



2026全国下沉市场食品展 暨淮海经济区食品交易会

China Emerging Market Food Expo & Huaihai Economic Zone Food Fair

专业聚焦食品行业全国下沉市场开发与拓展

/ 抢抓下沉大市场 共享蓝海新机遇 /

2026.07.10-12

徐州淮海国际博览中心

Xuzhou Huaihai International Expo Centre

主办单位：

中国商业联合会

淮海经济区协同发展办公室

淮海经济区联络处

群菲展览(上海)有限公司

承办单位：

商丘励多特展览有限公司

三四线城市与县域市场 镇域与乡村大市场

下沉市场 蓄势待发

700+家

参展商

35000m²

展示规模

60000+

专业观众

10+

同期活动

下沉市场 新蓝海

下沉市场,通常指三线及以下城市、县域、乡镇和农村地区的消费市场。

- 下沉市场是一个与一二线城市主流消费市场在收入水平、生活方式、消费观念、信息获取渠道等方面存在显著差异的庞大增量市场。
- 包括近300个地级市、2000个县城、40000个乡镇和660000个村庄。总人口规模超过10亿,约占全国总人口的70%以上。这是一个任何品牌都无法忽视的“基本盘”。
- 生活节奏相对较慢,通勤时间短,拥有更多的可支配时间,用于休闲、娱乐和社交。
- 人际关系紧密,口碑和熟人推荐对消费决策的影响远大于一二线城市,信任成本低。

下沉市场对于食品行业,不是“低端市场”的替代词,而是规模巨大、成本更低、正处于消费升级风口、并拥有独特社交传播路径的战略性市场。我国食品消费独特的“下沉力量”势头明显,抢抓抢占三四线城市、县域、镇域、乡村大市场,成为业内共识。

■ 相比于一二线城市的红海状态,下沉市场的竞争格局尚未完全固化,为知名品牌、新品牌、区域性品牌提供了切入和崛起的时间窗口。

■ 食品具有很强的社交和分享属性。在下沉市场的熟人社会里,好吃、有趣、有话题性的产品可通过口碑迅速裂变,形成区域性的爆款。

■ 渠道为王,终端为王:批发超市、社区小店、乡镇集市等传统渠道依然占据重要地位。有效渗透和掌控这些分散但高效的终端网络,就能赢得市场。

■ 休闲零食、健康食品、乳制品、烘焙食品、进口水果、预制菜等在一二线城市已趋于成熟的品类,在下沉市场仍处于导入期和成长期,拥有广阔的市场空间。

下沉市场 食品行业 巨大优势

■ 10亿级消费群体,构成全球最大的单一消费市场。巨大流量带来惊人销售额。

■ 随着乡村振兴、共同富裕等战略的推进,下沉市场居民的消费升级趋势明显。正从“吃得饱”向“吃得好”、“吃得健康”、“吃得有趣”转变,释放巨大增量需求。

■ 开拓和运作下沉市场成本远低于一二线城市,允许企业低成本扩张和试错。

■ 在线下,一个好的加盟店位置就能带来稳定的自然客流。在线上,本地的社交媒体的营销成本也较低,且更容易裂变。

■ “高端店型”和“平价优选”可以同时存在。各商业模式都能找到生存土壤。



2026全国下沉市场食品展暨淮海经济区食品交易会

为给更多国内外食品企业顺应市场趋势,开拓和扩大全国下沉市场提供一个良好的的产品展示、贸易成交的展会平台,2026全国下沉市场食品展暨淮海经济区食品交易会将于2026年7月10日-12日在徐州淮海国际博览中心举办。

本届展会以“抢抓下沉大市场,共享蓝海新机遇”为主题,展品范围涵盖休闲食品、酒水乳饮、烘焙食品、特许加盟、调味副食、冷冻食品、特色农产品、预制菜、三同专区、老字号专区、品牌专区、自有品牌等。展会期间还将举办多场论坛活动等。

本届展会是上海国际糖酒会组委会内迁项目,原班团队打造运营的针对全国下沉市场的专业食品展,与聚焦高端头部一二线市场的上海食品展会遥相呼应。

■ 主办单位:

中国商业联合会
淮海经济区协同发展办公室
淮海经济区联络处
群菲展览(上海)有限公司

■ 执行承办:

商丘励多特展览有限公司

■ 支持单位:

淮海经济区各食品行业协会

■ 拟邀合作单位:





展示范围大类



休闲食品

酒水乳饮



烘焙食品

特许加盟



调味副食

特色农产品



冷冻食品

预制菜



品牌专区

老字号专区



三同专区

自有品牌

部分拟邀参展商品牌墙



■ “掘金下沉：中国食品市场新增长极高峰论坛”

邀请知名咨询机构、头部下沉市场成功企业、资深行业专家，分享下沉市场的消费特性、渠道变革、营销策略和未来趋势。为所有参展商和观众提供顶层视角。

■ “淮海经济区食品产业协同发展市长圆桌会”

邀请淮海经济区核心城市的政府领导、行业协会负责人、本地龙头企业代表，共同探讨如何打破行政区划壁垒，在食品原材料、生产加工、物流仓储、市场开拓等方面形成区域合力，打造共同的品牌影响力。

■ “下沉市场渠道招商精准对接会”

会前征集参展商的招商需求，并定向邀请全国三四线城市及县域的重量级经销商、批发商、连锁超市采购负责人到场。活动现场设置“快速相亲”式的轮换洽谈区，确保品牌方与渠道方能进行高效、一对一的实质洽谈。

■ “下沉市场爆品打造工坊”

邀请顶级产品经理、网红爆品操盘手、擅长短视频和直播营销的MCN机构，通过案例拆解的形式，讲解如何针对下沉市场用户设计产品（如高性价比、大包装、地域口味）、如何用低成本的内容营销（如快手、抖音短视频）引爆区域市场。

■ “直播电商赋能下沉市场专题峰会”

设立主会场论坛+现场直播专区。论坛邀请快手、抖音电商平台小二分享下沉市场食品类目数据和政策红利，同时邀请多位服务下沉市场的成功带货主播分享经验。展会现场开辟直播间，参展品牌排队上播，实现“边展边销”。

■ “金鼎奖”颁奖盛典——年度下沉市场消费者喜爱食品品牌评选

在展会前通过线上投票+专家评审的方式，评选出在下沉市场表现卓越的食品品牌、创新产品、杰出渠道商等。在展会期间举办颁奖典礼，一方面为优秀企业加冕，另一方面也为其他企业树立标杆。

专业观众邀请

通过商务部门、行业协会定向邀请，专业邀观团队电话邀请，并与行业媒体合作邀请，并通过网络精准投放广告、平台广告等邀请专业观众；同时，还与各地批发市场管理方合作，组织“采购团”集体参观采购。

- 全国下沉市场的大中型商超、连锁便利店、零售店、专营店的采购负责人
- 全国地区性食品批发市场的实力批发商、经销商、代理商
- 连锁餐饮企业、餐厅、饭店、团餐、医院、学校、乡村社区食堂等终端机构的采购人员
- 社区团购、直播电商、电商平台聚焦下沉市场频道的区域采销经理、选品经理等
- 面包店 / 饼房 / 糕点店 / 咖啡馆 / 茶饮店 / 甜品店 / 零食店 / 生鲜超市 / 食品专营店
- 物流与供应链企业、营销与咨询公司、投资、品牌孵化、包装设计与设备制造商
- 专注食品领域以下沉市场为主的电商主播、媒体、相关机构等

部分宣传媒体



参展收费标准

· 国际标准展位:

单开口: 6500元/个/展期

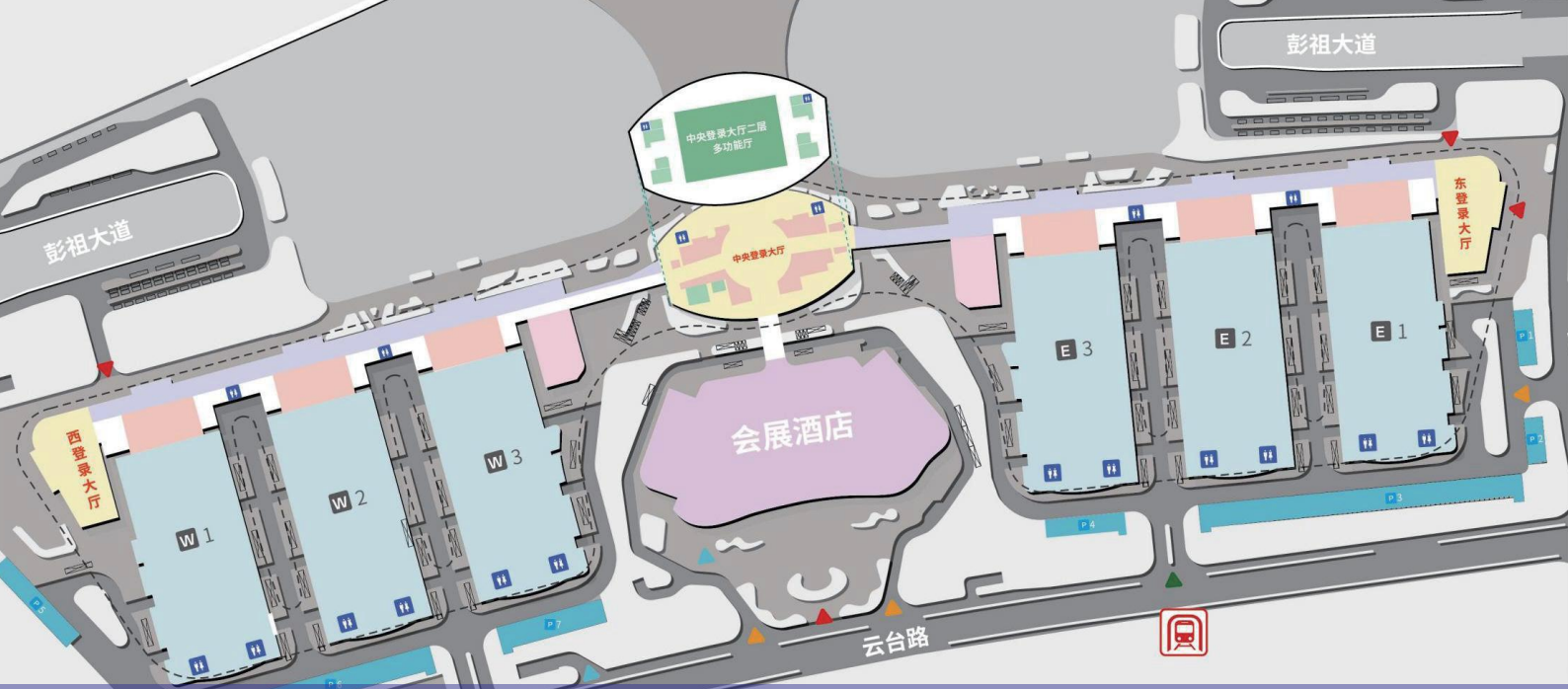
双开口: 7000元/个/展期

配置包括: 9m²面积、白色壁板、展示名称楣板、咨询桌一张、折椅二张、地毯满铺、展位照明、220V/5A电源插座一个、废纸篓一个。

· 室内光地:

650元/平方米/展期

注: 最少36平方米起租, 只提供参展空间。另行委托推荐搭建商进行展台设计搭建。



徐州淮海国际博览中心

展馆位于淮海经济区中心城市-江苏省徐州市云台路47号。一期室内净展面积66000平方米,拥有6个配备智能化技术的无柱式展厅,单个面积为10000平方米,每个展厅超大序厅面积为1000平方米。

展会咨询

2026全国下沉市场食品展暨淮海经济区食品交易会

上海:上海市浦东新区川沙路669号金海湾双创园701室

商丘:河南省商丘市绿地国际会展城绿地中央广场T2楼2308-2309室

组委会办公室:021-5888 1813

电子邮箱:info@joytogetherexpo.com

官方网站:www.reedort-travel.com

参展咨询:孙经理 136 6193 1667

公众平台

