

畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台管理

扩大你的销售范围，同时优化盈利能力

线上电商平台是全球消费者的一个热门购物选择，在客户的购物过程中扮演着越来越重要的角色。电商平台的覆盖版图以令人难以置信的速度扩展并且发生转变，数十亿的线上产品正在争夺数亿消费者的注意力。



58%的消费者通过浏览电商平台找到了想要购买的产品

资料来源：ChannelAdvisor与Dynata合作，2020年

每个电商平台都有自己的一套规则、要求和受众。这就使得品牌和零售商如何有效投入资源，同时更合理地进行销售成为了挑战。

畅路销是一个中台管理系统，能够帮助您：

- 通过优化的产品数据提高可产品可见性
- 通过同步库存防止超卖
- 利用强大的重新定价和广告自动化工具在竞争中取得领先。
- 通过自动化广告活动接触更多的消费者
- 衡量您与竞争对手的表现对比
- 将您的产品扩展到全球920多个强大的市场连接中



在190个国家/地区拥有920多个市场连接

自2013年以来，作为Digital Commerce 360 Top 1000（原Internet Retailer）连续九年排名第一的渠道管理供应商，畅路销（ChannelAdvisor）使您能够为消费者创造真正的无缝购物体验。



库存数据管理

畅路销 (ChannelAdvisor) 电商平台使您能够从一个中央平台发布、跟踪和自动化您在eBay、Amazon、Zalando等市场上的库存, 从而避免重复处理产品数据并防止潜在的超卖情况。

库存数据管理主要功能

产品目录	管理产品库存的中心枢纽。您可以管理产品数据、查看未来的导入、检查上架状态、跟踪可用数量、管理产品变化、手动创建新产品、冻结产品, 等等。
合并库存管理	通过同步您所有销售渠道的库存数量, 降低超卖的可能性。每当您的一个产品在一个渠道上销售时, 所有其他的渠道的可用库存都会自动更新。通过库存拦截功能立即冻结产品。
库存数量管理策略	通过多种灵活的选项来管理您的可用库存数量, 这些选项使您可以在各个市场上共享数量并避免超卖。
强大的数据转换引擎	使用功能强大的数据转换工具来补充或改善产品数据, 从而针对每个电商平台的独特需求进行优化。
所有产品统一视图	查看整个销售生命周期中的库存分配以监视业绩。
查看SKU /产品详细信息	产品的详细信息可以通过SKU页面找到。您可以编辑产品数据和图像、查看SKU销售、查看数量变化以及随时更改的流程和用户, 并快速访问通道模板或产品状态页面来修复上架错误, 以及从页面中进行更多操作。
多类型上架	将相关的商品放在一起, 以变化关系来显示产品不同的颜色、尺寸或其他选择, 以简化购买流程, 优化业绩。
捆绑产品	对产品进行分组, 并保持捆绑商品、单个SKU和渠道之间的数量同步。多类型商品变更也可用于捆绑上架。
库存属性	包括定义产品的特征, 以便它可以在各个市场上完成上架以及提升可见性。自定义产品属性可以增加灵活性并且更准确推送产品信息。
多配送中心支持	为同一帐户内的产品分配不同的分销/配送中心, 以更准确地追踪您的库存。
多个仓库的管理	输入产品的仓库位置或编号以节省时间。
Amazon FBA管理	识别Amazon FBA 的SKU的销售情况, 并估计现有库存数量的持续时间。获取详细的数量信息和竞争数据, 以评估您的产品性能以及平台竞争格局。

优势:

- 有效管理库存-通过自动同步当前库存水平, 防止超卖并提升客户满意度
- 随着产品目录、销售渠道和消费者需求的增长, 可以轻松地扩大销售规模

电商平台上架管理

产品的上架不仅是一项繁琐且耗时的任务，也是确保您的产品在各个平台的可见性的重中之重。通过畅路销（ChannelAdvisor），您可以通过自动化和强大的数据转换功能自定义上架信息并推广您的上架产品，以实现您的战略业务目标。

上架管理主要功能：

在电商平台上架总结	访问有关产品上线过程中的动态、实时概述。
按照产品类别区分的产品映射模板	使用通用属性和数据操作技术来创建特定类别的产品模板，以将产品信息准确、规范的推送到各个市场。
数据转换引擎	使用预定义或自定义的业务规则；查询列表来转换和优化您的库存数据，以满足每个平台的不同要求。
自动分类	自动将您的商品与Amazon，eBay和Sears上的类别相关联，以节省工作并更快地上架产品。
错误整理和批量解决	检查多个产品的类似错误，确定优先级并统一解决。
eBay定制的广告模板和模板标签，采用响应式设计（Responsive Design）方案。	利用自定义布局打造你的eBay列表品牌，针对移动设备优化你的广告，并通过自动填充上架信息中的产品特定属性来节省时间。
屏蔽缺货商品	禁止所有的电商平台列表和/或您的网店中发布不应该发布或缺货的产品，以减少错误并提供便捷性和即时性。
数量缓冲选项	设置缓冲数量可以使您在库存中为特定平台或是销售方案预留相应数量的产品，而该数量不会在每个销售渠道上都列出。缓冲区是多渠道平台所独有的，可在热销商品的销售中帮助防止超卖。
商品成本计算	在上架之前确定每种产品的亚马逊物流费用和卖家佣金，并将其纳入您的“重新定价”计算中。
复制账户信息	畅路销（ChannelAdvisor）允许您使用“复制账户信息”页面将设置从一个账户复制到其他账户。您可以使用此工具复制分类、库存属性、标签、变量、查询列表、业务规则和库存模板。
搜索关键词生成器	通过自动生成和更新搜索关键词列表，提高您的亚马逊上架的可见性，该列表根据广告业绩和过去的销售提升效果自动生成。生成器会持续监控和重新评估搜索词查询报告，以找到转化率最高的搜索关键词，并根据趋势变化更新您的列表搜索词。搜索关键词会自动应用到其他需要该数据点的市场。

优势：

- 通过自动化一些耗时的工作流程，简化上架管理并减少错误
- 优化产品数据以符合市场需求，并通过强大的数据转换工具确保跨平台的一致性
- 通过集中的界面管理和产品目录更新，节省时间并降低操作复杂度

市场营销优化

畅路销 (ChannelAdvisor) 给您提供更多的控制权限, 让您可以在一个中央界面上创建、监控和管理您的所有产品推广活动。当您准备好在全球领先的平台上获得最大的知名度时, 您可以将策略和执行工作委托给业内最专业的数字营销专家。

市场营销优化的主要功能:

Amazon广告控制台	使用广告控制台轻松发现亚马逊广告活动的所有级别 (活动、广告组、关键词、反向关键词等) 的改进空间和机会。使用默认视图或创建自定义视图, 以轻松访问您经常使用的重要信息, 同时方便对您的广告做出决策调整。
亚马逊广告的自动竞价	通过创建规则, 根据盈利能力和流量目标自动调整目标的竞价, 提高盈利能力。
亚马逊广告的关键词管理自动化	通过识别长尾、具有优异表现的查询, 将其转化为可竞价的关键词, 为过去繁琐的人工营销过程变为自动化的流程。
Amazon广告表现的规则	通过设置过滤器来节省时间, 这些过滤器显示了广告产品应该具有的表现水平, 并自动暂停所有活动中表现不佳的产品。
亚马逊广告活动的投放程序	通过在有买家转化的时间或日子里自动激活营销活动, 并在买家没有转化时暂停, 从而实现更明智的广告投入。
监控eBay促销商品的表现	通过自动发现表现最佳的促销商品, 减少开支。
eBay推广列表过滤器	当项目达到您设置的阈值时, 自动从活动中添加和删除项目, 从而节省时间。
交易规划工具	交易规划工具使用了一种新的方式来帮助管理50个以上平台的短期促销活动。创建一个指定时间窗口的交易规则, 在此期间调整价格。当窗口结束时, 特殊价格会被删除, 列表价格恢复到原始值。

优势

- 可见的推广效果。在亚马逊上做广告的畅路销 (ChannelAdvisor) 卖家在7个月内的增长速度比没有做广告的卖家快63%*。
- 在单一的集中式平台上, 为您的市场和广告工作建立统一的战略。
- 利用畅路销在行业内的经验的资源, 获得战略和技术指导。
- 通过简化广告活动的设置、管理和跟踪, 提高广告支出的有效性。
- 更快地连接更多的平台, 把握跨渠道销售的机会。
- 通过将耗时的任务自动化, 提高效率, 减少工作量。
- 在同一平台上管理多个市场, 提高效率。

统一的订单和履单管理

畅路销 (ChannelAdvisor) 平台包括各种自动化流程和报表功能, 帮助高效管理销售渠道的订单。平台的设计具有最大的灵活性, 支持广泛的履单选项, 包括自有仓库、亚马逊履单 (FBA)、Zalando Fulfillment Services (ZFS) 和第三方物流供应商 (3PL)。融合多种解决方案的能力使品牌和零售商能够建立更具弹性的履单业务。

订单和履单管理的主要特点:

订单管理	将所有订单合并为单一视图和/或可导出的格式, 以简化物流过程。自动导入跟踪号并将订单标记为已发货。
订单仪表盘	订单仪表盘可以帮助您跟踪订单履单过程的进展, 并使您能够采取快速行动以满足交付预期。您可以根据订单履单阶段过滤订单, 根据卖家设定的时间显示可能会延迟的订单, 并保存不同类别订单的视图用以快速访问关键信息。
订单监测	使用“订单仪表盘”来监控待处理和已完成的订单和发货。您可以通过概况来总体监视订单活动, 也可以使用过滤器深入了解特定的订单和装运状态。
超卖预警报告	在指定的时间内提供消息中心和/或有关超售产品的电子邮件警报。超卖由可在报表创建中配置的阈值定义。警报可以按照用户的设定自动执行。
未发货通知报告	在用户设定的时间段内, 为已结清付款但仍未发货的订单提供消息中心和/或电子邮件提醒。
客户发票	在每个电商平台或您的网店的客户发票上定制您的信息。
订单退款和退货授权 (RMA)	简化退款流程, 以提供优质的客户服务。买方发起的退货(RMAs)是指买方向电商平台发出一份退货申请, 然后由卖方接受或拒绝。
eBay店内取货	允许您的买家在您的实体店领取eBay订单商品。
eBay订单整合	自动检测来自同一买家和地址的订单, 并将其合并到一个订单中, 以节省运输时间和成本。
多个配送中心	更新和跟踪您的每个配送中心的库存水平, 然后选择是通过每个渠道的优先配送中心还是在邻近运输目的地的配送中心来配送。
亚马逊物流 (FBA)	Fulfill orders via an Amazon FBA facility. Get automated quantity updates from Amazon and have products sell via FBA when quantity is available there and revert to your warehouse when quantity runs out.
亚马逊多渠道配送	使用您的亚马逊物流来满足您的任何畅路销 (ChannelAdvisor) 渠道 (例如eBay, Sears) 订单。
Zalando物流服务(ZFS)	If you use Zalando Fulfillment Services (ZFS), those ZFS orders will be imported into ChannelAdvisor as labeled with the order tag ZFS. ChannelAdvisor updates the orders when Zalando ships them.
eBay买家反馈	自动化eBay购物买家反馈流程。
发货管理套件	发货管理套件是一个功能齐全的平台, 让您的订单无缝连接到运输服务和履单设施。您可以轻松地以折扣价购买物流服务, 并使用运输自动化规则按运输费用, 速度, 目的地, SKU或产品成本来拆分, 格式化和发送订单。

优势:

- 轻松集成到您的首选分销商、3PL或仓库管理系统(WMS), 或配置畅路销 (ChannelAdvisor) 运输管理套件, 直接在平台上管理您的分拣、包装和运输。
- 充分利用合作伙伴网络, 建立一个多元化、有弹性的履单网络
- 使用FBA仪表盘或“发货前准备时间”仪表盘等功能监测执行情况。
- 通过自动化库存同步和智能订单发送, 提高效率并专注于您的核心业务。
- 在单一报告中审查订单履单结果

报告与分析

畅路销 (ChannelAdvisor) 使您能够创建可定制的报告, 从而提供您所需的统计内容, 以制定绩效为导向的商业决策, 报告可以细化至产品层面。

报告和分析的主要功能:

帐户仪表盘	使用帐户仪表盘查看您从畅路销 (ChannelAdvisor) 管理的所有渠道的数据。
平台仪表盘	利用市场仪表盘, 在一个可定制的视图中获得您销售的所有平台的数据。
渠道仪表盘	您销售的每个渠道都有自己的可定制的仪表盘, 因此您可以深入了解每个单独市场的表现, 一目了然。
订单仪表盘	订单仪表盘可以帮助您跟踪其订单履单过程的进展, 并使您能够采取快速行动以满足交付预期。您可以根据订单履单阶段过滤订单, 根据卖家设定的时间显示可能会延迟的订单, 并保存视图以快速访问关键信息。
渠道运行状况控制台	渠道运行状况页面提供了每个渠道的运行状况。
报告中心	利用各种报告模板, 可以直接在平台, 或是自动发送邮件来了解业绩和财务数据, 或者将其发送到指定的ftp位置。您可以自定义报告以适合您的需要, 并设置警报以避免超卖, 了解哪些订单未发货或不受支持
利润报告	汇总报告让您对每个产品和平台的盈亏报告一目了然。
市场基准信息	我们全面的定制化仪表盘套件可提供无与伦比的洞察力, 让您了解您的业绩如何与亚马逊、eBay、谷歌、沃尔玛和更多的竞争对手相比较。
最近的销售和订单数据	查看市场上最近交易的收入和订单情况, 例如订单数量和平均订单价值。
可行性建议	获取并执行以数据为依据的相关建议, 以帮助您优化您的列表, 订购和存储合适的产品。

优势:

- 通过强大的报告和仪表盘分析识别机会, 增加销售和利润。
- 通过优化您的整个目录的定价和策略, 超越竞争对手。
- 通过与性能相关的业务洞察力简化决策制定
- 以您需要的频率访问报告以节省时间。
- 通过使用一组默认的小部件来建立与您最相关的信息的仪表盘, 获得自定义页面布局。

重新定价技术

畅路销 (ChannelAdvisor) 的自动重新定价功能可自动调整您的价格, 以保持竞争力, 并与您的目标保持一致。所有这些都来自于一个综合平台, 该平台管理着您市场业务的所有方面。因此, 无论您是想赢得 "黄金购物车" 还是简单地移动陈旧的库存, 我们的专有技术组合都能为您提供帮助。

重新定价主要特点

智能算法定价 (针对亚马逊、eBay和沃尔玛)	畅路销 (ChannelAdvisor) 的算法定价技术只有一个目标: 帮助您赢得 "黄金购物车" 或 "最佳报价" 的位置, 同时实现利润最大化。
基于规则的重新定价	当智能重新定价器检测到产品的价格变化时, 它将根据您创建的业务规则, 战略性地调整您的价格。
按照销售速度的重新定价	产品价格会根据您的目标自动调整--无论您是想在快速销售的产品上获取更多利润, 还是在销售缓慢时降低价格。
定价灵活性	设置SKU级别的最高和最低价格, 以满足您的业务需求。单独或组合使用重新定价技术。
亚马逊定价控制台	发现定价机会, 深入了解产品在亚马逊上的表现, 包括定价趋势和黄金购物车表现。监控竞争环境。

优势:

- 在亚马逊、eBay和沃尔玛等网站上, 通过我们的算法重新定价器赢得榜首位置。
- 用销售速度重新定价来决定销售价格起始点, 它会自动调整陈旧库存的价格, 直到产品销量开始提升
- 根据您的盈利目标调整定价, 从而实现利润率最大化。
- 预览功能使您能够在设定策略之前检查您的重新定价规则并与其他零售商价格进行比较。
- 获得亚马逊包括定价趋势、黄金购物车竞争以及您的竞争对手的数据。

我们可以提供的帮助

- **一流的技术。**基于云计算的平台, 具有各种工具和自动化功能, 帮助您连接和管理您的电商平台战略。
- **专业咨询服务。**您可以选择我们每月为您提供咨询服务。我们的团队可以为您提供战略完善、培训、畅路销 (ChannelAdvisor) 账户优化等方面的支持, 以确保业绩最大化。
- **管理服务。**我们的服务结合了我们的技术优势和行业专长, 帮助您在各个电商品台销售和广告工作中采取更具战略性的行动。

有兴趣了解更多?

要了解有关畅路销 (ChannelAdvisor) 市场管理的更多信息以及我们如何帮助您发展业务, 请发送电子邮件至 chinasales@channeladvisor.com。

ey, you still on?

