

2020洗护产品展览会-上海贴牌代工展

产品名称	2020洗护产品展览会-上海贴牌代工展
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

洗护品类本身是日常刚需，加之使用频率高、市场空间大，在资本、从业者、市场看来，香氛洗护在所有细分领域中为性感。根据英敏特的数据，中国洗护产品市场零售额在 2014 年底就已经达 367.38 亿元，到 2019 年，这一数字将达到 498.04 亿元。在这种相对成熟的市场，零售额的增长主要靠产品高端化和产品创新。宝洁、联合利华笼络半壁江山后，洗护市场经历了无硅油时代、氨基酸时代，香氛或许是洗护 3.0。

为什么有的中国工厂和厂家只愿做OEM贴牌、ODM贴牌代加工，而不愿做自有品牌？答：在商业价值链条中，有投资商、品牌商、运营商、代理商、制造商、消费者、消费者。OEM贴牌代加工厂家属于制造者，自行建立品牌的属于品牌商。一、前者的客户是品牌商，后者的客户是代理商。二、前者是重资产投入，需投入生产、包装、检测的仪器设备，后者是轻资产，相关投入较少。三、前者注重按时、按质、按量的完成生产订单和交货，后者注重品牌的营销推广，渠道的拓展与管理。四、前者是劳动密集型或资金密集型，后者注重产品研发与品牌宣导。五、前者注意材料研发、工艺研发，后者注重提升用户体验与现场演示效果的研发。六、前者注重生产制程控制与现场管理，后者注重客诉管理与用户满意度调查。七、前者偏稳重保守，后者偏激进冒险。八、前者团队多与生产、制造、计划相关，后者团队多与品牌、市场、营销相关。九、前者利润微薄，薄利多销，后者利润丰厚，定价灵活。十、前者招普工有难度，需机器换人，机器人换人，后者招代理有难度，需与国企、上市企业、风投等有背景、有实力的企业和品牌对接。

品牌是企业不可少的无形资产，是企业竞争优势的来源，只有拥有强势品牌，才能在市场上拥有竞争优势，同时也以企业竞争优势为基础，才有更好的利润空间。但打造品牌是一个长期和渐进的过程，除了持续性投入、巨额预算和拥有技术和渠道优势外，还需要企业整体的规划，这些都需要专业人才的参与及雄厚资金作为后盾，在这些条件不成熟不具备的情况下，开展OEM业务，可以学习一些先进的管理经验，完成资金积累及克服困难，从而使公司得以生存和发展。因而OEM和自创品牌互不矛盾，也不是截

然不同的两个阶段，它们是一种主次兼顾、多腿走路的企业发展模式。