

2022年上海自有品牌OEM贴牌展

产品名称	2022年上海自有品牌OEM贴牌展
公司名称	上海弼辉展览有限公司
价格	1480.00/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

全球零售自有品牌产品亚洲展 · 2022上海

2022 15th. Shanghai Private Label Fair

自有品牌（即OEM贴牌）

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

展区范围：

食品饮料类：绿色/保健食品、罐头/方便食品、粮油/副食/土特产、母婴食品、休闲食品、果脯蜜饯、干锅炒货、糖果/冷饮、咖啡与茶、速冻食品、生鲜食品、宠物食品、酒水饮料等

日用百货类：日化用品、家居用品、餐厨用品、卫浴用品、文体用品、箱包、皮具、针织家纺、小家电、电子产品、服装鞋帽、宠物用品、一次性用品、DIY用品等

健康美容类：个人护理用品、个人清洁用品、妇婴用品、计生用品、口腔护理用品、医用急救用品、美容美发用品、护肤品等

其他：季节性食品、特殊用途产品等适合进入商超的产品

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。时至，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。

它们常常被定位为地区、国家或的低成本替代品，尽管近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。

自有品牌亦称“零售商品品牌”（如超级市场、大卖场、连锁店等自有的商品品牌）。零售商通常将自有品牌的产品外包给合格的制造商进行定制化生产，一般质量同比一二线同类产品，价格还略低于这些产品，所以能有更高的市场肯定率与复购率。其产品品类涵盖了食品、纺织服装、日用品、生鲜、家电等多个领域。简单来讲：工厂为零售商提供代加工及定制化产品生产。

现阶段中国零售商超自有品牌产品占比总体SKU量3-5%，同比欧美市场40%-60%自有品牌占比，市场份额潜力巨大，随着零售商对于自有品牌的重视，整个市场迎来爆发式的增长，意味着需要更多优质的、具有地域特色的、外贸型的出口企业合作自有品牌。

企业痛点：

- 1、 供应商对于市场的需求不够敏感，不能及时调整符合于市场的产品，与零售商自有品牌的合作则可以通过零售商门店消费者分析来调整定制更符合需求的自有品牌产品，从而快速打通市场促进消费。
- 2、 有大部分的企业做产品非常的，但是不懂得如何营销，自有品牌的合作只需要做好产品就能有稳定的订单。
- 3、 自有品牌是零售商自己的品牌，所以零售商往往非常重视产品的销量，通过门店的独特且显眼的陈列，通过重点的推荐和引导为产品做营销推广，能更快将产品打入市场。
- 4、 传统零售的合作模式往往伴随着进场费、条码费、货架费、堆头费、促销费、压货等一系列费用问题让工厂望而却步，自有品牌的合作却没有这些费用，能让工厂与零售商合作更加简单，利润更加清晰。

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。

- 1、 贵司的产品，不管是走哪条销售渠道，终还是步入零售渠道，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，包括法国家乐福Carrefour

r, 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。

6. 超强的买家阵容

组委会

联系人: 沈小姐 (微信同号), 葛先生 (微信同号)

在线QQ:

邮箱: @qq.com