



Stand Up Ranchers: 刺激 12 个电商平台上的销量



750 万美元销售额中绝大部分都来自电商平台



在 **12** 个电商平台上销售



整体效率提高



地点：爱达荷州奥克利
网站：standupranchers.com
行业：服装、鞋类和配饰

公司简介

Stand Up Ranchers由一位农场主的妻子在2008年创立，她最初的目的是希望为家庭增加收入，并为乡镇中的人创造就业机会。Stand Up Ranchers专注于生产高品质的品牌和产品，包括服装、鞋类、家居装饰和户外装备，这些产品的适用对象包括农场主、男女工人、猎人、骑手、户外运动爱好者和牛仔竞技人员。Stand Up Ranchers拥有一支由45名农场主的妻子、退伍军人、农村居民等组成的团队，致力于以合理的价格提供优质的产品，以满足各地客户的需求，无论他们是在线购物还是通过零售店购物。

挑战

Stand Up Ranchers最初是在eBay上开设的一家小型企业，销售西式服装和鞋类。随着业务的增长，公司不断扩大产品范围 — 包括其他制造商和品牌的产品。Stand Up Ranchers很快便意识到了不断发展电子商务行业的创收潜力，因此希望将业务扩展到新的电商平台，从而提高产品在其他渠道的知名度。

Stand Up Ranchers客户经理Sheri Kimber说：“互联网无处不在。如果想在零售行业取得成功，在线销售就是唯一途径。从第一天开始，我们一直着眼于适合我们的所有电商平台，目前已经在大多数平台上线。但我们需要一个拥有专业知识和市场深度对接经验的合作伙伴，帮助我们无缝地启动和运行这些新渠道。”

随着业务在电商平台上的扩展，Stand Up Ranchers需要一个平台，通过准确的定价、库存和产品信息来帮助管理这些渠道。Kimber补充说：“在早期，一切都必须凭借人力逐渠道手动加载。追踪库存耗时又困难，尤其是在团队规模小、资源有限的情况下。”

解决方案

Stand Up Ranchers选择采用畅路销 (ChannelAdvisor)的Marketplace解决方案，帮助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，并在全球范围内优化产品内容。通过畅路销 (ChannelAdvisor) Marketplace方案，Stand Up Ranchers能够使用单个库存数据源将其产品发送到多个在线渠道。

Kimber补充说：“我们考察了几家公司，但很快认识到畅路销 (ChannelAdvisor) 是在每个电商平台中拥有最多API的公司。其他公司都无法提供畅路销 (ChannelAdvisor) 所具备的功能和特性，因此我们知道选择畅路销 (ChannelAdvisor) 才是有利于我们长期发展的选择。”

Stand Up Ranchers也被该平台的易用性所吸引。Kimber指出，对于该公司的45名远程员工来说，“学习曲线并不难。这个过程非常容易，而且仪表板界面易于操作。您只需将信息推送一次，就可以运用于任何线上平台。这一切都很简单。”

“您只需将信息推送一次，就可以运用于任何线上平台。这一切都很简单。”

— Sheri Kimber, Stand Up Ranchers 客户经理

成效

在使用畅路销 (ChannelAdvisor) 的Marketplace后，Stand Up Ranchers在12个渠道中上线，包括沃尔玛、Newegg、Jet、Wish、Overstock、Sears、Pricefalls和Rakuten.com。公司能够实现库存多样化，同时加快产品在线刊登的进程。Kimber说：“通过畅路销 (ChannelAdvisor)，我们可以使一条牛仔裤同时刊登在我们网站和不同的电商平台上。我们能够最大限度地提高知名度，并提高我们的整体销售额。”

Kimber补充说：“去年，我们的总销售额达到750万美元，其中大部分来自电商平台。当前的现实情况是，消费者已经习惯于在电商平台上购物。每个人都知道亚马逊是什么，eBay是什么。畅路销 (ChannelAdvisor) 在率先与电商平台对接方面做得非常出色。当一个新的电商平台被推出时，畅路销 (ChannelAdvisor) 总是能先一步与其完成对接，且数据源已准备就绪。我们无需做任何过多的准备。”

对于出现的问题或顾虑，畅路销 (ChannelAdvisor) 也总是能提供可靠的资源。Kimber说：“畅路销 (ChannelAdvisor) 向我们提供了卓越的支持。他们会持续跟进，并且每次带给我们解决方案。我们总是能够找到可以提供帮助的人，这一点让我们非常满意。如果不知道答案，他们会立即开始研究，并会联系其他部门寻求帮助。”

由于已经合作了10余年，Kimber鼓励其他零售商与畅路销 (ChannelAdvisor) 合作实施其电商平台战略。“高效率API连接将帮助您实现业务转型。您将获得每个SKU的最大可见性，这意味着销售额的最大化。最重要的是：如果没有开展在线业务，那您就会落后其他竞争者。”