

蚂蚁商业联盟董事长吴金宏现身说法-2024上海自有品牌产品展|贴牌展

产品名称	蚂蚁商业联盟董事长吴金宏现身说法-2024上海自有品牌产品展 贴牌展
公司名称	沈家坤
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	上海市徐汇区
联系电话	18217757251 18217757251

产品详情

第十七届全球自有品牌产品亚洲展

布展时间：2024年12月2-3日

开展时间：2024年12月4-6日

撤展时间：2024年12月6日【15：30】

地址：上海新国际博览中心【E1-E6馆】

参展要求：工厂

采购对象：超市零售商

展位面积：70,000平

展商(工厂)：1600+

每年的OEM展会上，聚集了沃尔玛、永辉、罗森、阿巴巴、胖东来、华联、盒马、物美、大润发、红旗、京东、美团、百草味、步步高、苏宁、名创优品等零售企业、电商平台、品牌和其他有需要定制开发有品牌业务的专业买家，为参展企业带来了量的商品需求和市场机会。

I零售自有品牌（即零售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

采购商主要是超市、百货商场、连锁店、折扣店及电商来寻求工厂为其做代加工贴牌的，在这里诚邀实力工厂前来参展 抓住12月商超选供黄金期

背景：

自有品牌，既是战略，也是挑战！

自有品牌如何定位？单品牌运作还是多品牌运作？到底要不要用公司的商号？

开发多少个SKU、销售占比多少合适？在不触动现有利润结构的情况下，自有品牌如何保证增长？

自有品牌商品如何规划？从哪个单品切入？凭感觉、凭资源、凭数据，还是老板说了算？背后的逻辑在哪里？

公司自有品牌战略摇摆不定，跟随操盘手心情，定位摇摆不定，如何破？

老板嘴上说自有品牌是公司战略，可并不给予实际支持，NB、PB互相掐架，自有品牌在自家门里被挤死，如何夹缝求生？

上述种种，都是当前国内零售企业在开发自有品牌过程中遇到的难题。在这样的背景下，上海市品牌授权经营企业协会自有品牌委员会、金好来商学院、第三只看零售三大机构联合推出重磅课程：2019自有品牌研修班。

自有品牌研修班

--从战略到实务

亮点：

一、从自有品牌开发全流程，到供应商访厂；从包装设计到库存管理；从自有品牌销售到门店实操，覆盖自有品牌开发的每个步骤、每个环节，系统学习自有品牌。

二、蚂蚁商业联盟董事长吴金宏现身说法，首度解密蚂蚁商联自有品牌“极货”开发案例。

三、以自有品牌为切口，开展零供对接晚宴，促成合作机会。

课程讲师 吴金宏

蚂蚁商业联盟董事长、金好来集团董事长，国内早探索自有品牌开发的实践者，带领蚂蚁商业联盟开发“我得”、“极货”两大系列自有品牌。

课程讲师 赵岩

十三年以上的自有品牌开发及管理经验。曾担任过上市零售企业多个部门采购总监和全国自

有品牌总监，拥有丰富的采购管理，品类管理，自有品牌管理等一线实战经验。现为自有品牌委员会特聘专家、长白侯联合创始人、我爱自有品牌合伙人。

课程讲师 赵栩颖

上海兆锋广告有限公司总裁，与多家世界500强零售商以及新零售的领头企业密切合作。参与欧尚、大润发、麦德龙、盒马鲜生、世纪联华等零售企业自有品牌产品包装设计，其设计逐渐成为零售业行业风向标。

课程讲师 陈媛媛

二十一年零售行业经验，曾担任沃尔玛中国采购经理，华润万家全国商品部总商品经理等职务。十年自有品牌管理体系建设、商品开发营销管理实操经验，华润万家自有品牌管理体系的重要奠基者之一。

自有品牌开发全流程

上午：

- 1.市场营销VS零售业态管理
- 2.零售业态与产品战略
- 3.零售业态与品牌管理

下午：

- 1、自有品牌供应商选择及管理
- 2、自有品牌的风险防范

晚上：

实操练习题

访厂实操+核心环节把控(质量、价格、成本)

供应商工厂考察

- 1.自有品牌商品质量标准及关键技术指标
- 2.自有品牌定价与成本分析
- 3.蚂蚁商联自有品牌“极货”开发案例

晚宴：零供对接沙龙

自有品牌包装设计与销售

1、自有品牌包装设计

2、自有品牌陈列规范及店内VI

1、自有品牌销售策略

自有品牌库存管理+门店参观

1、自有队组织架构和考核激励

2、自有品牌库存管理及停购清理

金好来门店参观

主办方：上海市品牌授权经营协会自有品牌委员会plsc金好来商学院第三只眼看零售报名流程：线上留言或电话联系我们 发送活动报名表 填写活动报名表 提交活动报名需求 提交付款流水 报名成功回复

需要详细资料 图纸等请垂直接来电咨询