

2019卫生用品展-OEM展览会/贴牌代工展

产品名称	2019卫生用品展-OEM展览会/贴牌代工展
公司名称	上海博华国际展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市嘉定工业区叶城路912号J6686室（注册地址）
联系电话	13671856722 13661406349

产品详情

全球自有品牌产品亚洲展喜迎“十周年”，赶上国内自有品牌的快速发展，我们顺势而上。目标吸引1,000家展商，2,500个展位，50,000平方米展览面积，预计会有35,000名专业观众莅临现场。

有利于形成特色经营

如果仅仅经营制造商的品牌商品，那么零售企业之间在商品品种构成方面基本上相同，很难形成自己的特色。实施自有品牌商品战略，根据市场情况及时组织生产和供应某些自有品牌商品，可以使企业的商品构成和经营富有特色，企业以自有商品为基础向消费者提供更全面的服务，借助于商品又可进一步强化企业形象，两者相辅相成，形成企业自身对消费者独特的诉求。

有利于充分发挥无形资产的优势

大型零售企业在长期的经营中形成了独特的管理运营模式，一些信誉好、知名度高的零售企业将以企业自身名称命名的商品通过在企业内部销售，可以把商场的良好形象注入到商品中，使得人们很容易把企业的优质服务和严谨管理同自有品牌商品的优良品质联系在一起，进而转化成对商品的信赖和接受，而自有品牌商品的成功经营，反过来又会进一步强化顾客对企业的满意度。因此，自有品牌战略的实施，使企业的无形资产流动起来，也等于给企业增加了利润来源。通过商品赢得商标的信誉，使这种商标的信誉最终变成企业的信誉，从而赢得稳定的市场。

有利于掌握更多的自主权

传统零售企业只经营制造商的品牌商品，这种“搬运”式的经营方式使零售企业在市场竞争中处于被动地位，价格和利润受厂家的限制。如果实施自有品牌战略，企业就可以通过收集、整理、分析消费者对某类商品特性的信息，提出新产品的开发设计要求，进一步选择合适的生产企业进行开发生产或自行设厂生产，迅速推出顾客需要的相应产品，最终在本企业内以自有品牌进行销售，取得市场经营的主动权，同时也获得了制定价格的主动权。企业不仅获得商业利润，还可以获得部分加工制造利润，增强了抗击市场风险的能力。零售企业成为市场经营活动的积极参与者，从厂家的销售代理人转变成为顾客的生产代理人。

有利于准确把握市场需求

大型零售企业的优势集中体现在收集消费者信息的能力和营销能力上，自有品牌战略的选择，使大型零售企业的这种优势能够得到有效的发挥，他们直接面对消费者，能够迅速了解市场需求动态，并及时做出反应，大数据在零售企业中的广泛应用使这种优势更加明显。从这一点看，大型零售企业实施自有品

牌战略往往能够领先生产者一步，无形中增强了企业自身的竞争力。

有利于提高零售企业的经营管理水平

实施自有品牌战略，首先要求零售企业的经营者要革新经营观念——以“主动营销”取代传统的“被动零售”；其次，要求零售企业必须造就和培养一批高素质的经营管理人才，因为此时的零售商不仅只是销售商品，还要负责产品开发设计、品牌管理、生产与质量检验、促销宣传等一系列复杂的整体营销工作。商品品牌是商品质量和企业形象的市场表现，是企业信誉的标志。零售企业的全体员工必须积极工作，竭尽全力提高经营管理水平和服务水平，以保证质量为核心，共同维护零售企业自有品牌的信誉。

随着严选、京造、心选、名创等专业自有品牌运营平台的崛起；河马鲜生、超级物种、百联RISO、7fresh、苏鲜生等新零售企业的搅局；同时，线下传统零售的集体发力；自有品牌正在成为线上、线下的角力场，跑马圈地的驱动器。且这些品牌超过民族品牌指日可待，近20%的消费者预期在未来的几年中会购买更多的自有品牌。

全球自有品牌产品亚洲展”至今整整十周年，是亚洲区域唯一专业的自有品牌贸易展

参展联系 吴妮娜 136 6140 6349（同微信）