

第五部分 采购需求

一、活动总则

(一) 活动背景

2026年9月18日至20日，第11届中国国际食品餐饮博览会将在长沙国际会展中心盛大举办。作为国内内贸流通领域重点国家级专业展会，本次展会立足食品餐饮全产业链布局，汇聚全国优质餐饮品牌、预制菜龙头企业、大宗食材采购商、调味品经销商、新零售平台及供应链头部企业，是特色农产品品牌推广、商贸洽谈、渠道拓展、资源对接的核心权威平台，为海南胡椒走出海岛、深耕全国市场提供了绝佳战略契机。

海南作为我国唯一的热带省份，光热充足、生态优良、水土洁净，是全国胡椒核心主产区，胡椒产业更是海南热带特色高效农业的支柱产业、特色富民产业。经过多年培育发展，海南胡椒已构建起“标准化种植、规模化初加工、精细化精深加工、品牌化市场化运营”的完整产业体系，依托独特的热带种植条件，形成了颗粒饱满、香气浓郁、风味纯正、品质稳定的核心竞争优势，产品涵盖原粒胡椒、复合调味制品、胡椒精油、预制菜调味包、康养衍生产品等多元品类，适配多场景市场消费需求。

当前，海南胡椒产业整体发展态势良好，但仍存在省外市场品牌影响力不足、产销对接渠道单一、全国餐饮终端布局薄弱、精深加工产品市场渗透率偏低等突出问题。湖南作为湘菜发源地、全国餐饮消费高地，湘菜鲜香醇厚、风味浓郁的烹饪特质与海南胡椒的品质优势高度契合，是海南胡椒撬动华中市场、辐射全国市场的关键枢纽和核心跳板。

为有效破解产业发展痛点，深化琼湘两地农业产业协同合作，打通琼椒入湘产销通道，全面提升海南胡椒全国市场占有率与品牌影响力，本次由海南省农业农村厅指导，海南省农民科技教育培训中心主办，海南省农产品加工企业协会、海南胡椒产业联盟协办，在本届食餐会设立海南胡椒专属特装展区，并同步举办宣传推介会，精准链接全国餐饮、预制菜、食材供应链优质资源，全方位赋能海南胡椒产业标准化、品牌化、规模化、市场化高质量发展。

(二) 组织单位

指导单位：海南省农业农村厅

主办单位：海南省农民科技教育培训中心

协办单位：海南省农产品加工企业协会、海南胡椒产业联盟

(三) 活动时间与地点

1. 展览时间：2026 年 9 月 18 日—9 月 20 日（长沙国际会展中心 海南胡椒特装展区）
2. 推介会时间：2026 年 9 月 19 日 09:30—12:00
3. 活动地点：长沙国际会展中心

（四）活动目标

一是聚焦品牌塑造，提升行业影响力。集中展示海南胡椒生态种植模式、标准化生产体系、精深加工技术成果及产业发展优势，打破地域品牌局限，全面提升“海南胡椒”区域公共品牌在全国食品餐饮行业的知名度、美誉度与核心竞争力，树立热带特色农产品品牌标杆。

二是聚焦产销对接，拓宽市场销售渠道。精准对接全国连锁餐饮、预制菜龙头企业、大型食材供应链公司、调味品经销商、商超及新零售采购平台，搭建高效、精准的供需对接桥梁，促成批量采购、区域代理、贴牌代工、长期战略合作等多元合作成果，持续拓宽华中市场渠道。

三是聚焦场景延伸，激活产业发展动能。系统普及海南胡椒产品特性、产业标准、应用场景与技术优势，推动海南胡椒从传统调味品，向预制菜加工、新式餐饮、休闲食品、日化康养等多领域延伸，丰富产品应用场景，激活产业新增长点。

四是聚焦资源集聚，赋能产业升级提质。汇聚行业专家、龙头企业、优质客商、主流媒体等优质资源，搭建海南胡椒产业常态化交流合作、资源共享、赋能提升平台，倒逼产业标准化生产、品牌化运营、规范化流通，推动全产业链提质升级，助力乡村振兴。

二、参会人员（共计 100 人）

1. 领导嘉宾及行业专家：海南省、湖南省农业农村主管部门领导，食餐会组委会嘉宾，湘琼两地农业、餐饮行业主管部门负责人，调味品及农产品产业权威专家。
2. 企业商贸代表：海南胡椒种植、加工、品牌运营龙头企业负责人；湖南省及全国连锁餐饮品牌、预制菜生产企业、食材供应链公司、调味品经销商、商超、电商新零售平台采购负责人。
3. 媒体及行业人员：琼湘两地主流媒体、行业垂直媒体记者，展会专业观众、食品餐饮行业从业者等。

三、参展展示安排

（一）展位规划

本次规划 36 平方米特装展位，坚持“大气简约、特色鲜明、功能完备、动线合理”的设计原则，深度融合海南自贸港元素、热带农业特色与胡椒产业 IP，打造高辨识度、高

质感的品牌专属展区，充分彰显海南胡椒区域公用品牌实力，适配国家级展会高端展示标准。

结合展位空间布局，科学划分四大功能区域，兼顾展示、体验、洽谈、宣传多重功能，全面提升参展体验与商贸对接效率。

1. 品牌展示区：设置高清 LED 主屏、品牌形象文化墙，循环播放海南胡椒产业宣传片，全方位展示海南胡椒产地优势、种植标准、加工工艺、产业成果，强化品牌形象输出。

2. 产品陈列区：采用分层展柜、开放式展台，按照原果原料、调味成品、精深加工三大品类分区陈列，配套标准化产品介绍展板，详细标注产品规格、工艺特点、风味优势及适用场景。

3. 互动品鉴区：打造半开放式体验空间，配备专业烹饪设备，现场制作胡椒特色菜品、风味饮品，免费供采购商、观展群众品鉴体验，直观展现海南胡椒风味优势，增强互动粘性。

4. 商务洽谈区：设置舒适洽谈桌椅、配套茶水服务，为参展企业与采购客商提供私密、高效的一对一洽谈空间，助力供需深度磋商、合作落地。

（二）参展产品筛选

严格遴选优质合规企业及产品参展，覆盖原料、半成品、终端成品全产业链，兼顾差异化、创新性与市场竞争力，全方位适配不同渠道采购需求。

1. 原果及基础加工类：精选优质黑胡椒、白胡椒、冻干胡椒等核心原料产品，集中展示海南胡椒颗粒饱满、天然醇香、品质上乘的核心优势，区分不同加工工艺的风味差异与产品特性。

2. 调味食材类：涵盖胡椒油、胡椒酱、胡椒碎、胡椒盐、复合调味包等标准化调味产品，适配餐饮后厨、家庭烹饪、预制菜加工等多元场景，配套便携试用装，方便客商样品测试与合作洽谈。

3. 精深加工创新类：展示胡椒精油、胡椒休闲食品、胡椒康养足浴包、胡椒日化衍生品等创新产品，充分展现海南胡椒产业多元化研发能力与产业链延伸成果，拓宽产业市场边界。

四、宣传推介会安排

（一）活动流程（9月19日 09:30—12:00）

1. 签到暖场环节（09:30—10:00）

组织参会领导、嘉宾、企业客商有序签到入场，引导落座；现场循环播放海南胡椒产

业宣传短片，展示产业全貌与发展成果，摆放特色产品实物供嘉宾观摩，营造浓厚的交流推介氛围。

2. 开场介绍环节（10:00—10:05）

专业主持人登场开场，介绍本次活动举办背景、指导及主办协办单位、活动宗旨与核心意义，逐一介绍到场领导、行业专家及重点参会客商，简要说明会议流程。

3. 领导致辞环节（10:05—10:25）

依次邀请海南省农业农村厅相关领导、湖南省农业农村厅相关领导、第11届食餐会组委会代表、海南胡椒产业联盟负责人上台致辞。重点介绍海南热带农业发展布局、胡椒产业发展现状与规划、琼湘农业合作基础，阐述本次推介会的市场价值与战略意义，表达深化两地产销对接、共建长效合作机制的愿景。

4. 产业与产品专题推介（10:25—11:05）

邀请胡椒产业权威专家或龙头企业代表开展专题推介，深度解读海南自贸港农业扶持政策、胡椒产业标准化体系、中长期发展规划与市场前景；重点推介“海南胡椒”区域公用品牌核心优势、全品类产品体系、精深加工创新成果，结合实物样品详细讲解各类产品的应用场景、品质标准、供货能力与合作模式，全方位展现海南胡椒产业核心竞争力。

5. 合作意向签约环节（11:05—11:20）

组织前期达成初步合作意向的海南胡椒生产企业与湖南本地商超、食材批发商、预制菜加工企业、餐饮供应链企业代表上台签约，现场领导共同见证签约成果，强化活动公信力，提振市场合作信心。

6. 互动交流+实地洽谈环节（11:20—12:00）

开放现场互动问答，参会客商、媒体可围绕产品品质、供货保障、定制合作、政策支持、物流售后等问题现场提问，由主管单位、行业专家、企业负责人现场答疑解惑。问答结束后，组织全体嘉宾移步海南胡椒特装展区实地参观、深度对接，推动意向合作落地落地。

（二）会前筹备工作

1. 嘉宾精准邀约

提前对接琼湘两地农业主管部门、展会组委会、行业协会及重点采购企业，正式发函邀约参会；建立参会人员台账，逐一电话确认参会信息，统筹做好领导接待、座次安排、嘉宾服务等工作，保障参会规模与质量。

2. 会务物料筹备

完成推介会背景板、宣传物料、产业手册、产品画册、签约协议、签字笔、嘉宾伴手礼等物资制作；提前完成会场音响、话筒、LED 大屏、直播设备等硬件调试，完善会场布置，保障会议顺利开展。

3. 全流程彩排演练

活动前期组织全体工作人员、主持人、礼仪人员、发言代表开展全流程彩排，细化各环节岗位职责、衔接流程、时间节点，打磨发言内容、优化现场呈现效果，排查各类风险隐患，确保推介会流程顺畅、秩序井然。

五、筹备进度安排

1. 方案细化启动阶段（8 月 18 日—8 月 31 日）

完成活动方案修订、审核与定稿；确定参展企业名单、落实展位及推介会会场场地；完成初步嘉宾邀约，建立客商资源台账；启动活动前期宣传预热工作。

2. 物料筹备攻坚阶段（9 月 1 日—9 月 10 日）

定稿展位设计方案，启动展位搭建工作；完成参展产品筛选、整理、包装及样品筹备；开展参展人员、会务人员岗前培训；最终确认参会嘉宾、意向签约企业名单。

3. 落地彩排冲刺阶段（9 月 11 日—9 月 17 日）

完成展位搭建、设备安装、氛围布置及物料进场；完成推介会所有物料制作、设备调试、全流程彩排；持续跟进嘉宾参会提醒，深化意向客商对接，全面落实各项筹备工作。

4. 展会现场执行阶段（9 月 18 日—9 月 20 日）

9 月 18 日：完成展位最终调试、产品陈列布置，全面开展首日参展工作，接待观展客商，收集合作意向信息，完成推介会最终复盘筹备。

9 月 19 日：顺利举办专场宣传推介会及签约仪式，做好现场接待、对接洽谈、媒体宣传工作，持续开展展区商贸对接。

9 月 20 日：开展收官参展工作，全面梳理意向订单、客商需求及市场反馈，有序推进撤展前期准备工作。完成展位撤场、物资返程整理；汇总活动影像、文字、客商台账等资料，撰写活动总结报告；逐一回访意向客商，全力推动合作意向落地转化；开展活动后期二次宣传，持续巩固品牌传播成效。

六、活动预期效果

一是品牌势能显著提升，打破地域传播局限。依托国家级展会平台与专场推介活动，全方位、立体化展示海南胡椒的生态优势、品质优势与产业优势，有效提升“海南胡椒”区域公共品牌在华中乃至全国餐饮、调味品行业的知名度与影响力，彻底打破“好酒怕巷

子深”的地域品牌局限，树立海南热带特色农产品优质品牌形象。

二是销售渠道全面拓宽，市场体量持续扩容。精准对接湖南及华中地区优质采购资源，落地一批意向合作订单、区域代理及长期集采合作，快速搭建稳定的华中市场销售网络，有效提升海南胡椒在湘菜体系、预制菜产业、调味品市场的渗透率与占有率，实现销量与市场规模双提升。

三是琼湘合作机制成型，搭建长效对接平台。以本次展会推介为纽带，深化琼湘两地农业部门、行业协会、市场主体的交流对接，构建常态化产销合作、资源共享、产业联动机制，为后续海南特色农产品持续入湘、跨区域产业协同发展奠定坚实基础。

四是产业能级全面升级，赋能乡村振兴发展。通过集中展示精深加工创新成果，引导海南胡椒产业从单一原料输出向多元化、高附加值产品转型，延伸产业链、提升价值链、完善供应链，持续带动种植户、经营主体增收致富，有力推动海南热带特色高效农业高质量发展，切实以特色产业赋能乡村全面振兴。

七、本采购需求未尽事宜，由供需双方在后续签订的服务合同中详细约定。

八、清单

序号	预算项目	内容	单位	备注
			数量	
1	展区场地及特装	场地费	36 m²	特装服务包含展区整体设计、主体搭建、现场氛围营造、配套设备租赁、布展及撤场全流程费用，覆盖展区全周期布置需求
		特装搭建布置	36 m²	
2	推介会	会议厅租赁		按 100 人参会规模测算，涵盖推介会场地、设备、人员、餐饮、直播全流程服务，保障会议高效开展
		会议设备租赁		
		主持人	1	
		礼仪服务	2	
		自助午餐	100	
3	产品运输仓储及品鉴	产品运输仓储		负责参展产品从始发地运输至长沙仓储，展会开幕前转运至展厅布展，同步提供展会现场客商与消费者品鉴服务
		品鉴服务		
4	专家费用	差旅	2 人	2 名受邀专家，核算往返差旅、3 天食宿及现场演讲酬劳，保障专家参会演讲需求
		食宿		
		演讲费		
5	海南媒体记者费用	差旅	2 人	2 名海南媒体记者，核算往返差旅、3

序号	预算项目	内容	单位	备注
			数量	
		食宿		天食宿费用，保障媒体现场报道、宣传推广工作
6	会务人员费用	差旅	4 人	4 名会务工作人员，核算往返差旅、5 天食宿及岗位补贴，保障展会全程会务统筹、现场执行工作
		食宿		
		补贴		
7	不可预见费			按总费用的 5%提取，专项用于应对活动现场突发情况、临时增补支出，严控预算超支风险