



Blue Rose Pottery: 在 7 个电商平台上增加销售额

 管理超过 7,000 件 SKU

 在 7 个电商平台上销售商品



BLUE ROSE POTTERY

地点：南卡罗来纳州罗克希尔

网站：bluerosepottery.com

行业：家居

公司简介

Blue Rose Pottery 成立于 1994 年，致力于销售五家最大陶瓷工厂的波兰瓷器—Zakłady、Vena、Ceramika、Manufaktura 和 WR Unikat。公司的目标是为客户提供多种商品和颜色组合，作为任何装饰的补充，装配任何厨师的厨房，并美化每张桌子。

挑战

除了零售店外，Blue Rose 还需管理其自建站和亚马逊上的 4,900 件 SKU。公司很快便意识到需要一个有助于管理数据源的自动化解决方案。另外，公司还希望能扩展在电商平台上的存在，以吸引新客户。

Blue Rose Pottery 店铺经理 Jonathan Owens 说：“我们通过自己的网站以及亚马逊销售商品。维护这些数据源是一种可行的做法，但我们的电子商务战略还包括在新的电商平台上推出业务。我们知道，增加额外的渠道需要投入大量的劳动力。作为一家人力资源有限的小公司，依靠我们自己的力量维护这些数据源是不现实的。”

解决方案

Blue Rose Pottery 考察了几个电子商务管理平台，并最终选择了畅路销 (ChannelAdvisor)，原因是该平台提供了 Marketplaces 和 Digital Marketing 功能。Owens 说：“经过考察发现，客户对畅路销 (ChannelAdvisor) 的评价更好，而且畅路销 (ChannelAdvisor) 提供了更好的客户支持。畅路销 (ChannelAdvisor) 允许客户无缝地管理产品数据源和刊登，监控产品数量，在多个电商平台中扩展产品并优化全球产品内容。Blue Rose Pottery 还可以使用单个库存数据源将其产品发送到多个在线渠道。”

畅路销 (ChannelAdvisor) 的 Digital Marketing 解决方案可简化搜索引擎广告活动。单个平台有助于有效地管理 Facebook、Google AdWords 和其他搜索引擎按点击的数付费广告。Owens 补充道：“Digital Marketing 与 Marketplace 两种解决方案的完美结合使我们能够将注意力集中在最重要的任务——启动新项目，扩大我们在电子商务领域的影响力，并管理日常运营。”

“这对我们提高品牌知名度和一致性提供了巨大的帮助。客户转换率开始变得非常高。我们多次看到了同一个客户的多次回购。它帮助我们增强了客户忠诚度，同时也能帮助我们寻找新客户。”

— Jonathan Owens, Blue Rose Pottery 店铺经理

成效

如今，Blue Rose Pottery 在包括亚马逊、加拿大亚马逊、eBay、Sears、Shop.com 和沃尔玛在内的七个电商平台中管理着超过 7,000 件 SKU，增长了 42%。Owens 说：“在部署与畅路销 (ChannelAdvisor) 的合作计划之前，我们在自建站和亚马逊上销售商品。现在，我们不断增加新的电商平台渠道，而销售额也随之大幅增长。这对我们提高品牌知名度和一致性提供了巨大的帮助。客户转换率非常高。我们多次看到同一个客户多次购物。它帮助我们增强了客户忠诚度，同时也帮助我们寻找新客户。”

Owens 强调说，优化产品内容有助于确保数据每次都映射到正确的字段。“数据源要求总是在不断变化。通过使用畅路销 (ChannelAdvisor)，我们可以维护单个数据源并通过模板运行，而无需耗费更多人力资源。这意味着我们可以将更多时间用于与客户合作。”

对于 Blue Rose Pottery，该平台通过将 Web 和电商平台订单组合到一个 API 中从而帮助实现订单的一致性。“我们不再为库存而担忧，而是很快就能把商品送到客户手中。如果没有畅路销 (ChannelAdvisor)，我们不会加入 Seller-Fulfilled Prime。它使我们能够查看订单，并在规定的时间内完成交付。”

Owens 补充道：“许多企业可能已经感觉到他们在电商平台的业务拓展已陷入停滞。他们正在努力实现增长，但却无法实现超越。畅路销 (ChannelAdvisor) 使您能够另辟蹊径。您可以实现比预期更大的扩张。对于任何想要拓展业务的企业来说，畅路销 (ChannelAdvisor) 简化了这一流程。它为您提供了一个平台，使您能够将自己展示在更多人面前，最终提高商品销量。”