

# 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 офлайн-точку брендированным товаром

Необычные предметы интерьера и аксессуары выделяют 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.



\*ИКЕА, 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.

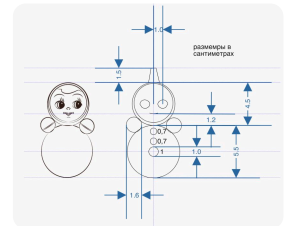
## 1. Стеклянная игрушка на ёлку

**Задача:** разработать уникальный новогодний сувенир для корпоративных подарков.

**Что делали:** выбрали 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.



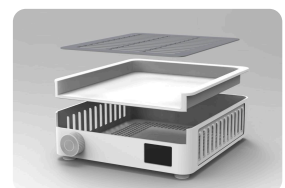
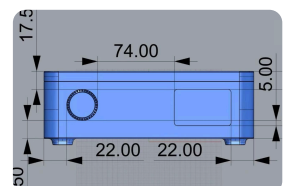
## 2. Аппарат для сушки маникюра

**Задача:** создать собственную линейку оборудования для сети салонов.

**Что делали:** нашли подходящую фабрику, полностью с  
О 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:** брендовые 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.



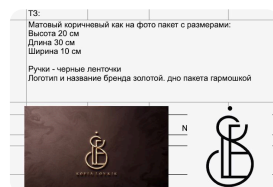
### 4. Коробки и пакеты на заказ

**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:** брендинг биметаллических термометров для завода в Санкт-Петербурге.

**Что делали:** выбрали 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:** выбрали 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.



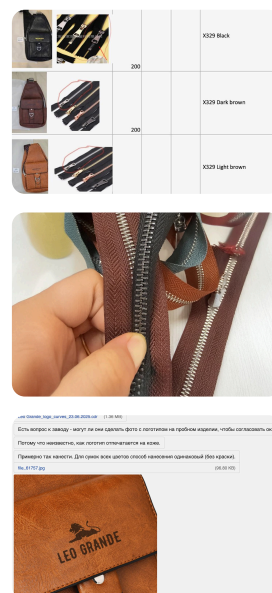
## 7. Сумки по ТЗ клиента

**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 брендованный товар с логотипом клиента.



## 8. Модели самолетов

**Задача:** произвести в Китае сувениры для партнеров авиакомпании.

**Что делали:** согласовали брендинг 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.



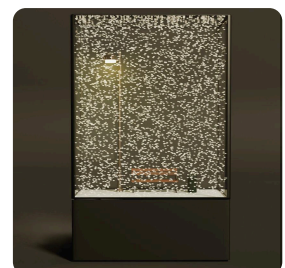
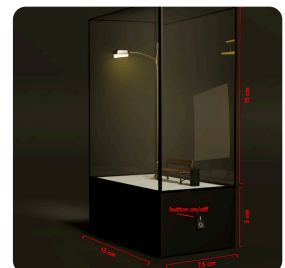
## 10. Снежный шар

**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. Заключение договора 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](https://chinatoday.ru).

## 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)

### ГОТОВЫ ОБСУДИТЬ ВАШ ПРОЕКТ?

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

**ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ**