

EMP通过使用畅路销 (ChannelAdvisor) 将市场上的平均订单价值提高了23%

channeladvisor® 
畅路销 案例研究



通过畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台将国际业务扩展到6个地区

所在地：德国林根
网址：www.emp.de
行业：商品零售商

公司简介

30多年前，这家公司最初在林根的一间公寓中出售风扇，如今已经成为一家业内领先的摇滚和娱乐商品零售商。如今，EMP已成为华纳音乐集团的一部分，为客户提供金属音乐文化的粉丝用品，服装和纪念品。多年来，电子商务引入了新的销售渠道，但公司对产品和客户的热情仍然保持不变。

形势

在整个欧洲，有600名员工从事服装，配饰，珠宝，视频，CD和DVD的销售，客户有30,000多种商品可供选择。这家零售商希望在其网上商店开设的同时，在市场上建立一个活跃的品牌形象。EMP意识到对产品库存，价格和内容的并行管理对于各种平台上的大量产品而言，将会非常复杂，这就是该公司使用畅路销 (ChannelAdvisor) 的原因。

解决方案

EMP现在正在六个国家的Amazon，eBay和Cdiscount上积极销售，并希望将来扩展到更多的市场。

“没有畅路销 (ChannelAdvisor)，我们的市场业务将无法开展，”EMP负责销售和市场营销的市场经理Caroline Offergelt说。

Offergelt解释说：“如果不是畅路销 (ChannelAdvisor)，我们不可能如此轻松地在市场上推出产品。”

在畅路销 (ChannelAdvisor) 平台上，EMP特别重视在库存和价格更新时发送到市场的短传输时间。Offergelt说，仪表盘对于日常运营也很重要，它可以更好地控制在线活动。她赞扬了畅路销 (ChannelAdvisor) 平台的准确性和在编辑各种报告和分析方面的帮助。

成果

EMP报告说，自从使用畅路销（ChannelAdvisor）电商平台之后，他们在市场上的平均订单价值提高了23%。据EMP称，畅路销（ChannelAdvisor）平台解决了他们三个重要领域的问题。

- 价格调整：EMP描述畅路销（ChannelAdvisor）的自动化和重新定价工具在调整产品价格时提供了更大的灵活性和敏捷性，这有助于EMP避免陷入价格旋涡。
- 许可证要求：许可证在商品营销中扮演着重要的角色，包括根据市场需求直接影响产品内容的展示。EMP表示，畅路销（ChannelAdvisor）提供了及时的更新并支持调整的实施。例如，平台会把由于限制而无法通过在线市场出售的商品生成的错误消息标示出来。
- 数据分析：EMP需要简化其数据以帮助维持对业务的控制。畅路销（ChannelAdvisor）提供可行的分析，例如“黄金购物车”分配，EMP表示这些分析可以帮助他们密切监视竞争对手，比较产品表现并制定明智的商业决策。

“没有畅路销
(ChannelAdvisor)
，我们将缺乏易于使用的
解决方案，并且需要
进行更多的人力劳动。”

— CAROLINE OFFERGELT
EMP的市场经理