

2013(第三届)全国年货购物节
郑州精品年货博览会

农历腊月十五~农历腊月二十三 郑州国际会展中心

中国商业联合会 河南省商务厅 河南省贸促会主办
主办媒体:郑州晚报社各地特色产品,数十亿销售额,百万客流
郑州精品年货博览会即将盛大启幕这是一场让企业扩张品牌、建立良好客群关系的企业盛会
这是一场让百姓得到实惠、购得物美价廉商品的购物盛会

春节是中国人一年中最重要的节日,在这个节日里消费力量有多大?请你随便问身边的一个人:你买年货吗?鱼肉腊肠、糖果瓜子、衣服礼物……几乎包括消费品的全部种类。有人说,单是年货市场,郑州百亿消费并不夸大。

2013(第三届)全国年货购物节暨郑州精品年货博览会即将盛大启幕。去年的郑州精品年货博览会,销售额达到12亿元人民币,客流达到70万人。另外,去年参展企业还向消费者提供了近亿元的产品超低价销售,让市民大呼过瘾。

记者 辛晓青
见习记者 赵柳影



去年年货博览会销售额达到12亿元人民币,客流达到70万人。记者 马健 资料图片

招商热线

114转年博会
0371-55816380/6382
/6687/6365
63576980/6981/6982
13203715471
13203715472
13203715475
13203715476
13203715478
晚报热线:96678
传真:0371-63576981
邮箱:jpnbbhlh@126.com
截止时间:2012年12月底
参展单位必须填写2013郑

州精品年货博览会参展报名表和参展承诺书,加盖公章,附100字左右的单位简介,传真至组委会,并电话确认,组委会将根据缴费的先后顺序安排展位。

本届年博会成为商务部重点支持的展会

由中国商业联合会、河南省商务厅、河南省贸促会、郑州晚报社主办,河南省商务促进中心、河南省国际展览协会、郑州晚报、买多网、郑州美格会展公司承办的2013(第三届)全国年货购物节暨郑州精品年货博览会,将于2013年1月26日(农历腊月十五)~2月3日(农历腊月二十三)在郑州国际会展中心盛大启幕。

据年博会组委会介绍,今年年博会的规格将更高,本届展会已经成为商务部重点支持的展会,并纳入全国年货展会序列。而年博会作为郑州的一个特色春节活动项目,将做成品牌做成精品,持续做下去。

距离2013年农历蛇年春节还有两个多月时间,在去年精品年货博览会的基础上,今年将有更大规模的“年货大集”。不仅如此,今年的年货大集还是一场公益大集,主办方介绍,去年他们就免费向500户困难家庭和两所农民工子女学校赠送价值50万元的爱心年货,今年还将有更多的公益活动。除了关注城市困难人群外,还将采取走访企业看食品安全、现场大抽奖等多种形式,通过媒体在企业与市民之间搭建桥梁,进行全方位、多角度的沟通交流和互动。

商务部部长陈德铭亲临去年年博会现场

去年年博会,商务部部长陈德铭亲临现场,他认为郑州的年博会组织得很好,抓住了节日消费旺盛的有利时机,减少了流通环节,降低了流通成本,让老百姓得到了实惠;要继续把年博会做好、做大,让消费者放心消费,让人民群众共享改革开放的成果。

年博会有多火?

年博会啥特色?

郑州年货销售额有望达到数十亿元

作为中国最重要的传统节日春节,这个市场到底有多大?

年博会组委会一位负责人这样看年货市场:“谁家过年不消费?买吃的,买

玩的,给老人买礼物,给孩子买礼物,给朋友买礼物,自己也要添置新衣服,家里还要装点,这样计算,作为省会城市郑州,人均至少过年消费500元,800万

人口的郑州,这个消费数字会有多大?”而对于本届年博会,组委会预计,今年客流将达到百万人次,销售额有望达到数十亿元。

麦德龙首日收获400个年货团购大单 温县铁棍山药卖了近千万

去年的郑州精品年货博览会,相信不少企业和消费者还有深刻印象。据年博会组委会统计,去年年博会共有约70万人到郑州国际会展中心逛年集、买年货,总销售额超过12亿元人民币,展会结束时,几乎所有商品都销售一空。

据年博会组委会秘书长石维堂介绍,去年参与的企业达1200多家,涵盖了省内几乎所有的知名企业,而在年博会现场第一天就有400个团购大单签订。主打企事业单位团购的麦德龙去年在年博会现场收获颇

丰,仅一家企业就在麦德龙定下2万份年货给员工。

郑州的百货业龙头丹尼斯,在现场布置下2000平方米的年货大街,比超市更便宜,年货更集中,让采购的市民流连忘返满载而归。

作为床上用品的龙头品牌,富安娜不仅参与年博会,还在年博会中热心公益,向低收入群体赠送精品床品作为年货,彰显了企业的社会责任心。

作为特色产品,去年展会现场温县

山药、周家口牛肉、三门峡苹果、尉氏鸭蛋、信丰脐橙在展会首日便销售一空,温县县政府组团参加的铁棍山药在展会期间销售近千万,让所有外地来的客商无不感慨郑州人的消费能力和年博会的号召力。

宋河酒业在去年年博会上专门推出几款酒做年货特供搞活动,据宋河酒业副总刘晓光介绍,这几款酒做活动,带动了宋河酒几十款酒的销售,这种带动力在博览会上非常明显。

特色产品:厂商直供价格低于超市,各地年货将聚集郑州

据了解,2013(第三届)全国年货购物节暨郑州精品年货博览会展馆面积将达3万平方米,共展出河南省名优农副土特产品、糖酒、肉类食品(含清真食品)、海产品、服装家居(含丝绸类、竹制品类)、珠宝首饰、电子数码(含通信、小家电)、汽车后市场、户外休闲、民族(俗)文化商品区等十大类商品。

同时,本届年博会将以厂商、厂代、大

经销商直销的方式,打造“商场的质量、超市的便捷、厂商直销的价格”一站式购物场所,让老百姓得到真真切切的实惠,也让企业看到实实在在的销售。

逛年集、淘实惠,一站式低价购年货,“物美价廉”是消费者购物的一贯目标,年博会之所以受到郑州市民的欢迎,正是因为它做到了这四个字。对于年博会,记者采访大

特色宣传:企业有望在年博会品牌扩张,产品得到更多消费者认可

一场年博会,为何会在全城吸引如此多市民的关注和重视?又为何会让那么多企业趋之若鹜地跟随进来?听听去年参与过的企业的感受,也许你就明白了。

郑州秀伦服饰负责人赵先生介绍,他们去年参加年博会销量让他吃惊,更重要的是

品牌在年博会上得到快速扩张。“我们发现不仅卖出了大量的产品,更重要的我们的产品得到了消费者的认可,会后做市场容易多了。”

而对于食品企业“胡三姐胡辣汤”来说,可谓是一箭双雕,通过去年的年博会,不仅让胡三姐胡辣汤一炮而红,更为进军

量市民都表示出了极大的热情和期待,市民林先生告诉记者,去年他就在年博会上采购了1000多元的年货,今年他期待买到的东西比平时更便宜,更期待具有地域特色的产品更多地走进年博会,“比如去年的温县山药、荔浦芋头、禹州粉条,或者是韩国产品等进口的,这些越多越好,我们都特别期待这种平时不好买到的特色产品”。

郑州市场做了铺垫和桥梁。“当时在展会上,一天能卖万把块钱,效果很好。”胡三姐胡辣汤董事长何东方说,由于汤好价格低,当时每天要求加盟的电话和买胡辣汤的电话差不多有五六十个,虽然白天接电话接得胳膊疼、很累,但是晚上结束后,他乐得都合不拢嘴。