

2023年上海自有品牌展食品饮料OEM贴牌展商超快消费品展

产品名称	2023年上海自有品牌展食品饮料OEM贴牌展商超快消费品展
公司名称	上海弼辉展览有限公司
价格	1380.00/平方米
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

全球自有品牌产品亚洲展 · 2023

----- 2023PLF推零售自有品牌 简化模式优化零供渠道

时间：2023年11月29-12月1日 地点：上海新国际博览中心E1-E6

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广交会后，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

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dapinpai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。

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。

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，综合类智能智造：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，内服外用药物口腔护理与清洁：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

本届PLF和FMR采用双展联动模式，预计展会总面积近6万平方米，参展商近1,000家，展出单品超过10万个，近30,000名买家将亲临现场，可满足零供等多方市场的需求，助力在疫情常态下零售市场的理性复苏和自有品牌产业的健康发展！PLF得到各地展商的大力支持与充分信赖，承载着历届展会广大观众的高度认可和重托，第十三届全球自有品牌产品亚洲展将继续以“循环生长，迭代前行”为主题，重磅升级展会四大亮点，为行业呈现一场精彩、安全、高品质的零售盛会。

展品品类升级：进一步合理优化展商品类，有个护百货馆、国际综合馆、民生食品馆、综合食品馆等分类展区，让参展企业更符合当前市场需求。展品包含食品、非食和生鲜三大板块，覆盖43大品类。PLF将继续保持民生食品、休闲零食、烘焙糕点、酒饮冲调、糖果巧克力、家居日用、个人护洁等强势品类的优势，并持续拓展市场新兴品类，进一步满足零售行业自有品牌迅速发展带来的全品类采购选品之需求。

展商品质升级：严格把关展商品质，本届展会省部级企业占比超过15%，PLSC会员企业占比超过25%，

有自有品牌合作经验工厂占比超过60%，通过质量管理体系认证企业超过70%，助力企业开发供应链更快、更、更省心。

优质的参展企业，可为展会和市场提供更有质量保障的商品供应。第十三届全球自有品牌产品亚洲展的展商遴选标准比往届更高。PLSC作为推动中国自有品牌发展的主要机构，一直在引导和培育自有品牌优质制造商企业，展会将在位置显著的主展区引入PLSC会员企业。展会将开辟自有品牌新品SHOW场，在展示新品的同时，现场展商和零售商将同台分享新品的卖点和从创意到落地的产品开发故事等，让展商和观众了解自有品牌新品开发的趋势和走向。年度潮流新品亮相、展商和零售商同台竞技、新品开发经验直接获取，PLF自有品牌新品SHOW场将成为本届展会的磁力场！

披荆斩棘，所向披靡！我们依旧相信2023零售业市场的活力

Santander Research（桑坦德研究公司）与 Amicci（自有品牌零售技术公司）合作发布的一份报告所指出，如果巴西零售商扩大在所谓自有品牌（marcas pr ó prias）方面的努力，他们的业绩可能会更好。

该银行分析了自有品牌在食品和药品零售商中所占的份额。巴西公司仍然落后于其他国家的公司。在拉丁美洲，这一战略只占销售额的3%，而在欧洲和北美，这一数字分别上升到30%和17%。研究表明，与传统产品相比，零售商在提供自有品牌产品时可以获得高30%的利润率，因为与制造商的谈判能力更强。除了利润较高之外，另一个优势是价格。分析师称，它们的价格比其他产品低20%，由于价格具有吸引力，因此更能吸引消费者。桑坦德银行首席消费者和零售分析师鲁本·库托（Ruben Couto）认为，虽然自有品牌在大卖场和超市的份额有所下降，但在批发模式中，这一战略的扩张幅度低于1%。报告强调：“随着实体店购买模式在巴西继续占据主导地位，这种消费者参与的主要食品零售形式，它给自有品牌渗透率的增长带来了巨大挑战。”