

# 在ChannelAdvisor托管服务的协助下，ASICS的收入同比增长高达72%

channeladvisor®   
成功故事



收入同比增长高达72% | 广告支出回报率高于目标140% | 网路购物节的销售量上升150%

所在地：美国加利福尼亚州尔湾 URL链接: [www.asics.com](http://www.asics.com) 行业：鞋子和配件

## 公司简介

几十年来，ASICS美国公司一直是最高性能的代名词。从越野跑，田径运动到网球、排球和摔跤，ASICS是全球数百万消费者的首选运动鞋品牌。不过，不久前该公司仍在研究如何应对不断变化的电子商务环境。在将多个网站组合成一个涵盖各种功能鞋和生活方式品牌的无缝体验店之后，ASICS网站现在是一站式商店，提供个性化的购买途径。但是购物之旅并没有就此结束。它继续在亚马逊，eBay，谷歌购物和其他重要渠道上销售。

即使发展如此瞩目，该公司也无法避免一个不断发展的行业中存在的不可预测性。随着电子商务处于不断变化的状态，ASICS在此过程中面临一些重大挑战。

## 背景概况

像所有大品牌一样，ASICS早就了解建立强大的电子商务业务的重要性。随着消费者不断寻求与喜爱的制造商进行互动的新方式，直接面向消费者（DTC）的渠道至关重要。但是，在一个行业中，批发和分销长期以来一直扮演着如此重要的角色，在市场上采用新方法也意味着提出新的策略。

“组织是一个问题，”电子商务市场经理Rebekah Darsch说。“我们的产品目录很大。一个人每天管理是不可能持续的。”

还有其他挑战。特别是在将多个网站整合到一个大品牌的链接网站时。

因此，团队决定加大与ChannelAdvisor的合作。

channeladvisor® 

## 解决方案

一段时间以来，ASICS一直在使用ChannelAdvisor电子商务平台来管理eBay和Rakuten等市场。但是随着ASICS DTC业务的扩展，显然需要更多的支持来解决两个关键的需求领域：电商平台管理和数字营销。

在访问ChannelAdvisor总部之后，ASICS团队决定扩展到电商平台托管服务和数字营销托管服务。

“我们与ChannelAdvisor的团队，客户经理和其他团队成员会面，” Demand Generation高级经理Kyle Boucher说。“我们花了时间学习ChannelAdvisor可以为我们提供什么。”

ASICS很快就决定，利用公司的电商平台和数字营销专家“很有意义”。

Boucher解释说：“我们的搜索计划的重要内容是根据年龄，性别和关键字搜索来改进与客户打交道的方式。当我自己做的时候，我只有局限的能力。”

Darsch在电商平台方面又在重复了他的这一观点。

她说：“使用ChannelAdvisor的平台能够帮助我们与Amazon的集成，并且通过拉取订单和销售帮助我们快速成长。”

## 最终结果

那么，接下来发生了什么？ASICS的Demand Generation Manager 很好地描述它：

“我们不断超越一个又一个目标。”

感谢ChannelAdvisor使ASICS成功在Amazon上发布，收入同比增长了72%。

ASICS的数字营销活动同样具有收益。在设定了广告支出回报率（ROAS）的原始目标之后，团队观察到实际数字攀升至新记录。

“我们一与ChannelAdvisor进行了更多合作并优化了程序，我们在年底就获得可观的广告支出回报率，” Boucher说。“就收入而言，我们的收入比一年前高出41%。”

那甚至还不是最好的部分。

在感恩节和Cyber Monday电商节之间的五天时间里，ASICS的同比增长率达到了150%。据ASICS称，这是该公司有史以来最成功的Cyber5假期销售旺季。

“我们的需求增加了一倍以上，这是不可思议的，” Darsch说。“在Cyber5期间，我们市场收入的81%来自亚马逊。我们非常激动，因为那是ChannelAdvisor帮助我们启动的新市场。”

Boucher补充说：“与ChannelAdvisor合作，在假期期间我们能够做很多事情，包括展示功能和促销。”

“（没有ChannelAdvisor），我们的项目将大为不同，” Boucher说。“我们将不得不找到许多替代方法来完成我们的工作。我们目前正在三个不同的搜索引擎上投放广告。我们将没有真正的方式来管理它。没有ChannelAdvisor强大的平台，就不会有很多项目。”

Darsch 非常认同。

她说：“我甚至无法想象没有ChannelAdvisor会是什么样。”“我绝对会向其他卖家推荐ChannelAdvisor，尤其是那些刚在市场上开始销售的卖家。ChannelAdvisor不仅是为我们的数据导入提供帮助的服务，还是关于如何在市场上销售以及如何成长的资源。”

“我们的需求增加了一倍以上，这是不可思议的，” Darsch说。“在Cyber 5期间，我们市场收入的81%来自亚马逊。我们非常激动，因为那是ChannelAdvisor帮助我们启动的新市场。”

— 丽贝卡·达斯， 电商平台经理，ASICS