



InterFood Azerbaijan



نمایشگاه صنایع غذایی باکو



رویداد برجسته صنعت خوراکی منطقه

موضوعات نمایشگاه:

- گوشت و مرغ و محصولات لبنی
- خوراکی کنسروی
- محصولات پخته و شیرینی
- خوراکی کودک و رژیمی
- افزودنی های خوراکی و مواد اولیه
- غذاهای خاص و غذاهای دریایی نامتعارف

اطلاعات پرواز	نام هتل	گرید	منطقه	هزینه تور (هر نفر اتاق دو تخته)
پرواز رفت ۲۳ مهر ماه ساعت ۰۵:۴۵ بامداد برگشت ۲۶ مهر ماه ساعت ۱۶:۱۰ با پرواز فلای دبی با ۳۰ کیلو بار	Montreal Barsha Hotel	۴*	al barsha	ریال ۲۵۵,۰۰۰,۰۰۰
	Crown Plaza	۵*	deira	ریال ۲۸۷,۷۰۰,۰۰۰
	city seasons tower	۴*	sheikh zayed	ریال ۳۲۳,۰۰۰,۰۰۰
	Swissotel Al Murooj	۵*	sheikh zayed	ریال ۳۵۱,۰۰۰,۰۰۰

خدمات تور:

بلیط رفت و برگشت با هواپیما - ویزای امارات - ترانسفر فرودگاهی - اقامت در هتل با صبحانه - بیمه مسافرتی.

کارت ورود، مترجم و ترانسفر به نمایشگاه در صورت نیاز جداگانه محاسبه می گردد.

مدارک مورد نیاز:

اسکن گذرنامه با ۷ ماه اعتبار، اسکن شناسنامه، کارت ملی و عکس پرسنلی.

نمایشگاه صنایع غذایی آذربایجان (InterFood)

از ۲۳ الی ۲۶ اردیبهشت ۱۴۰۴ در شهر باکو کشور آذربایجان برگزار می گردد. نمایشگاه صنایع غذایی آذربایجان (InterFood) با ۲۰ سال سابقه برگزاری، جایگاه خود را به عنوان رویداد برجسته صنعت خوراکی منطقه تثبیت کرده است. طی سالهای برگزاری، نمایشگاه جهان خوراکی آذربایجان خودش را به عنوان جایگاه معتبر ملاقات سالانه بین متخصصان، و نمایش دهندگان تجهیزات، محصولات و خدمات در صنعت خوراکی ثابت کرده است. این نمایشگاه فرصتهایی برای یافتن مشتریان جدید، تقویت روابط موجود با شرکای تجاری و ورود به بازارهای جدید را فراهم می کند. چهار نمایشگاه در زیر یک سقف تحت عنوان نمایشگاه جهان خوراکی آذربایجان برگزار می شوند: جهان خوراکی، جهان فناوری خوراکی، جهان نوشیدنی و خوراکی حلال.

دسته بندی محصولات:

جهان خوراکی

- گوشت و مرغ
- محصولات لبنی، بستنی
- محصولات روغنی و چرب
- خوراکی کنسروی
- محصولات پخته و شیرینی
- خواروبار
- میوه و سبزیجات
- محصولات منجمد
- خوراکی کودک و رژیمی
- افزودنی های خوراکی و مواد اولیه
- ماهی و غذای دریایی
- غذاهای خاص و غذاهای دریایی نامتعارف

جهان فناوری خوراکی

- تجهیزات پردازش گوشت و ماهی
- تجهیزات آزمایشگاه و تجزیه و تحلیل
- تجهیزات ماکارونی و راویولی
- تولید

- تجهیزات کنسروسازی
- تجهیزات تولید نان
- تجهیزات صنعت لبنیات
- تجهیزات صنعت روغن و چربی
- تجهیزات صنعت شیرینی‌پزی
- تجهیزات پر کردن بطری
- بسته‌بندی‌ها و تجهیزات بسته‌بندی
- تجهیزات سردسازی
- تجهیزات سوپرمارکت
- تجهیزات پردازش، سردسازی و انجماد برای صنعت ماهیگیری
- تجهیزات ذخیره‌سازی، حمل و نقل و بسته‌بندی برای غذای دریایی

جهان نوشیدنی

- نوشیدنی‌های گازدار
- چای
- قهوه
- آبمیوه‌های طبیعی
- نوشیدنی‌های نامتعارف
- نوشیدنی‌های انرژی‌زا
- خوراکی حلال

بازدیدکنندگان:

- ✓ رؤسای بنگاه‌های اقتصادی صنعت خوراکی
- ✓ مدیران تدارکات بنگاه‌های اقتصادی صنعت خوراکی
- ✓ مدیران توزیع خوراکی
- ✓ مدیران توسعه کسب و کار خوراکی
- ✓ مدیران داخلی
- ✓ مدیران داخلی بنگاه‌های اقتصادی درگیر با بخش‌های مختلف صنعت
- ✓ مدیران رستوران‌ها و مراکز تفریحی
- ✓ رؤسا و پرسنل مدیریتی سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های خواروبار
- ✓ مطبوعات
- ✓ هیئت‌های دیپلماتیک

چرا باید غرفه داشته باشید؟

- ❖ هزینه ارتباط با نماینده یک شرکت مورد نظر در نمایشگاه به طور قابل توجهی ارزانتر از سایر ابزارهای تبلیغاتی است.
- ❖ طبیعت 'برون مرزی' منحصر به فرد یک نمایشگاه، ایجاد ارتباط را آسانتر می‌کند و در این محیط شما، مشتریان بالقوه و رقبایان در یک قلمرو بی‌طرف حضور دارید.
- ❖ یک نمایشگاه مکان ایده‌آلی برای فهمیدن تقاضا برای کالاهای جدید و اجرای تحقیقی در مورد آنچه که رقبایان انجام می‌دهند است.
- ❖ یک نمایشگاه ابزار مؤثر کمک به یک شرکت برای نفوذ در بازارهای خارجی جدید یا ایجاد شبکه‌های معاملاتی است.
- ❖ یک نمایشگاه به شما امکان نمایش محصولات جدیدتان به شکل عملی را می‌دهد.
- ❖ این واقعیت که نمایندگان رسانه در نمایشگاه شرکت می‌کنند، کار با آنها را راحتتر کرده و به ایجاد روابط عمومی کمک می‌کند.
- ❖ شرکت در یک نمایشگاه به شما اجازه می‌دهد تا به بخش‌های فرعی بازار در مدت زمانی کوتاه دسترسی داشته باشید.
- ❖ برای هر کسب و کاری، نمایشگاه پل ارتباط با مشتریان، شرکت‌های تجاری کلی‌فروشی و خرده‌فروشی، فروشندگان و تولیدکنندگان است و یک محیط رقابتی برای ایجاد ارتباطات جدید ارائه می‌دهد.
- ❖ بهترین منابع فکری و مادی برای شما در دسترس هستند تا از نمایشگاه در مدت زمان کوتاه برگزاری آن سود ببرید.

چرا باید بازدید کنید؟

- ✓ از آخرین نوآوری‌های این بخش مطلع شوید.
- ✓ وضعیت بازار را مطالعه کرده و ایده‌های جدید به دست آورید.
- ✓ ارتباطات جدید ایجاد کنید.
- ✓ روابط با مشتریان حاضر را تقویت کنید.
- ✓ در گفتگوهای زنده اطلاعات به دست آورید، این امکان همیشه در منابع اطلاعاتی دیگر وجود ندارد.
- ✓ منتخب گسترده‌ای از کالاها را در مدت زمانی کوتاه ببینید.
- ✓ فروشندگان محصولات / فناوری‌های جدید را انتخاب و ارزیابی کنید.
- ✓ محصولات را با یکدیگر مقایسه کنید.
- ✓ معامله انجام دهید.

- ✓ نماینده / پخش‌کننده تولیدکنندگان معروف شوید.
- ✓ دانش فنی کسب کنید.
- ✓ پرسنل فنی را ملاقات کرده و در مورد راه‌های حل مشکلات یا بهبود امکانات بحث کنید.
- ✓ در مورد مسائل تجاری در محیطی هدفمند و تجاری بحث کنید.
- ✓ ارتباط مستقیمی بین قیمت و کیفیت ایجاد کنید.
- ✓ اطلاعات جمع‌آوری کرده و به پایگاه داده‌های خود بیفزایید.
- ✓ مشارکت، اتحاد و مؤسسات مشارکتی ایجاد و تأسیس کنید.
- ✓ در مورد نوآوری‌های روز و فناوری‌های جدید به روز باشید.
- ✓ به خدمات اطلاعاتی مختلف که برای جستجوی سرمایه‌گذاری و یافتن شریک تجاری ضروری هستند دسترسی داشته باشید.

جهت شرکت در این نمایشگاه و خرید تور و خدمات با ما در ارتباط باشید.