

2021上海PLE自有品牌展上海食品贴牌展

产品名称	2021上海PLE自有品牌展上海食品贴牌展
公司名称	日本展会-上海贸升展览
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市金山区亭林镇寺平南路19号3幢4837室
联系电话	13681776782 13681776782

产品详情

2021全球零售自有品牌产品亚洲展-上海 PLF

展会时间：2021年11月30-12月2日

展会地点：上海新国际博览中心（上海市浦东区龙阳路2345号） E1-E6馆

主办单位：上海市品牌授权经营企业协会自有品牌专业委员会 自有品牌制造商协会

如何才能有效地开发自有品牌？以下六个方面值得关注

（2）确立战略思维。中国连锁经营协会创会会长、监事会主席郭戈平曾经说过：要像培养孩子一样培育自有品牌，高层要有宏观战略思维，中层要有策略技术，微观要有商品感觉，不能单纯看销售、占比、毛利等KPI指标，这是一项长期的投入。王卫则认为：自有品牌就是战略行为而不是经营战术，先要做对再去做好，先解决有，再解决好，需要长期的投入，不能追求立即的收入。但蚂蚁商联董事长吴金宏也表示：自有品牌不仅要作为“引流产品”，更要成为创造毛利的主力商品。我以为：战略或策略，坚守或应变，引流或毛利，都应该是一种平衡。

（3）培育消费新习惯。有位超市老总说，开始卖包装蔬菜的时候，销路一直不理想，以为是消费者感觉价格高而不买，包装蔬菜的价格降低比散装蔬菜还要便宜以后，消费者还是不愿意买。消费者调查发现：担心包装蔬菜存在看不见的品质问题。原来是消费者不信任包装蔬菜，所以就不会养成相应的习惯。

生鲜传奇卖包装好的活杀鱼的时候，平均每个店一天的销售量只有两三条，每年因为一条鱼而亏损上百万，但如今每天可以卖出几十条。商家坚持“承诺一致”的原则以及持之以恒的改进，教育了消费者，一旦消费习惯养成，就不可逆转。调查显示：56%的消费者去生鲜传奇购物居然是因为有活杀的盒装鱼。此类消费升级型的消费习惯的养成，需要企业懂趋势、懂消费、懂生活，并持续培育。有些心理需求从大数据中是看不见的。