channeladvisor

例研究

CLARKS: 在畅路销 (ChannelAdvisor) 帮助下拓展电商平台业务

扩展产品刊登数量

在新的电商平台上开展业务

置：英国萨默塞特
网站：www.clarks.co.uk
行业：鞋业

挑战

作为一个已经建立多年的知名品牌，Clarks始终引领着最新的零售趋势。随着零售行业内电子商务的发展，Clarks发现电商平台能带给他们接触更多客户的机会，并因此开始将销售业务向英国亚马逊平台拓展。

Clarks的电商平台经理Gayle Hetherington说：“我们在全球拥有12个成功的交易网站，并且正不断寻找新的途径从而扩大我们的客户群。我们很快便发现了电商平台所能为我们提供的机会。凭借具有较高忠诚度的客户和覆盖全球的业务范围，电商平台使Clarks能够无缝扩展到新的全球渠道，同时补充我们当前的在线战略。”

最初，Clarks在亚马逊英国网点上采取的是手动刊登商品，这个过程对于团队来说不仅耗时，而且效率低下。每次有新产品系列发布时，Clarks需要几周时间才能在亚马逊上完成整个系列的产品刊登。虽然在电商平台上的销售业绩非常显著，但Clarks意识到，为了快速而且便捷地扩展业务，公司需要加快这一过程，并实现其电商平台业务的自动化。

Hetherington继续说：“我们对在电商平台上取得的初步成功感到非常振奋，且我们非常希望能够将成功经验扩展到其他渠道中。我们知道，如果没有电子商务平台，我们就无法按照我们想要的速度扩展业务范围，因此我们已经开始寻找能够为我们提供支持的解决方案。”

公司简介

Clarks是英国知名的国际鞋类品牌和零售商。Clarks由Cyrus和James兄弟于1825年创立，总部位于萨默塞特，并已在全球超过35个国家中开展积极的业务。作为“日常鞋类”的世界第一品牌，Clarks每年通过其全球约1000家店铺和在线渠道设计、创新、制造和销售超过5000万双鞋。

解决方案

在评估了多个选项后，Clarks选择采用畅路销 (ChannelAdvisor) 的电商平台解决方案 (Marketplaces) 来管理其在电商平台上进行的业务。通过与畅路销 (ChannelAdvisor) 的服务管理团队合作，Clarks的整个线上业务流程都已交由畅路销 (ChannelAdvisor) 的专家团队全面实施和管理，使Clarks在不增加任何内部资源的情况下扩展了在电商台上的业务范围。

畅路销 (ChannelAdvisor) 的团队专注于根据业务目标为Clarks创建和执行活动。除此之外，还能在帐户优化方面进行协助，以确保Clarks的所有商品能持续正确地刊登并及时收到反馈，从而保证其在每个电商平台上的可见性。而在关注增长的过程中，Clarks的专职活动经理便能轻松审核商品的业绩，确定销售机会，得到适时的竞争对手分析，并运行促销活动，例如eBay每日特卖，从而增加销量。

Hetherington说：“畅路销 (ChannelAdvisor) 的团队就仿佛是我们自己团队的扩展。他们是所有电商台的专家，了解每个电商平台的细微差别和要求。因此，我们知道有了他们的帮助，我们的业务策略肯定能够成功。他们能制定出与我们业务相同的目标计划，并始终尽力帮助我们将其实现。”

> *“畅路销 (ChannelAdvisor) 的团队就仿佛是我们自己团队的扩展。他们是所有电商平台的专家，了解每个交易平台的细微差别和要求。因此，我们知道有了他们的帮助，我们的业务策略肯定能够成功。”*
>
> *— Gayle Hetherington, Clarks 电商平台经理*

成效

自从与畅路销 (ChannelAdvisor) 合作以来，Clarks实现了在亚马逊上大幅拓展产品线的目标。在新产品发布后的短短几个小时内，消费者就能在亚马逊平台上搜索到新款，这比手动刊登所需要的时间减少了很多。

基于在亚马逊上的成功，Clarks决定再次向英国和欧洲的新兴电商平台拓展。如今，Clarks已实现在英国的亚马逊以及德国的Zalando上销售其数量庞大的产品系列。

Hetherington说：“如果仅仅是靠自己的力量，我们根本不可能完成与这些电商平台的对接。畅路销 (ChannelAdvisor) 为我们向新渠道拓展业务打开了大门，并大大提高了我们在市场上的知名度和销量。我们将这个团队视为业务合作伙伴，并非常欣赏他们的工作对于我们成功开展电子商务业务所做的贡献。我们对畅路销 (ChannelAdvisor) 未来的发展充满信心。”

版权所有。2018 ChannelAdvisor Corporation. 保留所有权利。