

# 广州营养食品ODM代工厂家

生成日期: 2025-10-27

企业出口普遍采取买断出口形式，外销的是生产企业的品牌，市场开拓费用大部分都转化为品牌价值。自营权企业的脱离，即断绝了外贸型企业的货源，又不利于外销的规模经营，容易造成多头对外，杀价竞争的局面。外贸经营权放开以后，生产企业完全可以以原有品牌，原有渠道外销，完全可以绕过外贸企业这一中间环节。企业做ODM出口，走品牌经营之路。即出口企业根据生产动向，向生产企业提出产品制造要求，由生产企业设计，开发制造，再由出口企业以自己的品牌向外出口。出口企业的销售渠道优势，品牌优势和生产企业的研究——开发——制造优势，一起构成了产品的整体竞争优势。双方结成优势互补，相互依存的命运共同体。贴牌加工是指拥有优势品牌的企业为了降低成本，缩短运距，抢占市场，委托其它企业进行加工生产。广州营养食品ODM代工厂家

部分加工出口型企业认识到多元化发展的陷阱，明确提出现阶段仍然在原行业内继续谋求发展，不搞多元化。关于如何在原行业内谋求发展问题，这些企业的高层经营者的回答几乎都是“扩大生产规模”。但是，随着国内劳动力成本的上升，加工出口型企业的生产利润趋于下降，生产环节在产业链中的竞争地位也同时趋于下降；相反，市场环节的利润率和竞争地位在相对上升——所有的行业发展到一定阶段以后，都会出现这种现象。如前几年的家电行业就已经遇到这种情况，迫使家电生产企业不得不实施市场一体化战略，来实现对市场环节的渗透和控制。扩大的生产规模，虽然可以改善企业在行业内的竞争地位，但由于并没能提高在产业链里的地位，而且还会造成对市场环节的进一步依赖，地位可能会更加被动。加工出口型企业考虑在原行业内发展时，对扩大生产规模问题不能做简单处理，在考虑生产规模扩张的方式上，尤其需要谨慎，否则，不但不能提升竞争力，还会加大企业转型或退出成本。广州营养食品ODM代工厂家是否提供ODM代加工,就是说,你们能不能按他的要求来生产产品,然后贴他们的牌子。

贴牌加工：在世界经济发展强劲，需求十分旺盛的时候，因为有别人给的做不完的现成订单，一些企业不是“常将有日思无日”，而是“今朝有酒今朝醉”，不是在自主品牌上下功夫，而是热情高涨地仰人鼻息拾人牙慧，一味迎合别人施舍的订单，成天想着别人有饭吃自己就饿不死，自己落得个“兀自快活”。这种因贴牌加工本身造成的惰性弊端，极大地阻碍了加工企业创建自主品牌的积极性和自信心，也极大地削弱了贴牌企业的竞争力。在强势的品牌企业面前，他们毫无讨价还价的话语权，只是被动地按品牌企业的要求加工生产，生怕一言不慎，断了自己的炊，将“赔尽小心”才得到的订单，通过所谓的批量生产，薄利多销。在订单面前，他们非但没有招架之功，而且毫无还手之力。

为什么ODM会在世界范围内大行其道？这是由于生产的社会化分工所致。在工业社会中，因为出于制造成本、运输的方便性、节省开发时间等方面的考虑，有名品牌企业一般愿意找别的企业进行ODM或者ODM，而那些品牌有名度不高、对销售渠道掌握有限而又有较强的生产能力的厂家更愿意接受风险较小的委托产品生产定单。生产型企业在过剩经济的激烈竞争态势下，为什么越来越倾向于放弃自由品牌而选择ODM-贴牌生产的道路？中间商-商业型企业同生产型企业的利润之争是不争的客观存在的事实。当销售商在市场的点和面的格局做到够深够广的时候，自然而然销售商必然将利润的空间向生产型企业进行挤压，特别是那些中小型生产企业就面临一个十分严峻的事实，要么固守自有品牌坐以待毙，要么选择中间商品牌求得生存。贴牌加工可以提高产品质量，缩短生产周期。

随着3C类目行业的发展，目前市面上有太多形形的3C类目品牌，价格和服务参差不齐，但真正做出有口碑

的，少之又少。为什么会出现这种现象？为什么品牌口碑做不起来，业绩艰难上涨？其实有很大一部分原因来源于没有选对ODM工厂。市场上有很多的3C类目代工厂，专业度与实力参差不齐，所以是，在选择厂家合作上，很容易犯一个错误，那就是，不在乎品质，只关心价格价格，哪家代工厂价格低，就跟他家合作。说到3C类目ODM代工厂，随着消费电子的蓬勃发展，虽然目前我国有不少3C数码周边加工工厂，但是，真正有品牌背书、有专业生产加工技术的3C类目的工厂并不多，且有相关资质且有名度高ODM代工厂甚少，相反市场上更多都是“小作坊”。何为小作坊，就是没有生产资质，没有标准的生产流程和GMP标准化的生产车间，更加没有严格品控、产品出库流程，基本是靠人工搅拌生产出来的产品就是小作坊，产品价格非常便宜，但是质量不能保障。参与ODM供给，意味着产出规模的扩大，不但增加了产品的销路，而且降低了成本。广州营养食品ODM代工厂家

在产品的设计，开发制造过程中，企业素质也得到不断提高，这远非简单的加工贸易可比。广州营养食品ODM代工厂家

贴牌加工：生产方弊端；劳动力价格优势对一个具体的企业而言，不具可持续性，随着中国经济发展，劳动力价格比较优势肯定日趋减弱。由于劳动力价格上升，很多企业已经受到利润率下降的困扰；其次，由于源于劳动力价格的成本优势，是中国加工出口型企业相对其它国家同类生产企业的优势，而不是中国某个具体企业的独特优势，所以，在国内竞争者范围内，这种整体性优势不构成具体企业的竞争优势。随着行业竞争的加剧，具体企业的发展开始受到缺乏独特竞争优势的制约。显然，对具体企业而言，必须通过其它方式形成自身独特的、不易模仿的竞争优势。就成本而言，通过高效的生产组织能力、物流系统改善能力以及工艺创新能力等，获取的成本优势才可以持续支撑企业的发展。广州营养食品ODM代工厂家

美智健（湖州）生物科技有限公司坐落在环山路33号，是一家专业的一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；机械设备研发(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：食品生产；特殊用途配方食品生产；婴幼儿配方食品生产；粮食加工食品生产；食品销售；食品添加剂生产(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。 公司。公司目前拥有专业的技术员工，为员工提供广阔的发展平台与成长空间，为客户提供高质的产品服务，深受员工与客户好评。公司业务范围主要包括：调制乳粉，固体饮料等。公司奉行顾客至上、质量为本的经营宗旨，深受客户好评。一直以来公司坚持以客户为中心、调制乳粉，固体饮料市场为导向，重信誉，保质量，想客户之所想，急用户之所急，全力以赴满足客户的一切需要。