



# Build.com: 为全球业务挑战奠定坚实基础

**NEED METRIC****NEED  
METRIC**

位置：加利福尼亚州奇科市

网站：[www.build.com](http://www.build.com)

行业：家居装饰

## 公司简介

Build.com是互联网零售100强企业，也是非实体店的最大家居装饰用品零售商。公司致力于帮助顾客实施家居装饰项目，并且建立了一个专注于定制家居装饰用品类别的专业化网站，从而为顾客提供独特的在线购物体验。Build.com销售超过700,000款品牌产品，品类包括管道、照明、取暖和制冷、门用五金等。

## 形势

自公司开展业务几年来，Build.com建立了多个专注于具体家居装饰用品类别的补缺型网站。公司的Build.com Network of Stores反映了大量在线销售的产品。为了对每天吸引数千访客和每月接收数十万订单的多个网站进行同步管理，Build.com需要与软件公司进行合作，并决定选择ChannelAdvisor（畅路销）为其提供数字营销支持。

由于看到在自己网站上大获成功，Build.com意识到公司在多个电子商务市场上失去了大量潜在客户。Build.com已经与ChannelAdvisor（畅路销）建立了良好的合作关系，并且希望借助畅路销电商平台解决方案尝试扩展其在线业务，并且吸引更多客户。Build.com电子市场总监Brian Hudson说：“我们现在可以利用与ChannelAdvisor（畅路销）成功合作开展数字营销和广告的经验，而且畅路销电商平台为我们实现这一目标提供了绝佳的机会。”

## 解决方案

Build.com开始采用畅路销电商平台解决方案在一个系统集中管理其产品数据源和目录，监控产品数量，并理顺履约顺序。畅路销电商平台板块是Build.com数字营销和广告战略的补充，使公司能够加快在线业务增长。

Hudson说：“ChannelAdvisor（畅路销）为我们的电商平台和数字营销提供了完整的360度解决方案。它帮助我们进一步实现业务增长，并且比以前更快地扩展业务。”

**“ChannelAdvisor（畅路销）为我们的电商平台和数字营销提供了完整的360度解决方案。它帮助我们进一步实现业务增长，并且比以前更快地扩展业务。”**

— Brian Hudson, 电子市场总监, Build.com

## 成效

在ChannelAdvisor（畅路销）的帮助下，Build.com开始在多个在线渠道中销售产品，而且公司的电商平台部门已经成为公司内增长最快的部门。

Hudson说：“在采用直接集成方法开始与eBay和Amazon合作后，我们很快在更多电商平台上开展业务，包括Walmart、Sears、Jet和Overstock。”

随着Build.com考虑继续通过跨国界交易等方法拓展业务范围，ChannelAdvisor（畅路销）帮助电子市场团队探索新的商机，而无需担心电子商务的蚕食效应。

Hudson说：“畅路销电子市场帮助我们逐步赢得那些通过其他方式无法访问我们网站的新客户，而绝对不会蚕食现有的业务。”