

案例研究

Patiojoy: 爆炸式地增长到在全球 20 多个市场平台上展现



地点
中国浙江省宁波市



行业
一般商品

公司概况

Patiojoy 成立于上海南部的家具制造中心宁波,1998 年开始从事传统的 B2B 外贸业务。2008 年,该公司成为首批在美国亚马逊上销售产品的中国公司之一。在成立第一家海外公司并进入美国市场后,它开始了全球扩张,产品销往德国、法国、英国、日本、澳大利亚、越南、马来西亚、意大利和波兰。

该公司还推出了其他几个品牌,它通过与 Amazon、eBay、Walmart、Kogan、MyDeal 和其他几个市场的合作进行销售。该品牌表示,每月为超过 500 万客户提供服务,每天通过网站完成大约 5,000 个订单。

Patiojoy 提到,他们管理着大约 10,000 个 SKU,主要包括从园艺到体育用品等各种类别的中档产品。并且,他们的客户平均每笔交易花费在 140-150 美元之间。

情况分析

尽管该公司已经在 Amazon、eBay 和 Sears 销售其产品,但它开始寻找可能对其产品感兴趣的购物者使用的其他平台。Jet.com、Walmart.com 和 Target+ 等平台看起来很不错,但 Patiojoy 表示加入他们的任何一家的卖家网络都不容易。Patiojoy 意识到它需要提高其上架能力,并选择一个对于电子商务行业有深度经验的平台,以进入 Walmart 和 Target+ 等邀请制的市场平台。该软件解决方案不仅必须支持其现有的平台展现,而且还必须有能使其扩展到新领域以增加销售额。

此外,该公司正在寻求全球扩张,并正在寻找一个合作伙伴,该合作伙伴可以提供一个集成平台来管理多个国家的多个销售渠道的活动。作为一家位于重要制造中心的公司,Patiojoy 追求的主要目标包括将标记为中国制造的产品带到世界各地,并成为全球供应链整合专家。

解决方案

在加入畅路销平台的一年内，Patiojoy实现了在Jet.com 和Walmart.com 上获得邀请并成功上线的目标。结果并没有让人失望。

2016年8月，该公司进入Walmart平台，并于2016年9月开始销售。当年感恩节当天，单日销售额达到16万美元。“我们在短短三个月内从一个全新的卖家变成了沃尔玛的第7名。”

该公司还寻求进入Target+平台，并在ChannelAdvisor的支持和协助下，获得了加入该平台的邀请。在Target+开始销售后的三个月内，单日销售额达到了120,000美元。

“我们在短短三个月内从一个全新的卖家变成了沃尔玛的第7名。”

- Tamia Jin销售经理, Patiojoy

结果呈现

在畅路销的帮助下，Patiojoy开始扩大其全球影响力，并加入了更多平台。

与畅路销合作后，该公司已从在三个市场上销售产品，发展到20多个市场上销售产品，包括eBay、Amazon、Facebook Market、Fruugo、Best Buy、Kogan、Ozsale、Overstock、Tophatter 和AliExpress。

该公司目前正在推广和开发欧洲市场，并计划扩展到该地区的更多国家。

“畅路销的合作伙伴和推荐在我们的平台扩展中发挥着巨大作用。”

- Tamia Jin销售经理, Patiojoy