



BulbAmerica: 借助畅路销点亮在线销售业务



NEED METRIC



NEED
METRIC



位置：纽约长岛

网站：www.bulbamerica.com

行业：家居、园艺和工具

公司简介

BulbAmerica销售超过50,000种独特的灯泡，并且拥有超过250,000个客户，已经成为美国市场灯泡和灯具的最大在线零售商之一。BulbAmerica与多家企业结成了直接合作关系，包括Philips、Sylvania、Osram、GE、Ushio、Satco、Sunlite等，使BulbAmerica能够以有竞争力的价格销售灯泡，并提供卓越的客户服务。自从BulbAmerica在2003年开展在线销售业务以来，公司配备了六名照明专家，致力于提供诚信且有帮助的客户服务。截止到2015年，BulbAmerica连续三年被列入声誉卓越的“Inc. 500”榜单，而且业务将继续稳健增长。

形势

- 仅在少数几个电子市场上销售产品，希望拓展业务渠道
- 需要吸引更多网站访客
- 没有可靠的解决方案支持其增强在线曝光率的效果

在CEO Corey Frons加入BulbAmerica时，公司仅在几个电商平台上销售产品。他希望公司制定多渠道战略，扩展到Amazon和eBay之外的其他渠道。Frons意识到，BulbAmerica需要在解决方案提供商的帮助下高效地在这些电子市场上开展业务。

Frons说：“我知道，其他多个电子市场可以推动我们提高销售额，但在这些平台上开展业务绝非易事。我们并不能仅仅打个响指就可以将所有产品上线——你得有一个合作伙伴。对我们来说，这个合作伙伴就是ChannelAdvisor（畅路销）。”

解决方

- 采用畅路销电商平台软件扩展Amazon和eBay之外的其他渠道
- 采用畅路销数字营销软件增加BulbAmerica.com的流量
- 采用网店放大器在Shopify网站和电子市场目录间同步库存

BulbAmerica开始采用畅路销电子市场解决方案扩展其在线业务范围。公司将产品数据发送到 ChannelAdvisor（畅路销）平台上，并且能够推向其他3个电商平台：Newegg、Rakuten.com Shopping和Sears。

Frons说：“我们以前从未想到，我们的产品会出现在Sears、Newegg和Rakuten.com Shopping上。如今，我们每天都会从这些平台收到订单。”

BulbAmerica决定使用畅路销数字营销解决方案增强其在线广告战略，并在客户的在线购物过程中吸引更多客户。BulbAmerica利用畅路销的Flex Feed技术自动配置多个数字营销渠道中的推广活动。

Frons说：“要是没有 ChannelAdvisor（畅路销）的帮助，如果我们希望像现在这样 开展数字营销，我们就必须安排两三个人进行数据输入，并且他们需要将数据传送到每个渠道。有了 ChannelAdvisor（畅路销），我们只需输入一次，然后，我们的产品就可以广播到所有数字营销渠道。”

“我们以前从未想到，我们的产品目录会出现在Sears、Newegg和Rakuten.com Shopping上。如今，我们每天都会从这些平台上收到订单。在开始开展这项业务时，我们只销售四个灯泡，目前，我们销售的灯泡数量超过50,000个。”

— Corey Frons, CEO BulbAmerica

成效

- 理顺电子市场业务
- 将销售的灯泡产品数量增加到了50,000多个
- 实施了电子市场和数字营销一体化解决方案

Frons说：“在开始开展这项业务时，我们只销售四个灯泡。当时的确是这种情况。目前，我们销售的灯泡数量超过50,000个 — 只要您能想到的灯泡类型，我们都有。如果没有 ChannelAdvisor（畅路销），我们就会受困于日常管理工作，而无法从中抽身并集中精力开展业务。”