

2023上海休闲食品 饼干工厂展-2020年上海OEM贴牌代加工展览会

产品名称	2023上海休闲食品 饼干工厂展-2020年上海OEM贴牌代加工展览会
公司名称	上海博华国际展览有限公司
价格	1600.00/平方米
规格参数	
公司地址	上海市徐汇区虹桥路355号城开国际大厦7-8楼
联系电话	13524187672 13651828941

产品详情

2023OEM展|2023贴牌展|2023品牌代工展|2023食品代工展|2023食品OEM展|2023年OEM贴牌展

什么是零售自有品牌？

当前中国零售业正迎来转型与创新阶段，面对“毛利不高、产品差异化低，营运成本日益增加、电商网购”等多重挤压，零售企业加快自营模式探索，发展商业自有品牌，已是零售业转型与创新大变革时代主旋律、新常态！在这一大背景下，第16届全球零售自有品牌产品亚洲展，将于2023年11月29-12月1日在上海新国际博览中心举办更是倍受广泛关注！

该展会占据了上海新国际博览中心的7个展馆，今年展位预计超过3500个，参展商来自全球35个国际地区，产品包括食品及非食品两大类。50,000余专业采购商分别来自全球的连锁商店、综合大商城、折扣店、药妆店、大卖场、便利店；包括进口商、批发商以及众多的线上新零售的光临搜寻产品，了解最新的流行趋势。

展会优势：

quanwei：行业大腕亲临、探讨自有品牌风向聚焦最新自有品牌产品

专业：国际三大自有品牌专业展之一，辐射整个亚洲

标准：全国性自有品牌产品评选及集中陈列

省时：不再天南地北的去找合适的供应商/采购商

省心：不再在十几万平米的场馆里跑断腿

省力：不再劳心费神解释自有品牌都是一家人

参展范围：

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。

家用百货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，个人健康

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 汽车美容产品及工具

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

智能节能：USB产品，手机配件，LED产品，运动，家用医疗，车载智能，智能家电。

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，根食类，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

个人护理类

维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眼耳鼻喉护理：凡士林

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，女工清洁用品，香皂，焗油染发，美妆

生鲜食材：

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，小果类，豆制品，干果类，杂粮类，蛋品，鲜化，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，面类，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

采购商推荐：

冠超市工作人员指出，当零售商的自有品牌有2000个时，就瞬间跟隔壁的竞争对手拉开了竞争对手的距离，形成了自身的竞争壁垒。即不受一线品牌的摆布，获得更高的毛利；吸引顾客购买到真正xingjiabigao的商品，降低溢价和渠道成本，获得更高利润率，打造忠诚度，容易与顾客建立起情感关联。

自有品牌对顾客的价值：高性价比的商品，减少生活成本预算；统一而稳定的质量保证，简化购买过程，不需要考虑和选择太多；不为广告、品牌溢价以及经销环节的价格虚高买单；减少花费在搜寻产品或者零售商信息上的时间。店内营销：门店营销成本是最低的，所以可以尝试多种多样的店内营销活动