

# 2023自有品牌展 OEM贴牌展

产品名称	2023自有品牌展 OEM贴牌展
公司名称	上海弼辉展览有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	上海市浦东新区龙阳路2345号
联系电话	13671669582 15921412885

## 产品详情

时间：11月29日-12月1日

地点：上海新国际博览中心E1-E7馆

主办单位：上海市品牌授权经营企业协会自有品牌委员会(PLSC)

跨采（上海）广告有限公司 自有品牌制造商协会(PLMA)

展会定位：

自有品牌的产品或服务，通常是由一家公司生产或提供给另一家公司的品牌。自有品牌的商品和服务可以从食品、日化品到虚拟主机等多种行业获得。它们常常被定位为\*\*\*的低成本替代品，尽管一些私人品牌已被定位为“高端”品牌，以与现有的“品牌”竞争。自有品牌包含但不限于零售贴牌、零售OEM、零售代加工等生产模式。一件好的自有品牌产品是零售商和供应商能力合作的产物。

工厂为卖场、超市、百货公司等零售店进行代工生产，贴零售店品牌，再由零售店在其门店销售的行为！概念：零售自有品牌，是工厂为卖场、超市、百货公司等零售店进行代工生产，贴零售店品牌，由超市一次性买进并销售的行业。模式：自有品牌包含但不限于零售贴牌、零售OEM、零售代加工等生产模式，一件好的自有品牌产品是零售商和供应商能力合作的产物。详解：通俗来说，自有品牌产品，是指工厂与零售企业根据市场需求联合研发，而后，由工厂进行产品代加工生产，由零售企业冠以自己的自有品牌标签、并在自有的商超连锁门店进行营销的一种产品。零售自有品牌，是工厂为卖场、超市、

百货公司等零售店进行的代加工生产、贴牌零售，由超市一次买进并销售的行业。

## 参展范围：

综合食品饮料、日用百货个护类、生鲜食材，三大类可直接进入超市、百货商场、连锁店、折扣店进行销售且适宜做超市贴牌的产品

## 综合食品饮料类：

休闲食品：膨化食品，果脯蜜饯，干锅炒货，鱼片，肉脯食品

粮油副食：酱油醋，调料，泡菜，果酱，肉肠，罐头，酱菜，速食类，粮食类，食用油酒水饮料：戒烟产品、国产白酒、葡萄酒、啤酒、功能酒、进口酒、碳酸饮料、水、茶饮、果汁、常温奶品、功能饮料、咖啡饮料饼干糕点：饼干，派类，糕点，曲奇糖果巧克力：口香糖，巧克力，硬/软糖，果冻冲调食品：奶粉，麦片，餐糊，茶叶，豆奶粉，糊状冲调品，其他冲饮品，蜂蜜，固体咖啡，糖营养保健品：参茸滋补，浓缩保健，减肥食品，药酒，蜂产品南北干货：干菜，干海产品，干果等。

## 日用百货个护类：

家用清洁及芳香用品：除污类，熏香类，杀虫类，护理类，清洁类洗涤用品：洗衣类生活用纸：纸品，一次性纸制品海绵产品：寝具海绵塑料制品及收纳：厨房塑料制品，层架及垃圾箱，衣物整理及杂物，挂件服装鞋袜与配饰：袜类，内衣，睡衣，休闲鞋，功能鞋具，拖鞋，皮鞋，衬衫，饰品，外套，运动套装，正装，儿童服装，毛衣毛裤家纺：床上用品，毛巾浴巾烹饪及烘焙用具、餐具：炊具，厨房用品及杂品，餐具，水具家用电器：生活电器，厨房电器，个护健康3C数码：数码，影音娱乐家用五金及园艺用品：电器配件，小五金及其它，园艺用品美容产品及工具孕婴童用品：婴童洗护，婴童床品，毛巾口水巾，儿童家具收纳，喂养用品，玩具，童车童床，童鞋，童包，新生儿服装，小童服装，大中童服装，婴童配饰，孕产内衣，孕妈装，妈咪用品文体办公：学生用品，办公用品，相册，贺卡及卡片，办公器材，通讯器材，球类，拍类，综合类智能制造：USB产品，手机配件，LED产品，运动，家用医疗，车载智能，智能家电维修他命及内服外非处方用药：维他命，内服外用药口腔护理与清洁：口腔护理，牙膏，牙线身体护理：湿巾，家用医疗器具，医用绷带纱布非处方药品及保健品：补品保健急救：创口贴女性、成人及婴儿用品：卫生巾，纸尿裤美容美发用品：洗浴用品，洗发用品，护肤品，女士清洁用品，香皂，焗油染发，美妆等。

## 生鲜食材类：

水产、禽类、肉类：鲜活鱼类，鲜活虾蟹，鲜活其他水产，冰鲜鱼类，冰鲜虾蟹，冰鲜其他水产，冷冻鱼类，冷冻虾蟹，冷冻其他水产，加工鱼类，加工丸类，加工其他海产品，鱼类，虾蟹壳类，加工类，干咸制品，猪肉及分割果蔬：叶菜类，根茎类，小菜类，豆制品，干果类，杂粮类，蛋品，鲜花，菌类，热带类，柑橘类，硬身果实类，软身果实类，瓜类，果篮，果盒预制食品：冷食，烤制品，炸制品，卤煮类，点心类，比萨类，三明治，面条，包装拼盘，肉类（生原料），水产类（生原料），豆制品类（生原料），冷冻/速冻蔬菜，预包装及调理蔬菜，速冻面，糕点原辅料及调味品：火锅底料，调理食材，有机食材乳制品：酸奶

为何参展？

1、贵司的产品，不管是走哪条销售渠道，还是步入零售渠道，比如卖场，超市，连锁门店。这个展会直接接触的采购商都是来自国内外的终端零售商，批发商，贸易商，电商等等，包括法家乐福Carrefour，欧尚Auchan，勒克莱尔Leclerc，英国特易购Tesco,库普Coop,美国沃尔玛Wal-mart,德国麦德龙METRO,艾德卡EDEKA,奥地利SPAR，以及国内的百联，特力屋，华润万家，京东商城等等，都是很有实力的采购商，让你直接面对零售商，省去中间环节。

2、直接和零售商合作，除了省去流通环节，节省进场费，上架费，标签费，条码费，节庆费，促销费，广告宣传费等诸多费用外，还可以让零售商参与您的产品设计，你们可以在生产技术上和开发商进行探讨，帮助您的企业进一步提升竞争力。

3、直接和零售商合作，与零售商分工明确,产供稳定,无需考虑销售,只需专注生产。同时，零售商强力的宣传手段以及极具竞争力的价格，为产品快速销售提供了保证。

4、外贸转内销及内销拓展外贸的平台，外贸规则与内贸渠道无缝对接。

5、品牌商与自有品牌和谐相融，消化过剩产能,优化生产线，节约成本，同时占领不同层次消费市场，获取更多销售份额。

展会简介：

PLF自有品牌亚洲展自2010年在上海落地以来，凭借“观众质量高、买家下单率高、海外直飞买家逐年递增”等显著的参展实效性，赢得了广大展商好评与青睐，众多生产型、外贸型企业，已将PLF自有品牌亚洲展视为参加后，争取更多外贸订单、加快进入零售渠道的平台。PLF自有品牌亚洲展已是全球范围内业界闻名的重要商展活动，其展品覆盖面之全面、同期活动之丰富，得到中外零售商、贸易商、批发商、电商企业、买手广泛认可和信赖

参展报名：

联系人：沈家霞