



2016中国食品行业发展论坛

尊敬的_____先生/女士，您好！

2016中国食品行业发展论坛将于2016年03月在成都召开。

会议通知

中国最盛大的会展：糖烟酒展上，我将激情演讲！！

2016，共享品牌食品行业开年盛宴

2016.3.22，四川·成都泰合索菲特大酒店，我约定你！

“主流换挡”成为未来食品行业最大机遇

食品产业未来发展方向与挑战，可总结一个词为**“主流换挡”**：

过去，食品行业有两个极端的现象，一个是极端低价，产品价格只有更低没有最低；

另一个现象是与中国的消费结构相关，礼品消费非常旺盛，价格虚高，导致主流产品对于消费者利益诉求的满足不到位，产品定价要么过于低端，要么过于虚无缥缈，主流价格带、产品有空缺。

“主流换挡”换什么？

第一、人群换挡：80后、90后，00后，甚至10后也成为消费主流，接踵而至，对产品的需求、诉求、接受产品的渠道与以往消费者不同。

第二、渠道主流换挡：过去渠道分法非常简单，大体分为传统通路、现代通路，现在我们需要倒推法：你到底需要什么样的渠道和终端？首先，明确你的消费人群是谁，消费者会出现在什么样的场合，就在什么地方方的终端做推广活动；再推导，我们应该用什么样的渠道去覆盖这样的终端。

第三、传播换挡：过去的传播打法“明显+富有记忆点的广告语+卫视联播就可以完成品牌向消费者的传递。如今，传播也逐渐碎片化，自媒体、网络电商渠道百家齐放，各有千秋，要先了解我们的消费者，再决定投放的渠道以及具体的传播形式。

第四、推广换挡：如何找到你的消费者，与消费者建立很好的关系？未来是“强关系对弱关系的覆盖”小米的“粉丝营销”给我们帅先做出了表率。移动互联网时代，电商全面崛起，企业如何面向粉丝展开营销？

中国经济新常态下，食品企业如何突破增长瓶颈？

厂商如何把握机遇实现换挡转型？

厂商如何剑破冰山，突破传统，创造爆品？

厂商如何化解渠道高库存，缔造百亿盈利？

在新时代下，食品厂商又该如何抓住新锐商机，营势大未来？

这不仅是食品商圈一场精英智慧盛宴，更是一场抓机遇，赢市场的比赛！

“困境时代”学习成为厂家、和经销商的头等大事！

新时代下，创新才能博眼球！

300多位厂商企业共聚人脉，共享商机，共谋未来

2016年3月22日，四川·成都——中国食品企业发展论坛届时邀请到**300多位食品领域诸多精英代表**汇聚于此，共论互联网时代食品企业和经销商的未来发展方向、新时代下食品企业如何盈利之道、食品行业营销换挡

新思维等几大主题，让更多食品领域的厂商在互联网时代的发展道路上从容应对食品行业不断变化的趋势，共享互联网时代食品行业财富盛宴。

此次食品行业发展论坛是由深圳市采纳品牌营销顾问有限公司、中国休闲食品商业联盟联合主办，相聚食品行业高峰论坛，您将获得：

智慧分享：提供最前沿的食品行业资讯，对于新时代下企业和经销商如何换挡升级、力创行业新高度以及采纳公司历年来服务过的知名食品企业经典换挡转型之笔案例进行共同探讨与分享。

人脉拓展：提供更加方便快捷，更加广阔自由，更加多元灵活的社交渠道，汇聚国内知名食品企业专家、全国300多家优质厂商，整合人脉资源，结识更多的生意伙伴，扩大经营范围，发现商机、成就价值。

资源与商机：从更深层次挖掘其所蕴含的商业价值，在此次论坛上，每一位都将获得更多的商业机会，分享更有价值的高端商业资源，真正实现在移动互联时代下全面换挡升级，实现百亿盈利。

媒体参与：CCTV西南采编部、中国食品报、中国糖果零食杂志等，后期强大的媒体宣传，亦是企业品牌传播的一次重要机会。

参会条件

符合食品行业企业和经销商身份

拥有健康、阳光、负责任的价值观，追求成长、热爱学习、乐于分享

是所在企业的中高层管理者

赞助企业：2000元赞助起，主赞助商5万元（含会议费用，每个企业两个免费参会名额）

会议时间：2016年3月22日 14:00

会议地点：成都市锦江区滨江西路15号，成都泰合索菲特大饭店四楼凡尔赛宫

主办单位：深圳市采纳品牌营销顾问有限公司、中国休闲食品商业联盟联合

会议日程

会议嘉宾



朱玉童

演讲主题：《中国食品营销大未来》

中国十大品牌营销策划专家

中国食品营销功勋奖获得者

深圳采纳品牌营销顾问机构总经理

食商汇论坛首席讲师

北京大学中国品牌营销课题组核心讲师

独创的品牌进化论引领中国营销界二十年。

采纳为白象集团成功创新新品类白象大骨面，换挡进军当时空白的城市市场，至今破数十亿，成为“骨类面”第一品牌；

采纳为豆禾在奶的大市场上切割植物奶和动物奶，换挡提炼非牛奶的新概念，成功为豆奶开拓植物奶蓝海品类大市场，产品盈利能力提升50%以上，新产品销量增长500%；

采纳为卡士避开传统传统的销售渠道，换挡无人竞争的三星级以上酒店、酒楼及酒吧占位成功，取得了深广销售业绩进亿，占据广东餐饮奶近60%的市场份额；

采纳助力艾小果从传统的推广媒介换挡微信为主战场的自媒体营销推广，在试营业期间日均销售额已达6万元，正式营业首日，现场加微信粉丝关注的粉丝3000多人，会员卡充值5万元，营业总额创16万元新高！

品牌营销、微营销、事件营销、场景营销、创意营销案例精彩纷呈，并且现场解答厂商问题；

会议门票

参会费用：此次参会费用为680元/人（含一次餐费，不包含住宿费）。

