



Lingerie 直销店：在电商平台上比过去多刊登三倍的SKU

 **90,000**
SKU

 **500,000** 英镑
每月销售额

lingerie 
OUTLET STORE

当前形势

要想在当今竞争激烈的零售业中取得成功，依靠单一平台来销售产品已经不够了。注重开销的消费者总是在电商平台上到处寻找最具有吸引力、最适合他们需求的产品、交付方式和价格。这其中也包括数个大型电商平台——亚马逊、eBay和Etsy，或者欧洲类似的LaRedoute和Zalando。

电商平台也能为零售商带来不少好处，因为它们可以将存货销售至更广阔的市场。而且由于电商平台浏览商品便捷度更高，因此更容易吸引潜在的新消费群体。

事实上，Lingerie直销店很早就开始挖掘电商平台的销售潜力。除了开设其自己的网站之外，该公司还通过亚马逊和eBay销售产品。然而，该公司开展线上业务的策略所带来的绩效与其团队所付出的时间相比，效率并不令人满意。当他们在自建站上刊登产品之后，Lingerie还必须在亚马逊和eBay上复制这些刊登内容——这是一个非常耗费时间的重复性过程。

“我们已经很清晰地看到在电商平台上业务发展的巨大成功，因为这使我们能够吸引到更多购物者并建立我们的品牌，” Lingerie直销店总监Melissa Burton解释说。“然而，随着业务的发展，我们意识到，我们的销售方法并不奏效。每次都要经过把产品内容反反复复刊登三次的过程，这意味着我们专注于业务其他方面的时间更少了，例如，无法很好地与制造商和供应商建立关系。这阻止了我们进一步发展。因此我们知道，我们必须改变策略。”

地点：英国斯温顿

网址：lingerieoutletstore.co.uk

行业：内衣

公司简介

Lingerie直销店是一家领先的在线内衣零售商，其总部位于英国，成立于2009年，由Clare Haines和Melissa Burton拥有和管理。该企业不断发展壮大，不仅在在线竞争对手中建立起自己的声誉，并使自己成为设计师兼热销内衣品牌的一站式零售商。2017年，Lingerie赢得了Stars Underlines Specialist E-tailer（众星璀璨专家电子零售商）奖，目前已经成为英国eBay和亚马逊上最大的内衣销售商。and Amazon in the UK。

解决方案

Lingerie直销店选择了畅路销 (ChannelAdvisor) 的电商平台 (Marketplaces) 解决方案，以帮助简化其销售策略并管理在线经营活动和可见性。该平台能够帮助Lingerie直销店快速、轻松地列出和管理其整个库存。更重要的是，该团队现在还能够通过单一平台来刊登和监控多个渠道的产品。这样，就无需再反反复复手动刊登每一项产品，从而提高了整个Lingerie直销店业务的效率。

畅路销 (ChannelAdvisor) 的电商平台解决方案 (Marketplaces) 还能够自动重新格式化产品数据，以适应其刊登产品的不同电商平台规则。结果是，Lingerie直销店进一步提高了信心，其刊登的产品迅速适应并符合了eBay和亚马逊的不同规则与要求，从而使其团队能够将更多时间和精力用于其他工作。

该解决方案的成功部署意味着，商品库存可以更频繁地刊登和更新，从而有助于推动销售增长。随着业务不可避免的发展，Lingerie直销店决定寻求畅路销 (ChannelAdvisor) 托管服务的进一步帮助。畅路销的专家团队目前正在为Lingerie直销店提供专家支持，协助进行帐户管理、绩效分析和技术支持。

“最初，我们希望自己完全控制业务。但在使用畅路销的托管服务之后，我们发现好处源源不断，” Burton说。“畅路销 (ChannelAdvisor) 的额外帮助给我们节省了大量重要时间，使我们能够专注于真正有助于我们扩大业务规模的事情。我们对实现国际增长抱有很大的期望，我们现在能够利用这些帮助来取得进步。我们目前正与100多家制造商打交道，现在我们已经拥有了建立这些关系所需要的资源。这意味着，我们可以实现我们预定的目标：在两年时间内，每个月增加一到两家制造商。”

“关键的转折点出现在我们完成与亚马逊的对接之时。从那以后，我们可以看到亚马逊上未刊登的所有产品，而且也可以看到亚马逊所无法识别的拼写错误。借助于畅路销 (ChannelAdvisor)，我们可以把这些错误打包并导出，然后修复它们，这为我们节省了相当多的时间，” Burton补充道。

“我们已经很清晰地看到在电商平台上业务发展的巨大成功，因为这使我们能够吸引到更多购物者并建立我们的品牌。”

—Melissa Burton, Director at Lingerie 直销店总监

成效

自2015年10月采用畅路销 (ChannelAdvisor) 的解决方案和服务以来，Lingerie直销店已经取得了巨大的成功。在经过最初的导入期 (induction period)，使数据有充足的时间趋于稳定之后，Lingerie直销店的业绩现在已开始实现大幅增长。2017年5月16日，在Catalyst UK (英国催化) 大会上，Haines和Burton接受了畅路销 (ChannelAdvisor) 的视频采访。在采访中，他们表示，其业务在过去两年中增长了2000%，SKU (库存量单位) 增加到40,000个。2017年8月，他们报告称，他们的SKU数量增加到最初的三倍，达到近90,000个。在收入方面，Lingerie直销店报告称，他们过去的月营业额为15,000英镑，而目前已超过50万。

“除了节省时间的好处之外，畅路销 (ChannelAdvisor) 还使我们能够进军新的平台，扩大我们的销售范围，让我们专注于订购更多的产品，以便我们能够继续发展，” Lingerie直销店创始人兼董事Clare Haines说。“我们期待着更充分利用畅路销 (ChannelAdvisor) 的电子商务经验，以帮助增加我们网站的流量，提升我们品牌的知名度，并充分利用将会面临的所有市场机会。”