



食品加工相關產品的 買家和供應商：

如何利用線上站點實現企業的價值增長

食品加工行業是一項大生意。如今，為當地購物中心或連鎖速食店提供食品加工相關的產品已不再是大型雜貨店的專利。區域和地方的食品製造商、供應商和分銷商正在利用網上商城來擴大他們的業務。

電子商務平臺能夠讓賣家可以接觸到那些非重點區域的客戶，或者說，可以通過這個管道接觸到傳統管道商難以接觸或者需要付出昂貴的費用才能觸及的客戶。

有許多成功的食品材料和食品器械公司已經利用線上商城來建立公司品牌和提高公司產品的知名度。

現在，即使是中小型企業也可以採用這種同樣的方法在 Amazon Business 上接觸數十萬商業客戶。客戶在家中使用亞馬遜的體驗如今也可以在 Amazon Business 的 B2B 生意上獲得。

線上站點是如何幫助中小型企業轉型的？

“食品公司正在努力在既定行業達到預期的增長水準。新興行業、交易以及對消費者、客戶瞭解都是很可能成為食品公司未來業務增長的策略。”全球食品合作公司聯合領導人派特裡夏·諾沃塞爾說道。

製造商和經銷商一直在尋找新的客戶和規模經營的方法。根據安永報告指出：快速迎合行業變化往往是食品公司成功的關鍵因素。而成功的食品加工行業的公司一般會這樣做：

1. 尋找新的增長途徑。
2. 變得更能適應站點的需求。
3. 通過更好的定價來提高利潤率。
4. 更有效地執行。

建立企業自身的線上站點，如 Amazon Business 能讓中小型企業更容易遵循上述的這些策略。目前，已有大量的客戶在 Amazon Business 上進行採購，同時在此網站上添加可伸縮工具會比其他管道更快，成本也更低。

最大限度地利用線上站點促進企業的價值增長

現在有許多工具可以解決這些關鍵的挑戰，Amazon Business 可供了以下的解決方案：

1. **新途徑: 多元化管道和拓展覆蓋面.** 直接銷售和零售商合作並不是銷售產品的唯一方法。啟用電子商務功能並通過 Amazon Business 線上銷售可以將分銷拓展到以往很難或者完全無法觸及的管道。Amazon Business 擁有超過 400,000 個已註冊的企業買家，它使 B2B 銷售能夠擴展到醫療機構、醫院、學校、政府和機構等部門。

“區域和地方的食品製造商、供應商和分銷商正在利用網上商城來擴大他們的業務。”



案例分析： 道格拉斯設備

當

總部位於維吉尼亞州布魯菲爾德道格拉斯設備公司決定成為一家全國性公司時，它選擇了 Amazon Business。

“我們最大的需求就是讓那些根本不知道我們存在的顧客看到我們。”這家公司的電子商務經理傑裡米·萊斯特解釋道，他目前在為餐館和食品店提供設備。”

“食品加工設備行業存在著巨大的網路，我們需要像他們一樣擁有可見性，儘管他們在網上的時間更多一些。”他繼續說道。“亞馬遜和其他商城一樣吸引了很多終端的客戶，這些客戶通常不會找到我們公司的網站。”

“向網上商城發展終獎會獲得回報：從 2012 年到 2016 年，我們的電子商務部門業績共增長了 249%。拉斯特說。

“截止至 2017 年的前四個月，我們已經達到了去年銷售額的 53%。”這種增長速度與其他食品供應部分形成了鮮明的對比。

食品服務行業相關人士預測，供應商的業務在 2017 年將又迎來一波增長。他說，從資料和採訪的專家都認為：至少在宏觀層面上，明年的銷售和流量可能會反映出 2016 年的情況。因此，線上商城是銷售的關鍵。對於道格拉斯公司來說，這也是一種趨勢。

2. 適應性和回應性：利用分析和工具瞭解客戶的偏好和口味。聆聽客戶的意見比以往的任何時候都更重要。Amazon Business 讓企業賣家在傾聽客戶意見這個事情上變得非常容易。企業買家們想如何採購？

公司的管道和經驗是否符合客戶的期待？賣方分析和報告工具將有助於企業識別和瞭解交易模式和領域。在這些領域上，定價、選擇或庫存位置都可以優化，以回應行業的變化和客戶的需求。

3. 優化利潤率：使用資料來調整價格。根據投資百科可知，食品和飲料行業的利潤率在 2015 年已達到 24%-24.1%，而平均只是 5.2%。通過提供動態行業的洞察，Amazon Business 可以幫助企業更好地管理利潤率。

這樣，企業賣家就能立即知道他們是否更有競爭力，並做出相應的回應。

此外，Amazon Business 還提供站點價格透明度，以幫助企業買家進行採購比較和供應商應對站點變化。在 B2B 的創新上，如商業定價、數量折扣和數量折扣的請求能吸引客戶大量地購買商品。

而且，從資料分析上說明供應商為未來做出規劃，更好地瞭解站點趨勢。

4. 更有效的執行：提高可伸縮性、促進事務的執行和改進通信。Amazon Business 能有效幫助企業賣家擴展業務，提供額外的支付選項、訂單執行跟蹤以及客戶服務（亞馬遜物流）。還能通過一套新的工具，如賣方簡介和數量折扣請求，提高透明度和簡化交易，加強了買賣雙方之間的溝通和合作。例如，如果使用亞馬遜物流，一個地區的經銷商可以很容易地進入新的站點，進行生意版圖的拓張。

結論

使用 Amazon Business 提供的報告和分析，看看此舉是否為食品部門帶來業務增長，就像道格拉斯設備上所做的一樣。

萊斯特說：“作為我們業務中相對較新的一個方面，電子商務會讓你立即獲得更多潛在客戶。

與營銷自己的網站相比，在 Amazon Business 上努力提高產品的搜索排名、搜尋引擎優化等，會讓你更快地進入站點。



“Amazon Business 能有效幫助企業擴展業務，提供額外的支付選項、訂單執行與跟蹤以及客戶服務。”

關於亞馬遜 B2B

關於 Amazon Business 賣家計畫

Amazon Business 賣家計畫允許企業賣家優化 B2B 交易功能，包括數量折扣和商業定價，以滿足企業客戶的特定需求。

此外，Amazon Business 還為企業賣家提供以下工具，幫助他們快速成長：

- 增加概要檔提高講述公司故事的能力
- 產品文檔列出產品規格或品質認證
- 賣家分析說明跟蹤客戶採購的工具
- 集成系統領先的程式
- 賣家憑證區分企業的项目



贊助商

amazonbusiness