



食品加工相关产品的 买家和供应商：

如何利用在线市场实现企业的价值增长

食品加工行业是一项大生意。如今，为当地购物中心或连锁快餐店提供食品加工相关的产品已不再是大型杂货店的专利。区域和地方的食品制造商、供应商和分销商正在利用网上商城来扩大他们的业务。

电子商务平台能够让卖家可以接触到那些非重点区域的客户，或者说，可以通过这个渠道接触到传统渠道商难以接触或者需要付出昂贵的费用才能触及的客户。

有许多成功的食品材料和食品器械公司已经利用在线商城来建立公司品牌和提高公司产品的知名度。

现在，即使是中小型企业也可以采用这种同样的方法在 Amazon Business 上接触数十万商业客户。客户在家中使用亚马逊的体验如今也可以在 Amazon Business 的 B2B 生意上获得。

在线市场是如何帮助中小型企业转型的？

“食品公司正在努力在既定市场达到预期的增长水平。新兴市场、交易以及对消费者、客户了解都是很可能成为食品公司未来业务增长的策略。”全球食品合作公司联合领导人帕特里克·诺沃塞尔说道。

制造商和经销商一直在寻找新的客户和规模经营的方法。根据安永报告指出：快速迎合市场变化往往是食品公司成功的关键因素。而成功的食品加工行业的公司一般会这样做：

1. 寻找新的增长途径。
2. 变得更能适应市场的需求。
3. 通过更好的定价来提高利润率。
4. 更有效地执行。

建立企业自身的在线市场，如 Amazon Business 能让中小型企业更容易遵循上述的这些策略。目前，已有大量的客户在 Amazon Business 上进行采购，同时在此站点上添加可伸缩工具会比其他渠道更快，成本也更低。

最大限度地利用在线市场促进企业的价值增长

现在有许多工具可以解决这些关键的挑战，Amazon Business 可供了以下的解决方案：

1. **新途径：多元化渠道和拓展覆盖面。** 直接销售和零售商合作并不是销售产品的唯一方法。启用电子商务功能并通过 Amazon Business 在线销售可以将分销拓展到以往很难或者完全无法触及的渠道。Amazon Business 拥有超过 400,000 个已注册的企业买家，它使 B2B 销售能够扩展到医疗机构、医院、学校、政府和机构等部门。

“区域和地方的食品制造商、供应商和分销商正在利用网上商城来扩大他们的业务。”



案例分析： 道格拉斯设备

总部位于弗吉尼亚州布鲁菲尔德道格拉斯设备公司决定成为一家全国性公司时，它选择了 Amazon Business。

“我们最大的需求就是让那些根本不知道我们存在的顾客看到我们。”这家公司的电子商务经理杰里米·莱斯特解释道，他目前在为餐馆和食品店提供设备。”

“食品加工设备行业存在着巨大的网络，我们需要像他们一样拥有可见性，尽管他们在网上的时间更多一些。”他继续说道。“亚马逊和其他商城一样吸引了很多终端的客户，这些客户通常不会找到我们公司的网站。”

“向网上商城发展终将会获得回报：从 2012 年到 2016 年，我们的电子商务部门业绩共增长了 249%。拉斯特说。

“截止至 2017 年的前四个月，我们已经达到了去年销售额的 53%。”这种增长速度与其他食品供应部分形成了鲜明的对比。

食品服务行业相关人士预测，供应商的业务在 2017 年将又迎来一波增长。他说，从数据和采访的专家都认为：至少在宏观层面上，明年的销售和流量可能会反映出 2016 年的情况。因此，线上商城事销售的关键。对于道格拉斯公司来说，这也是一种趋势。

2. 适应性和响应性：利用分析和工具了解客户的偏好和口味。 聆听客户的意见比以往的任何时候都更重要，Amazon Business 让企业卖家在倾听客户意见这个事情上变得非常容易。企业买家们想如何采购？

公司的渠道和经验是否符合客户的期待？卖方分析和报告工具将有助于企业识别和了解交易模式和领域，在这些领域上，定价、选择或库存位置都可以优化，以响应市场的变化和客户的需求。

3. 优化利润率：使用数据来调整价格。 根据投资百科可知，食品和饮料行业的利润率在 2015 年已达到 24%-24.1%，而平均只是 5.2%。通过提供动态市场的洞察，Amazon Business 可以帮助企业更好地管理利润率。

这样，企业卖家就能立即知道他们是否更有竞争力，并做出相应的回应。

此外，Amazon Business 还提供市场价格透明度，以帮助企业买家进行采购比较和供应应对市场变化。在 B2B 的创新上，如商业定价、数量折扣和数量折扣的请求能吸引客户大量地购买商品。

而且，从数据分析上帮助供应商为未来做出规划，更好地了解市场趋势。

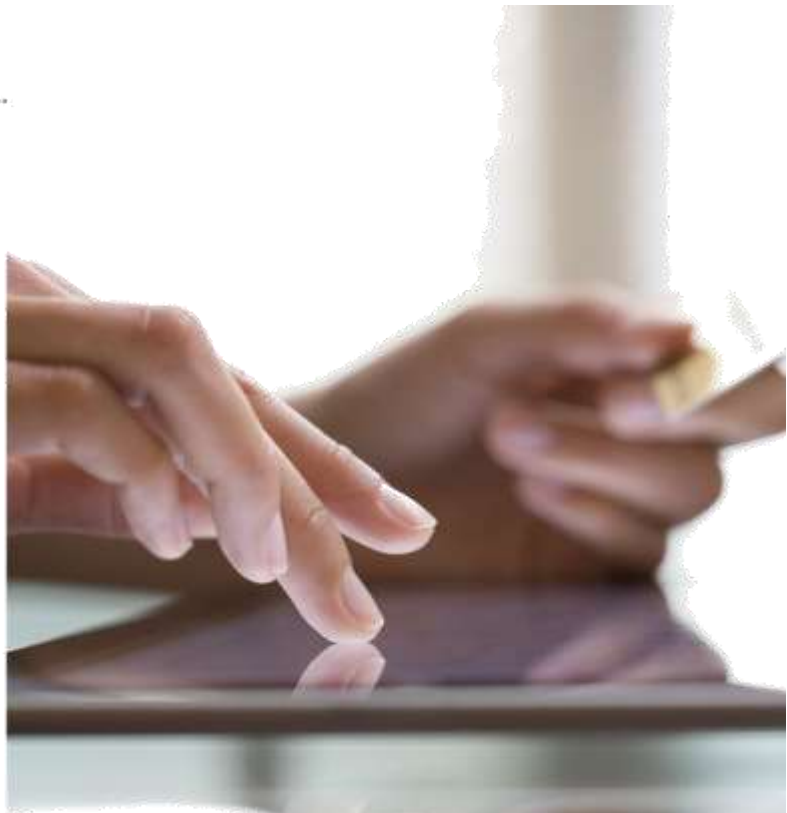
4. 更有效的执行：提高可伸缩性、促进事务的执行和改进通信。 Amazon Business 能有效帮助企业卖家扩展业务，提供额外的支付选项、订单执行跟踪以及客户服务（亚马逊物流）。还能通过一套新的工具，如卖方简介和数量折扣请求，提高透明度和简化交易，加强了买卖双方之间的沟通和合作。例如，如果使用亚马逊物流，一个地区的经销商可以很容易地进入新的市场，进行生意版图的扩张。

结论

使用 Amazon Business 提供的报告和分析，看看此举是否能为食品部门带来业务增长，就像道格拉斯设备上所做的一样。

莱斯特说：“作为我们业务中相对较新的一个方面，电子商务会让你立即获得更多潜在客户。

与营销自己的网站相比，在 Amazon Business 上努力提高产品的搜索排名、搜索引擎优化等，会让你更快地进入市场。



“Amazon Business 能有效帮助企业扩展业务，提供额外的支付选项、订单执行与跟踪以及客户服务。”

关于亚马逊 B2B

关于 Amazon Business 卖家计划

Amazon Business 卖家计划允许企业卖家优化 B2B 交易功能，包括数量折扣和商业定价，以满足企业客户的特定需求。

此外，Amazon Business 还为企业卖家提供以下工具，帮助他们快速成长：

- **增加概要文件** 提高讲述公司故事的能力
- **产品文档** 列出产品规格或质量认证
- **卖家分析** 帮助跟踪客户采购的工具
- **集成系统** 领先的程序
- **卖家凭证** 区分企业的项目



赞助商

amazonbusiness