

案例研究

YescomUSA通过畅路销 (ChannelAdvisor) 拓展到 全球16个电商平台



地点
中国广州
美国洛杉矶



网址
yescomusa.com



行业
日用百货



解决方案
自助服务电商平台、第三方解决方案、
自助服务数字营销

公司概况

从YescomUSA的网站上，您可能不会想到它最初是手机配件的电子零售商。而从2002年开始，这家中国公司已将其在线业务发展成为一站式商店，从露台雨伞到乐器，再到跑步机等等，应有尽有。如今，该品牌以近 3,000 个库存量单位 (SKU) 销往美国，针对电商平台上的商对客 (B2C) 以及 (商对商) B2B 小型企业。

情况分析

YescomUSA最开始是在 eBay 上开展在线业务的。但随着利润和商品交易额 (GMV) 的增长，该公司开始在服务部门的上架管理、订单整合和客户关系管理 (CRM) 方面遇到困难。还有随着消费者偏好的变化和更多电商平台的涌现，YescomUSA意识到仅靠自己跟上每个平台的技术更新是很困难的。

YescomUSA于是开始寻找一种**中央控制台**，可以跨多个账户管理易趣 (eBay) 的上架，自动化订单管理和维护售后客户关系管理 (CRM) 的历史记录。然而，当时中国很少有这样的系统。

解决方案

YescomUSA的首席执行官 (CEO) 常驻美国，了解到畅路销 (ChannelAdvisor)，于是牵头两家公司在 2015 年建立了合作伙伴关系。畅路销 (ChannelAdvisor) 在亚太地区拥有一支中文团队，促进了业务发展和客户沟通，进一步加强了合作关系。

如今，该公司的账户运营、市场营销还有产品拓展、供应链物流和客户服务团队都使用畅路销 (ChannelAdvisor) 的**自助服务电商平台 (Self-Service Marketplaces)**、**第三方 (1P) 解决方案**、**自助服务数字营销 (Self-Service Digital Marketing)** 来管理电子商务。

由于畅路销 (ChannelAdvisor) 在整个行业中是一个值得信赖的名称，YescomUSA在跨电商平台集成数据和流程方面没有任何忧虑。

YescomUSA的销售总监 Mella Yang 说：“各电商平台一了解到我们正在与畅路销 (ChannelAdvisor) 合作，就不会对我们的集成管理和效率有任何忧虑。”

各电商平台一了解到我们正在与畅路销(ChannelAdvisor)合作,就不会对我们的集成管理和效率有任何忧虑。”

- Mella Yang, 销售总监 YescomUSA

YescomUSA使用自助服务电商平台(Self-Service Marketplaces)来满足其所有电商平台需求,即便有时需要额外的帮助或需要满足新的要求。此外,系统也具有更多空间和灵活性,可以跨多个渠道使用自己的数据结构。

畅路销(ChannelAdvisor)还提高了 YescomUSA的团队效率,允许同时快速管理多个平台。该平台可定制化逻辑帮助公司灵活调整各种数据同步。畅路销(ChannelAdvisor)无需通过每个电商平台帐户的后端逐一更新和上传数据,而是允许 YescomUSA批量更新以提高团队效率。此外,公司可以自定义数据以满足每个电商平台的要求,无需每次都重新输入。

结果呈现

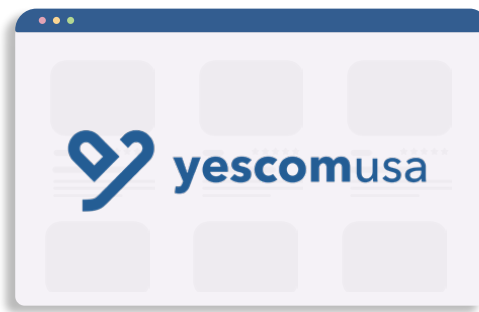
自从与畅路销(ChannelAdvisor)合作以来,YescomUSA已将其电子商务业务从仅仅有易趣(eBay)扩展到 16 不同的渠道,包括速卖通(AliExpress)、亚马逊(Amazon)、Catch.com.au、脸书(Facebook)、Fruugo、谷歌(Google)、Houzz、MassGenie US、MyDeal AU、Newegg、Sears、Shopify、沃尔玛(Walmart)、Wayfair 和 Wish。这家电子零售商约 60% 的总销售额来自美国亚马逊(Amazon US) 此外,YescomUSA的渠道扩张也帮助该品牌在其他市场成长,包括欧洲、亚太地区和北美。

如果没有畅路销(ChannelAdvisor),YescomUSA相信他们自己无法像现在这样扩展。

“畅路销(ChannelAdvisor)让我们能够发展多个渠道和帐户,”杨总监说,“没有他们,我们的在线业务规模就会小得多。”



将线上业务从一个渠道增加到 16 个渠道



“畅路销(ChannelAdvisor)促使我们能够发展多个渠道和帐户。没有他们,我们的在线业务规模就会小很多。”

- Mella Yang, 销售总监 YescomUSA