

案例研究

Crocs通向全球电商销售之路



地点: Niwot 科罗拉多州, 美国



网址: www.crocs.com



类别: 服装

公司简介

Crocs, Inc.是全球领先的创新休闲鞋类品牌商。自2002年创立以来, Crocs已经在全世界90多个国家销售了超过2亿双鞋。Crocs提供了多个系列产品, 超过300个鞋类款式。Crocs™产品的特点是使用了Croslite™材料, 这是一个革命性的技术, 材料使得每一双鞋都柔软, 舒适, 轻便和健康。Crocs不仅有实体店, 同样也在各个零售网站进行销售。

具体挑战

你是否考虑过让你的电商业务全球化? 是否在此过程中困难重重? Crocs面对这样的处境时, 想到了寻找一个电商系统服务商来帮助其发展国际业务, 扩展新的市场。

通过与ChannelAdvisor合作, Crocs找到了自己理想的解决方案。Crocs电子商务技术和运营副总裁Harvey Bierman说: “我们想要一个全球合作伙伴来增加我们的市场份额, 以及整合电子营销活动。”

解决方案

在评估所有电商服务商之后, Crocs发现 ChannelAdvisor提供了最适合其目标的解决方案。利用ChannelAdvisor提供的技术和服务, Crocs可以进一步发展其全球电子商务业务。Harvey Bierman说: “ChannelAdvisor能够满足我们在美国 and 包含日本在内的全球其他市场的需求。在选择我们电子商务服务商的过程中, ChannelAdvisor展示了我们所看重的技术能力、行业经验和客户支持。”

通过使用ChannelAdvisor电商市场管理和数字营销服务, Crocs可以将其产品数据上传到ChannelAdvisor平台, 并将数据与每个市场和数字营销网站的格式相匹配, 以增加其产品的可见性。ChannelAdvisor真正吸引人的地方之一是它提供的统一解决方案, ”Bierman说。“我们向他们发送产品信息, 他们能够将信息按照不同的第三方合作伙伴的要求进行优化。”

获取成果

从与ChannelAdvisor合作以来, Crocs的营业额大幅增加, 并切扩大了其全球电商业务。2014年, 该公司的年收入超过10亿美元, 并且得以在全球90多个国家销售产品。

Harvey Bierman总结到: “互联网使世界变小, 同时也令客户购物体验发生改变, 因为他们的购物期望已经发生了巨大的变化。ChannelAdvisor能够帮助我们满足客户的需求。尤其是对于我们这种在世界各地都有业务, 并且有多个不同的电商管理人员的公司来说。通过一个统一的平台, 我们的电商人员能够与客户进行交流并且持续的促进我们和客户的关系。这些都是我们选择ChannelAdvisor的重要原因。”

“ChannelAdvisor真正吸引人的地方之一是它提供的统一解决方案, ” Bierman说。“我们向他们发送产品信息, 他们能够将信息按照不同的第三方合作伙伴的要求进行优化。”

- Crocs电子商务技术和运营副总裁Harvey Bierman说