

卡桑多 (Casando) : 通过畅路销 (ChannelAdvisor) 吸引新的消费者并简化销售流程

channeladvisor® 
案例研究



“我们之所以选择畅路销 (ChannelAdvisor) ，是因为它能让我们能够轻松地增加额外的市场和规模。它没有让我们失望。”

— 卡桑多 (Casando) 的电商平台高级经理卢卡斯·芬瑟尔

所在地： 德国林德勒

网址: <https://www.casando.de>

类别: 家居和花园

公司简介

母公司Holz-Richter旗下的在线品牌卡桑多 (Casando) 出售各种用于家居装饰的产品。该零售商由位于林德勒的Holz-Richter GmbH公司于1959年成立，从一家小型木材贸易公司发展成为欧洲最大，最著名的木工中心之一。

卡桑多 (Casando) 的产品种类繁多，例如实木木板，镶木地板，层压板，乙烯基，瓷砖和围墙，以及房间的门和花园家具。尽管批发贸易对Holz-Richter来说仍然非常重要，但该公司已经能够通过卡桑多 (Casando) 直接向消费者出售。

如今，卡桑多 (Casando) 拥有超过**10万个客户**，一个物流中心和自己的卡车车队——卡桑多 (Casando) 表示，这个在线DIY品牌正在收获直接面向消费者的回报。

具体情况

“在21世纪初，卡桑多 (Casando) 是业内最早通过其网上商店销售家居和花园木制品的公司之一，”电商平台高级经理卢卡斯·芬瑟尔说。“这涉及到多年来的大量人工努力。”

尽管卡桑多 (Casando) 在销售和客户数量方面表现良好，但芬瑟尔表示，扩大规模和定位新的受众群体是一项挑战。该公司通过其在线网店进行销售，从而通过数字营销活动来吸引流量。然而，卡桑多 (Casando) 表示，它认识到向电商平台扩展将使其能够接触到更广泛的现成受众。

卡桑多 (Casando) 建立了自己的IT资源来管理订单，但很快就意识到，在尝试跨多个渠道管理销售时可能会遇到超卖的情况。该团队报告说，他们开始寻找一种解决方案来帮助管理其在整个电商平台中的扩展。

解决方案

经过深入的搜索后，Holz-Richter在2017年选择了**畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台**。据芬瑟尔称，畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台帮助卡桑多 (Casando) 集中了其市场集成，自动化关键任务并优化了性能，这使得DIY零售商可以更具战略性地运营，并轻松地扩展新渠道。

芬瑟尔说：“该解决方案似乎是我们在线业务战略发展所需的合适构建模块。”“对我们而言，最突出的是结构化的数据存储以及对产品数据和产品数据源的集中处理。如果没有畅路销 (ChannelAdvisor)，我们的工作将更加复杂”

成果

卡桑多 (Casando) 确认畅路销 (ChannelAdvisor) 是针对新受众的关键平台。“近年来，电商平台的重要性已大大提高。对我们来说，重要的是准确地接触到那些在电商平台上感到舒适的客户，否则很难接触到他们，”卢卡斯·芬瑟尔解释说。

卡桑多 (Casando) 目前作为品牌活跃在亚马逊和eBay上，并打算在未来几个月内扩展到ManoMano和乐天等电商平台。

“我们之所以选择畅路销 (ChannelAdvisor)，是因为它使我们能够轻松增加额外的市场和规模。它没有让我们失望。”电子商务负责人继续说道。

卡桑多 (Casando) 团队表示，通过畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台，产品数据和库存管理更加精简和无缝。芬瑟尔说，该平台帮助卡桑多 (Casando) 团队高效管理库存，优化产品数据以符合电商平台要求，并确保各渠道的一致性。此外，芬瑟尔指出，他们使用畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台可以使卡桑多 (Casando) 团队从一个集中式界面管理卡桑多 (Casando) 的产品目录，从而节省了团队的时间并降低了复杂性。

速度和交付时间在电商平台中起着重要作用。由于畅路销 (ChannelAdvisor)，卡桑多 (Casando) 报告称其收到的客户订单可以快速，自动地流入Holz-Richter的系统，从而使客户以最有效的方式接收订单。

芬瑟尔说：“如果没有畅路销 (ChannelAdvisor)，我将需要四名员工，仅专注于将订单转化为仓库取货和运输订单。”

如今，卡桑多 (Casando) 正在全国市场上销售，并计划在欧洲扩张，因为电子商务团队可以通过畅路销 (ChannelAdvisor) 强大的平台轻松地添加新的电商平台。

“三年来，我们与畅路销 (ChannelAdvisor) 的合作关系非常成功。到目前为止，我们一直专注于德国的eBay和亚马逊，但是由于增加新市场的便利性，我们正在考虑增加新的欧洲渠道。可以肯定的是，畅路销 (ChannelAdvisor) 的前景一片光明。”芬瑟尔补充道。

“三年来，我们与畅路销 (ChannelAdvisor) 的合作关系非常成功。到目前为止，我们一直专注于德国的eBay和亚马逊，但是由于增加新市场的便利性，我们正在考虑增加新的欧洲渠道。可以肯定的是，畅路销 (ChannelAdvisor) 的前景一片光明。”

—卡桑多 (CASANDO) 的电商平台高级经理卢卡斯·芬瑟尔