



ОТ ИДЕИ ДО ГОТОВОГО ТОВАРА

10 КЕЙСОВ БРЕНДИРОВАНИЯ В КИТАЕ

Подборка реальных проектов ChinaToday по запуску брендов, которые помогли бизнесу выделиться на рынке, сэкономить и увеличить продажи

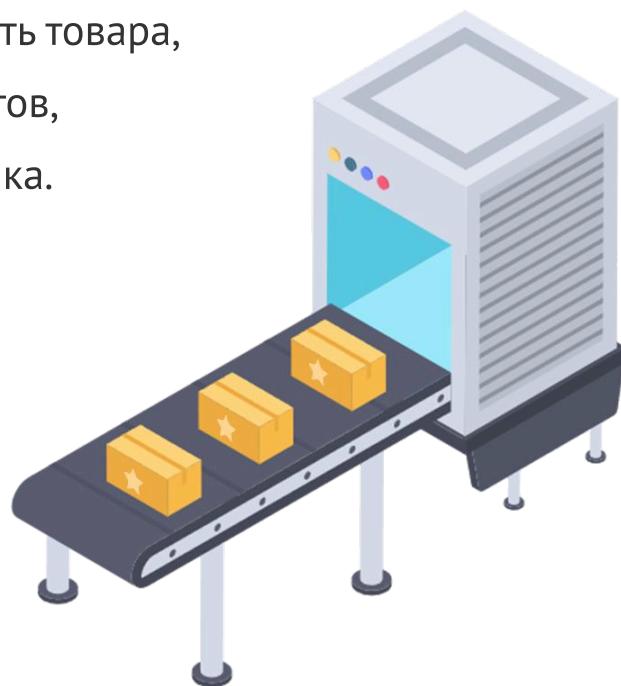


ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ БРЕНДИРОВАНИЕ В КИТАЕ

Производство под своим брендом – это способ усилить позиции на рынке.

Производство под собственным брендом в Китае позволяет:

- выделиться на фоне конкурентов,
- снизить закупочную стоимость товара,
- увеличить лояльность клиентов,
- выйти на новый сегмент рынка.



Эксперты ChinaToday за 11+ лет работы помогли сотням компаний запустить собственные бренды в Китае – от корпоративных подарков до уникальных нишевых продуктов. Давайте покажем, как это работает на практике.

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ НУЖНО БРЕНДИРОВАНИЕ

1. Корпоративные подарки с фирменным стилем

Нужно выгодно закупить подарки для сотрудников или партнеров.

Например: ежедневники или кружки с логотипом компании.

2. Выделиться на маркетплейсе уникальным товаром

Хотите, чтобы ваш товар нельзя было спутать с конкурентами – запустите брендированную версию популярного продукта.

3. Кастомизация товаров из наличия поставщика под ваш бизнес

Добавьте фирменные цвета, символику или элементы дизайна на уже существующие товары – получите уникальный товар не как у всех.

4. Повтор товара конкурента

Хотите повторить товар конкурента, но выпустить его под своим брендом и в своей айдентике.

5. Фирменные подарки клиентам – для удержания и лояльности

Например: маникюрный салон дарит клиенту набор инструментов с логотипом, турфирма – брендированные подушки для перелетов.

6. Товары для маркетинговых акций

Нужны товары для промоакций, которые будут напоминать о бренде. Например: стоматология дарит брендированные зубные щетки, салон красоты – наборы для маникюра или пилки с лого.

7. Нужно усилить онлайн-точку брендированным товаром

Необычные предметы интерьера и аксессуары выделят вас на фоне конкурентов по бизнесу и соседей.

8. Возможность устанавливать премиальные цены

Потребители готовы платить больше за продукцию, если это не просто ноунейм товар, а бренд, который имеет свою концепцию. Наличие своего бренда вызывает доверие у потребителей и ассоциируется с качеством и надежностью.

9. Расширение продуктовой линейки

Наличие бренда облегчает запуск новых продуктов или услуг под тем же именем*, а также выход на новые рынки. Вы сможете успешно продавать не только обувь, к примеру, но и одежду, аксессуары и спортивное оборудование.



*IKEA, например, начав с мебели, теперь предлагает кухни, декор и даже продукты питания.

10. Устойчивость в кризис

Бренды лучше выдерживают колебания рынка, так как у потребителей уже есть укоренившееся доверие и эмоциональная привязанность к бренду

КЕЙСЫ ПО БРЕНДИРОВАНИЮ – ПРИМЕРЫ МИРОВОГО РЫНКА

Брендинг активно используют и гиганты рынка, и малый бизнес:



Starbucks – фирменные кружки и мерч стали частью экосистемы.



Nike By You – персонализируют обувь под заказ.



Coca-Cola – персонализированные этикетки с именами стали вирусными.



Lush – фирменная упаковка с акцентом на «carbon positive» подход.



Red Bull – промо-мерч на спортивных ивентах.

Вывод: продуманный брендинг повышает узнаваемость и маржу.

Брендирование превращает ваш товар в источник ценностей, эмоций и уникального опыта, создавая долгосрочную связь с клиентом.

ТОП-10 КЕЙСОВ CHINATODAY ПО БРЕНДИРОВАНИЮ ТОВАРОВ В КИТАЕ

Каждый наш кейс по брендированию – это уникальная история с акцентом на запрос клиента и отстройку от конкурентов.

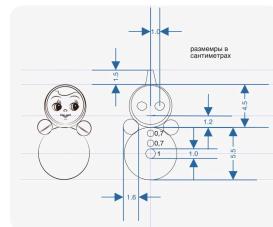
1. Стеклянная игрушка на ёлку

Задача: разработать уникальный новогодний сувенир для корпоративных подарков.

Что делали: подобрали фабрику, согласовали форму, сделали пресс-форму, разработали упаковку.

Результат: партия из 500 штук за 60 дней, себестоимость ниже рынка на 35%.

Выгода: клиент получил эксклюзивный продукт и готовую пресс-форму для повторных партий.



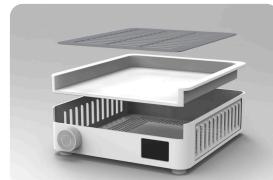
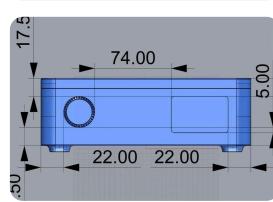
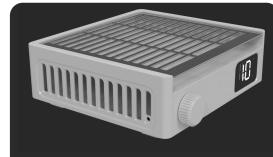
2. Аппарат для сушки маникюра

Задача: создать собственную линейку оборудования для сети салонов.

Что делали: нашли подходящую фабрику, полностью с 0 создали модель по пожеланиям клиента. Создали корпус, всю внутреннюю электронику нанесли бренд.

Результат: создание уникального товара и при этом, снижение закупочной цены на 40% по сравнению с аналогами.

Выгода: брендированные аппараты стали элементом маркетинга для клиента.



3. Туфли на каблуках

Задача: производство обуви с нуля по референсу от клиента.

Что делали: подбор поставщиков, доработка ТЗ, контроль производства и качества.

Результат: первая партия 200 пар поступила в продажу за 90 дней.

Выгода: клиент успешно вышел на обувной рынок.



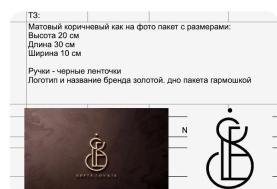
4. Коробки и пакеты на заказ

Задача: усилить имидж премиум-магазина купальников за счет брендированной упаковки.

Что делали: подобрали поставщиков упаковки, разработали дизайн по пожеланиям клиента.

Результат: фирменная упаковка изготовлена за 30 дней.

Выгода: повысилась узнаваемость бренда оффлайн.



5. Биметаллические термометры

Задача: брендирование биметаллических термометров для завода в Санкт-Петербурге.

Что делали: подобрали надежного производителя, согласовали нанесение фирменных элементов и скидку почти 50% за единицу товара: с \$ 2,4 до \$ 1,22.

Результат: 2000 брендированных термометров произвели и доставили за 2 месяца.

Выгода: укрепление позиций бренда в своем сегменте.



6. Шторы для ванн

Задача: кастомизация под дизайн клиента.

Что делали: подобрали поставщика, согласовали кастомизацию: специальный принт по референсам клиента.

Результат: нашли надежного производителя для долгосрочного сотрудничества, запустили в производство первую партию после оценки образцов.

Выгода: произвели шторы по фотографиям клиента.



7. Сумки по ТЗ клиента

Задача: производство сумок с уникальной фурнитурой, подкладкой и логотипом.

Что делали: нашли фабрику, согласовали доработку сумок по пожеланиям клиента, проконтролировали производство партии.

Результат: тираж 500 штук.

Выгода: уникальный брендированный товар с логотипом клиента.



8. Модели самолетов

Задача: произвести в Китае сувениры для партнеров авиакомпании.

Что делали: согласовали брендирование и изготовление моделей с фирменной символикой авиакомпаний.

Результат: реализовали крупный заказ моделей самолетов на сумму 144 тыс. юаней.

Выгода: подарки, которые работают на узнаваемость бренда.



9. Керамические кружки с кастомным рисунком

Задача: произвести партию 1000 шт кружек с ситечком, с рисунком по референсу клиента.

Что делали: нашли фабрику, согласовали стоимость по ТЗ клиента (не более 12 юаней).

Результат: реализовали уникальную идею клиента.

Выгода: товар клиента отличается от конкурентов.

ТЗ клиента:

Здравствуйте! Просьба найти производителей фарфоровых или керамических кружек с ситечком и крышкой. Минимальная партия 1000–2000 шт. с нашим рисунком.

Приблизительная форма кружки на фотографии 1, приблизительный рисунок на фотографии 2 (2 вида). Цена за кружку с ситечком и крышкой до 12 юаней.



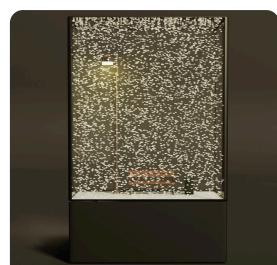
10. Снежный шар

Задача: произвести в Китае уникальный сувенир по фото клиента.

Что делали: нашли производителя, разработали с ним 3D-модель снежного шара, согласовали детали.

Результат: подготовили все к запуску производства. Заключили договор с фабрикой и зафиксировали сроки производства.

Выгода: клиент получит уникальный продукт, которого нет в продаже у конкурентов.



КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОИЗВОДСТВА ПОД СВОИМ БРЕНДОМ С CHINATODAY



Экономия на людях

Вам не нужно нанимать штатных специалистов, мы станем вашим отделом закупок на аутсорсе



Гарантированный результат

Проект будет реализован или мы вернем вам деньги



Без доп расходов

Предлагаем решение под ключ, включая проверку образцов, переговоры с фабрикой, перевод тех. документации и подготовку договора

СКОЛЬКО СТОИТ БРЕНДИРОВАНИЕ ТОВАРА В КИТАЕ

Тип	Отдел ВЭД на аутсорсе	OEM	ODM
Описание	Находим нужный товар или фабрику в Китае, согласовываем простые доработки готового товара (упаковка, бирки, вкладыши)	Согласуем с фабрикой изменение цвета, материала, улучшение характеристик готового товара	Создание уникального товара с нуля
Стоимость	от 49 000 ₽/мес	от 49 000 ₽/мес	от 149 000 ₽/мес (проект 3-6 месяцев)

Более подробная информация об услугах – на [сайте ChinaToday](#).

ЧТО ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ УСЛУГИ

- Поиск и проверка поставщиков. Отберем 3-5 поставщиков, с которыми будем обсуждать детальное ТЗ;
- Проверка поставщика на благонадежность;
- Разработка ТЗ и перевод на китайский;
- Переговоры с фабрикой и расчеты стоимости;
- Тестирование образцов и фото/видео отчеты;
- Организация отправки образцов клиенту в РФ (доставка оплачивается отдельно);
- Разработка и заключение контракта с поставщиком (договор на 3х языках с нужными клиенту условиями);
- Разработка спецификации на пресс-форму (по запросу).

ПОЧЕМУ СТОИТ ДОВЕРИТЬ БРЕНДИРОВАНИЕ ТОВАРА НАМ

- ✓ 11+ лет опыта работы с фабриками
- ✓ 108+ реализованных проектов по производству в Китае
- ✓ 6000+ клиентов
- ✓ 100% гарантия результата. Если не реализуем проект, то вернем вам потраченные деньги за услугу (в любой момент)

ГТОДЫ ОБСУДИТЬ ВАШ ПРОЕКТ?

На бесплатной консультации предложим до 3 вариантов запуска вашего бренда в Китае и рассчитаем примерный бюджет.

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ



chinatoday.ru