

Vintage Parts使用畅路销 (ChannelAdvisor) 上架数千种产品

channeladvisor® 
案例研究



“畅路销 (ChannelAdvisor) 为我们的工作提供了便利。他们的团队认识所有相关的人，拥有合适的结构，并为我们承担了所有繁重的工作。”

— 皮特·福格蒂，Vintage Parts的销售和营销副总裁

地点: 威斯康星州海狸坝

网址: <https://www.vpartsinc.com>

类别: 汽车

公司简介

50 多年来，Vintage Parts一直在为制造零件注入新的活力。这家零售商专门为原始设备制造商 (OEM) 的零件在失去了其最初用途后寻找新的归宿，该公司拥有超过1000 万个零部件。

处境

几十年来，该公司是在与制造商和授权经销商的坚实关系基础上发展起来的。然后销售和营销团队除了传统的分销渠道，开始利用新的电子商务机会。根据Vintage Parts的说法，事情开始变得更加有挑战性。

高管们表示，多年来，该公司一直依靠各种解决方案来管理销售和营销。

“长期以来，我们拥有自己的定制网站，对我们的经销商来说效果很好，”销售和营销副总裁皮特·福格蒂说。“他们知道他们的零件编号，我们在网站上已经有他们的联系信息。他们所要做的就是输入这些信息。”

但当他们开始涉足 OEM 批准的直接面向消费者的销售时，他补充道，这个过程变得更加复杂了。

“对于想要查看图像并确保零件确实适合他们的产品的零售客户来说，这并不那么容易，”他说。

(续)

此外，福格蒂表示Vintage Parts正在寻求扩展到新渠道并进入不断增长的 DIY 市场。但是，当团队开始扩展到基于拍卖和“立即购买”的网站时，福格蒂回忆说，他们有更多的工作要做。他没有继续在电子商务市场上手动上架数以千计的零部件，而是着手寻找更好的解决方案。

“我们需要一种方法来在这些数字市场平台上大批量地加载我们的零件，”他说。

解决方案

在寻找有助于简化库存和清单管理的解决方案时，福格蒂说他的团队只认真考 了一种选择。

“畅路销 (ChannelAdvisor) 为我们的工作提供了便利，”他说。“该团队认识所有相关的人，拥有合适的结构，并接管了我们所有繁重的工作。”

Vintage Parts报告说，与畅路销 (ChannelAdvisor) 一起，它开始精简库存，以便在多个平台上保持最新状态。

“当我的库存售罄时，世界上就没有剩下的库存了，”福格蒂说。“所以库存管理是非常重要的。”

成果

福格蒂表示，在使用畅路销 (ChannelAdvisor) 之前，Vintage Parts每年要手动上传大约 3,000 到 4,000 件商品。在与畅路销 (ChannelAdvisor) 平台合作的一个月内，Vintage Parts团队证实在 eBay 上有大约 200,000 个经原始设备制造商批准的清单。并且这些库存保持跨渠道同步，每 15 分钟更新一次。

在 eBay 上迅速启动并看到“销售起飞”后，该公司立即开始探索扩大到其他市场，如沃尔玛。

“我们对迄今为止我所看到的一切都感到非常兴奋，”福格蒂说。“如果没有畅路销 (ChannelAdvisor) ，我们就无法开拓新的市场。”

“如果没有畅路销
(ChannelAdvisor)
，我们将无法开拓
新的市场。”

— 皮特·福加蒂，
VINTAGE PARTS
的销售和营销副总裁

