

零售贴牌、零售OEM、零售代加工展览会【自有品牌展】

产品名称	零售贴牌、零售OEM、零售代加工展览会【自有品牌展】
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

自有品牌包含但不仅限于零售贴牌、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。

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、国家或国际品牌的低成本替代品，尽管最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。

过去线下渠道是最主要的消费渠道，如今O2O的模式使线上与线下难以分割，对消费者而言渠道之间的界限逐渐模糊。众多消费者以前所未有的规模保持

“在线状态”，在这一模式下，实体店和网店的界限被打通并融为一体，

因此，零售商不得不重新考虑他们的差异化策略。

达曼全球调研的结果表明，全国性品牌在各家零售门店的产品组合大约98%是相同的，这给自有品牌提供了填补空缺的机会，如果实行得当，对零售商来说这是一个巨大的商机，他们可以通过差异化发展和精准定位，提高客户忠诚度。

2.价格透明化

尼尔森2018年年终报告显示，24%的消费者会通过多渠道比价，找到最便宜的渠道购买自己想要的商品。价格更加透明，使得比价更为容易便捷。如果零售商有能力开发独特的产品，给消费者高性价比的产品，就更容易在购买决策阶段赢得消费者的垂青。

大品牌的消费群体广，由于各大品牌瓜分市场，分散了市场占有率。反之小品牌的目标客群精准明确，捕获了小众市场的机会，相较于大品牌，小众品牌反而抢占了更多市场。正确的品牌定位、创新及有效的沟通是成功的关键。

过去，中国零售商自有品牌的产品开发流程缺少系统化管理，商品质量管控也不够健全，过多缩减成本、降低质量不仅失去消费者及内部员工对品牌的信心，也是品牌无法长期发展的重要原因。尼尔森的报告显示，有61%的中国消费者选择购买高端产品的原因是产品的品质，这一比例远高于全球49%的平均水平，比起价格，目前更多中国消费者相对更注重品质。显而易见，品质对自有品牌发展及其重要，零售商应强化品质管理体系，从原材料环节开始步步把控商品品质，建立严谨的产品开发流程。

在我们开始与零售客户合作时，会罗列对零售商影响的因素，并与该行业的领头羊相比业绩如何，通过以上因素提出针对性建议，与零售商一起执行。达曼丰富的自有品牌开发经验可以为零售商提供专业知识，我们希望从一个服务的提供者转变成和客户一起成长的伙伴，与合作伙伴共创中国自有品牌的闪耀未来。

随着消费观念日趋成熟，零售自有品牌全球份额已近30%，中国不足5%的市场亟待提速。

参展联系 吴妮娜 136 6140 6349（同微信）