

道加国际营养品代工贴牌

产品名称	道加国际营养品代工贴牌
公司名称	江苏道加国际贸易有限公司
价格	35.00/瓶
规格参数	
公司地址	南京市建邺区泰山路151号新丽华中心2604室（注册地址）
联系电话	13701464676 13701464676

产品详情

贴牌代加工即商家自己不生产，而是委托其他生产企业生产，而品牌是自己的。委托贴牌的企业负责研发、设计、市场开发。这种方式的好处是，经销商可以根据自己的实际情况制定出最恰当的营销方案，当发现方案或市场出现问题或变化时可以用最快的速度调整方案、制定对策，同时，利润空间可以自行掌握，免去厂商意见不一等诸多麻烦，在复杂多变的商战中以最快的反应，最高效率来从容应对，而厂家可以更充分的利用自己的资源，从而达到提高效益的目的。这种方式可以做到真正的厂商互补、实现双赢。好处1，减少厂房和设备等固定资产投资；2，不需要很多资金，就可以有自己的产品；3，集中精力从事设计，研发，销售，节约时间及成本投入；4，可以发挥自己的优势，把生产相关的技术和工作交给专业企业，可以提高产品质量，缩短生产周期。缺点贴牌生产实际上只是一种为人作嫁的品牌殖民现象。贴牌生产是自有品牌概念以来就已经存在的一种寄生现象。它起源于发达国家，起初是拥有自主品牌和市场优势的大企寻找合作伙伴共同生产，以此降低生产成本，提高品牌附加值的游戏规则。一些品牌企业有鉴于此，慢慢地将视觉和触角伸向发展中国家尤其是以制造业为中心的发展中国家的落后地区，以市场优势获得加工地所要的庞大资源，并积极寻求代理人——贴牌加工方，让他们只负责加工产品，完了再贴上自己的商标，以自己的商标名义进行销售，从而扩大自己的品牌影响，以实现“天下布武”的品牌目标。在品牌企业眼里，加工地就是自己的世界车间。而那些自愿为人贴牌生产的代理人一般是些名不见经传的厂家企业，他们囿于技术、资金不足，不能自主研发，市场尚无立锥之地，根本无力抢占市场份额，只好放低身段，向品牌企业讨单做，为求订单生存而“为他人作嫁衣裳”，替人生产。与此同时，在订单有限的情况下，他们争得头破血流，不惜牺牲自己的利润互相压价，造成贴牌厂家互相拉单的竞争。在世界经济发展强劲，需求十分旺盛的时候，因为有别人给的做不完的现成订单，一些企业不是“常将有日思无日”，而是“今朝有酒今朝醉”，不是在自主品牌上下功夫，而是热情高涨地仰人鼻息拾人牙慧，一味迎合别人施舍的订单，成天想着别人有饭吃自己就饿不死，自己落得个“兀自快活”。这种因贴牌加工本身造成的惰性弊端，极大地阻碍了加工企业创建自主品牌的积极性和自信心，也极大地削弱了贴牌企业的竞争力。在强势的品牌企业面前，他们毫无讨价还价的话语权，只是被动地按品牌企业的要求加工生产，生怕一言不慎，断了自己的炊，将“赔尽小心”才得到的订单，通过所谓的批量生产，薄利多销。在订单面前，他们非但没有招架之功，而且毫无还手之力。