

加拿大的电子商务机会

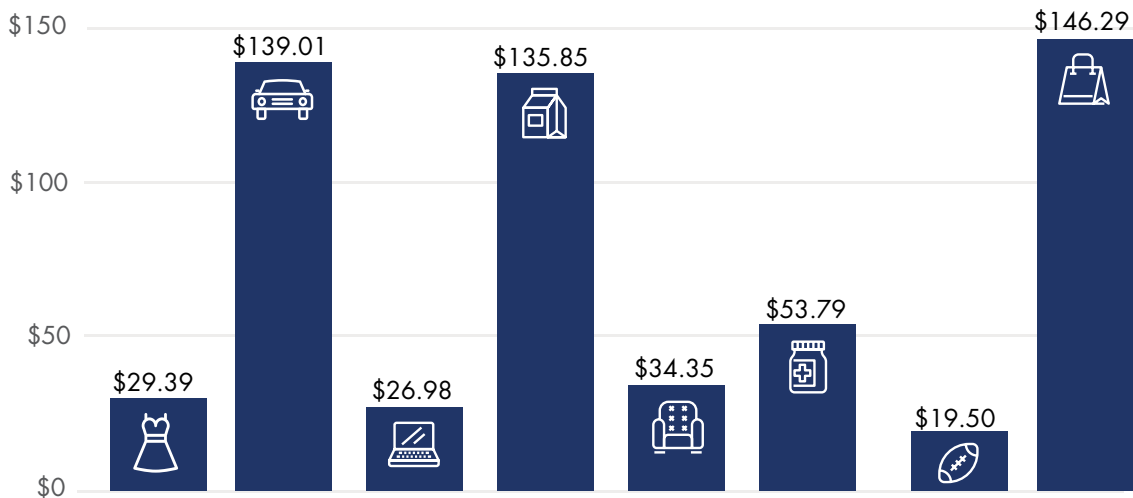
您是否知道2022年加拿大的电子商务销售额预计将增长10.4%?加拿大线上买家数量的增长速度快于eMarketer的预测,2021年时预计买家数量超过2500万这一壮举要到2023年才能实现。

根据eMarketer的2022年全球电子商务预测报告,加拿大在零售电子商务方面排名世界第十,线上销售额占零售总额的13.6%。

加拿大的顶级线上商店,包括亚马逊(Amazon)、沃尔玛(Walmart)、好市多(Costco)、家得宝(HomeDepot)、苹果(Apple)、Canadian Tire、百思买(BestBuy)、Wayfair和GapCanada,都展现了惊人的增长和业绩。随着加拿大品牌 and 零售商将第三方电商平台广泛纳入其线上战略,第三方电商平台正在迅速崛起。

产品类别增长

零售额按产品分类
加拿大,2022年,十亿



资料来源: eMarketer, 2021年12月



服饰与配饰



家具和家居用品



汽车零件



健康与个人护理



计算机和消费电子产品



体育用品、爱好、书籍、音乐和视频



食品与饮料



其他类别

主要挑战

国内国际物流

- 各个企业可能会发现,很难开发能够在加拿大和美国快速完成线上订单的基础设施。
- 加拿大庞大的市场规模和分散的人口集群带来了独特的地理和物流挑战。
- 来自美国的产品退货会给仓库团队带来重大压力。

本土化

- 对于一些正在扩大消费者基础的品牌和零售商,产品内容必须从英文翻译成法文。

渠道拓展

- 快速增长会给库存管理带来压力,还有完善跨渠道触及客户所要求的文档格式也是很费力。

产品知名度

- 销售渠道设定的日益复杂的广告和促销要求,可能会给占据数字货架的空间带来困难。

畅路销 (ChannelAdvisor) 的角色

畅路销 (ChannelAdvisor) 与加拿大的顶级渠道进行了广泛合作,以确保品牌和零售商能够提高其产品的知名度,并在买家喜爱的购物目的平台与买家碰面。

畅路销 (ChannelAdvisor) 支持在加拿大销售的 22 个渠道,包括:

- Walmart (沃尔玛)
- Best Buy (百思买)
- TopHatter
- Amazon (亚马逊)
- AliExpress (速卖通)
- Wish.com
- Newegg (新蛋)
- Fruugo
- The Bay

此外,畅路销 (ChannelAdvisor) 拥有大量支持的美国渠道和几个主要合作伙伴,简化线上销售的各个层面。

畅路销 (ChannelAdvisor) 如何提供帮助

畅路销 (ChannelAdvisor) 可以帮助加拿大品牌 and 零售商:

- 在当前市场区域内扩大规模,进入加拿大电商平台并在全球扩张
- 在多种资料馈送中部署产品内容以吸引新客户并加强零售商关系
- 简化进入或扩展美国市场的工作,并提供工具和合作伙伴以取得更大的成功
- 通过Amazon (亚马逊)、eBay (易趣)、Walmart (沃尔玛)、Google (谷歌) 等的广告服务在加拿大和美国电商平台获得曝光率
- 通过我们的[托管服务协议](#),我们经验丰富的专家将提供个性化指导和建议

如果您有兴趣了解更多信息,请立即查看我们的[解决方案](#)或[申请演示](#)。

