葡萄酒及国际烈酒馆的各类简特展位在材质上进行了升级,设计风格更加时尚,同时按照国际通行标准配备了酒杯、冰桶、吐酒桶等专业设备,并提供酒杯清洗更换服务。展场内设置了各种中英双语服务提示牌,最大限度方便国外展商和专业观众。

此外,为了更好地规范展场秩序,营造良好的交易环境,提高买家队伍的专业化程度和交易质量,本届糖酒会设立了更加严格和规范的门禁系统。所有计划前来参观采购、洽谈合作的专业观众,均须登录全国糖酒会官方网站进行专业观众预登记,以换取专业观众入场证件并享受更多增值服务。未进行专业观众预登记的普通观众,则需通过现场购票的方式入场观展。

宋河、杜康亮相第87届全国糖酒会 豫酒香飘东南



10月18日至21日,第87届全国糖酒商品交易会将福州海峡国际会展中心举办。这是全国糖酒会历史上第一次到福建省,也是首次在东南沿海地区召开。本届糖酒会在福州举办,将发挥其作为国内最大的食品和酒类产销对接平台的积极作用,在服务民生、培育市场、刺激消费、拓展渠道等方面,为“海西经济区”工商业建设提供助力。那么,本次糖酒会规模多大,有哪些特色,豫酒品牌将有什么亮点,本报记者为您提前打探。

记者 万佳

B【糖酒会回顾】

中国食品“晴雨表”

有着中国食品行业“晴雨表”之称的全国糖酒商品交易会,始于1955年,迄今为止已历经半个多世纪的风雨,成功举办了86届,是中国历史最为悠久的大型专业展会之一。

糖酒会一年两届,分春、秋两季举行。目前,每届糖酒会的展览面积均在10万平方米以上,参展企业3000家左右,观众达30万人次,成交总额200亿元左右,是中国食品行业规模最大、影响最广的展览会,被业内人士称为“天下第一会”、“中国第一盛会”。

一位业内人士表示,全国糖酒会50多年的发展历史,是与我们国家的经济发展紧密相连的。时至今日,全国糖酒商品交易会一如既往地受到广大食品和酒类行业厂商的高度认

可和热情追捧,继续保持着它食品行业“风向标”、“晴雨表”的口碑和“天下第一会”的规模和地位。在这一过程中,糖酒会的交易额也在不断提高,2012年春季会更是创纪录地达到了210.63亿元。

历数往届糖酒会,对于中原人印象最为深刻的是2009年在郑州举办的第81届秋季糖酒会,并以198.89亿元的成交额再次刷新了全国糖酒会的纪录。而作为东道主,豫酒品牌也在2009年糖酒会上大放异彩,会上最大亮点就是《豫酒宣言》的发表,并提出了“豫酒联盟”、“豫满中国”、“豫酒抱团打天下”等以全面振兴豫酒为目标的宣言,也使得81届秋季糖酒会成为了展示豫酒形象、厚重河南的一个好机会。

C【豫酒展风采】

豫酒积极进军华南市场

即将在福州举行的第87届全国糖酒商品交易会,也将吹响豫酒企业进军华南区域市场的号角。据了解,本次参加福州糖酒会的豫酒品牌有杜康和宋河两家,据洛阳杜康控股市场部经理陈东升透露,本次糖酒会,酒祖杜康将作为唯一一家在展会布置展台的豫酒品牌,占据展会会场最有利位置之一,投放近150平方米展位,所布置展台将为大家展示出酒祖杜康的特有文化。陈东升透露:“目前杜康在华南

区市场已经突破了亿元大关,这次参加福建糖酒会,就是要进一步巩固华南市场。因此,届时还将为业内带来一系列的高端白酒营销讨论会,与业内人士共同探讨、互动交流。”

而据宋河酒业品牌部经理王志国介绍,本次糖酒会,宋河也将举办一场针对“中国礼遇 国字宋河”这个主导战略产品的战略发布会,借此机会让更多的人了解豫酒品牌,为拓展华南市场做进一步战略规划。

D【亮点抢先看】

促进两岸食品经贸

鉴于福州作为“海西经济区”中心城市的特殊地位,全国糖酒会首次设立“台湾展区”,并联合有关机构,将举办“海峡两岸食品行业合作发展研讨会”。会议将邀请两岸食品界专业人士及品牌代表,针对两岸食品产业发展的重要议题展开讨论,围绕中国食品行业运行基本情况及当前海峡两岸食品行业合作发展新机遇、大陆食品业品牌营销特点及台资企业战略机遇分析、台湾食品加工产业现

况与发展及两岸食品信息交流与合作等议题,为两岸食品业界凝聚共识,为促进两岸食品产业更深层次的交流与合作创造基础,进而提升两岸食品产业的价值及国际竞争力。

展会同期,还将举办“2012中国酒业千商大会”、“第六届中国食品产业成长之星发布盛典”等多场高水平的专业会议以及数十场商务推介和新闻发布活动,帮助企业传递信息,了解市场,拓展业务,强化品牌。

助推“国字宋河”主导战略产品

作为宋河酒业开发华南市场的重头戏,2012中国白酒发展趋势高峰论坛暨“中国礼遇 国字宋河”战略发布会将在本次糖酒会上与世人亮相。本次论坛的重要目的是为了宣传“中国礼遇 国字宋河”这个主导战略产品。

据宋河酒业品牌部经理王志国介绍,近两年,宋河在省内重点推广“国字宋河”,而省外的广东、天津、北

京等战略区域也开始启动,因此在糖酒会上推广自己主导品牌是宋河拓展全国市场的重要时机。

作为中国名酒的宋河已经开始呈现高速增长势头,而承载这一增长势头的是“国字宋河”。基于此,本次论坛紧紧围绕着“国字宋河”展开,让更多的人了解宋河的品牌文化及企业战略发展。

生了肿瘤,怎么康复?

肿瘤死亡率居高不下的原因在哪里?根据临床报道,肿瘤的死亡绝大多数是死于临床治疗后的复发、转移,而非新发病。有关数据表明:肿瘤患者经手术、放化疗后,半年到一年内的复发转移率高达半数以上。高复发、高转移是导致死亡率的直接原因。那么肿瘤患者应该如何正确康复呢?

肿瘤不仅仅是治疗,康复更重要。什么是肿瘤的康复、肿瘤康复的意义、中医治疗与肿瘤康复、肿瘤康复饮食总则、走出家门——肿瘤康复的关键一环、肿瘤的康复是一个“系统工程”。

郑州市新华书店、何裕民教授郑州工作室、河南省生命关怀协会联合邀请上海中医药大学医学博士、副教授宋红普于10月13日周六上午10:00在购书中心6楼新华培训中心举办“生了肿瘤,怎么康复?”系列讲座,针对肿瘤治疗与康复当中的诸多问题一一指点迷津。



热线电话:
0371-67956055

金山网络 傅盛:创新拉动金山毒霸用户超1.2亿

近期,金山网络 CEO 傅盛宣布,金山毒霸用户超1.2亿。傅盛认为,金山毒霸快速发展成长,创新是主因。

傅盛认为,创新正成为拉动金山毒霸快速发展的主要引擎。分析人士指出,金山并不是盲目创新,而是在充分的市场调研基础上,对金山毒霸进行了多项创新性的再造,使其成为安全行业创新最多的产品。

“很多人害怕创新,尤其当取得了一定成绩的时候很容易陷入固步自封的境地,患得患失。一方面想创新,另一方面又害怕创新的风险会把当前的地盘丧失。这是很多创业者的心态。

但我们不要这种心态,一旦看准,就不设退路。因为我们深知一个理念:只有创新才是驱动力。”傅盛说。

傅盛介绍说,新一代金山毒霸“悟空”正式上线,延续了金山毒霸创新基因。“悟空”有四大创新:一、全平台首创电脑、手机双平台杀毒。二、全引擎全新 KVM 火眼,病毒无所遁形。三、全面网购保护独家承保取赔险 最高 48360 元。四、不到 10MB! 全面体系重构 更加轻巧快速。

业内人士认为,金山毒霸用户超1.2亿意味着金山在安全领域的行业领先地位优势越发明显。创新将成为行业下一个竞争的焦点。