

Phoenix Leather Goods: 实现在13个电商平台和2个网店上的产品刊登



管理 **14,000** 件 **SKU**



全球销售额在过去**5** 年增加超过 **500%**



预计 **2018** 年销售额能达到 **1000** 万美元



地点：伊利诺伊州博林布鲁克
网站：www.phoenixleathergoods.com
www.beltoutlet.com
www.crookhorndavis.com
行业：服装和配饰

公司简介

Phoenix Leather Goods (PLG)成立于1997年，致力于提供卓越的客户服务以及兼具高质量和性价比的商品。作为一家小型家族企业，公司最初在中西部跳蚤市场销售产品，不久后便上线了eBay，并建立了自己的网站BeltOutlet.com。2004年，PLG搬进位于伊利诺伊州Plainfield的仓库和办公楼中。2016年，PLG收购了成立于1948年的男士奢侈配饰品牌CrookhornDavis的股权。目前，PLG在位于伊利诺伊州博林布鲁克经扩建后的工厂中运营业务。所有者兼创始人Gary Mondts说：“非常感谢上帝保佑我们的事业。我们公司的运作始终遵循着基督教教义。我们以信奉上帝的方式对待客户、供应商和员工。我们坚持自己的核心价值，即‘销售商品，帮助他人’，我们会将超过15%的净利润捐赠给非盈利慈善组织。”

挑战

在推出网店BeltOutlet.com并在eBay和亚马逊上开设网点之后，PLG希望向更多电商平台扩展，以吸引新客户并增加销售额。然而，向电商平台扩展业务意味着公司将没有时间或劳动力跨渠道上传产品数据。因此，公司意识到需要一种更有效的解决方案来管理商品。

PLG电子商务总监Brad Rusin说：“当我们开始在eBay、亚马逊和BeltOutlet.com上销售商品时，管理这些商品并不十分困难。但随着业务开始扩展，我们有太多SKU需要管理。原来的方式已不再实用。我们需要一个自动化解决方案，帮助我们通过准确的定价、库存和产品信息从而管理这些渠道。”

解决方案

PLG最终选择了畅路销 (ChannelAdvisor) 的Marketplaces方案来管理产品库存，将产品扩展到多个网上交易平台，并在全球范围内优化产品内容。Rusin说：“我们知道，畅路销 (ChannelAdvisor) 可以满足我们向多个网上交易平台扩展业务的要求。这正是我们与更多客户建立联系并增加销售额所需要的解决方案。”

在网上交易平台上取得成功之后，PLG又新增使用了畅路销 (ChannelAdvisor) 的Digital Marketing解决方案，目的是增强其在线广告活动效果，并为网站带来流量。同时，公司还通过与畅路销 (ChannelAdvisor) 合作，在多个搜索引擎上实施了付费搜索广告活动，包括谷歌和必应

“畅路销的平台操作起来十分便捷。我们能够通过它获取大量复杂信息，将其分解为我们能够查看、分析和处理的简洁内容，这一点非常棒。”

— Brad Rusin, PLG 电子商务总监

成效

目前，PLG在13个全球网上交易平台管理14,000件SKU，包括亚马逊、eBay、Sears、Jet、Overstock和沃尔玛，以及两个网店。在过去五年中，PLG全球销售额增长500%，预计2018年的销售额能达到1000万美元。Rusin说：“畅路销 (ChannelAdvisor) 是我们管理所有这些渠道的唯一途径。它简化了通常需要花费大量时间才能完成的任务。通过将刊登流程整合到一个平台中，助我们节省了时间和人力。”

实践证明，实施付费搜索广告活动对PLG也很有效。Rusin表示，报告和分析提供了很大的帮助，而且畅路销 (ChannelAdvisor) 团队始终密切关注这些方面。他说：“我们会收到周报告和月报告，这样，我们就可以查看业绩 - 包括整体业绩以及具体广告活动的业绩。这有助于我们提出新的想法，与畅路销 (ChannelAdvisor) 合作推出更多活动，并且尽可能高效地实施这些活动。”

Rusin补充说：“畅路销 (ChannelAdvisor) 的平台操作起来十分便捷。我们能够通过它获取大量复杂信息，将其分解为我们能够查看、分析和处理的简洁内容，这一点非常棒。”

Rusin说：“电子商务领域瞬息万变，尤其是亚马逊推动了这一领域发生了重大变化。通过像畅路销 (ChannelAdvisor) 这样的平台，我们能够跟上实时动向，不被市场淘汰。这个行业面临着很多增长机遇，但同时也充满了激烈的竞争。畅路销 (ChannelAdvisor) 可帮助我们始终保持领先。”