

Big Toy Express

www.bigtoyexpress.com

快速浏览:

- 公司: Big Toy Express
- 地点: 美国
- 类型: 零售 玩具业
- 挑战:
 - 玩具公司需要及时建立网上商店用来在节日时援助他的实体商店。
- NetSuite的成果:
 - 相对于一个电子商务解决方案来说, 公司节省了2万美国的执行成本和每年2万2千美元的网站维护费用。
 - 网上商店的收入近20万美元。



“对于像我们这样的刚刚起步的公司来说, NetSuite 小企业网上商店是非常重要的。成立一家实体商店已是十分困难, 更不用说在网上建立了。而NetSuite 小企业让我们轻松地建立并运营网上商店。”

——Jody Murdough

Big Toy Express 的创始人之一

成果:

由于所有的资金都用在了建立实体商店上, 公司必须在建立网站上尽力节省每一分钱。Big Toy Express的合伙人Jody Murdough这样解释道。“NetSuite 小企业版是最经济的电子商务软件之一——在你看到最终产品和它全面而完善的功能后, 你简直无法想象它的成本会是那么的低廉。”

相较于其他的解决方案, 据Murdough估计, NetSuite 小企业版软件使公司在执行成本上至少省了2万美元, 另外还有每年2万2千美元的网站维护费用。

挑战:

当Murdough和他的哥哥Marshall决定合伙开一家公司时, 他们从没质疑过想要经营的产品——玩具。“这已经植入我们的内心深处了,” Murdough说。他们的父亲是一家顶尖塑料制品厂的主管, 他在70年代成立了一个玩具公司, 名叫‘Little Tikes’。在小时候, 我的三个兄弟和我就是玩具的试玩者, 并且还还为玩具的包装出谋划策。”在卖掉了‘Little Tikes’后他们的父亲又重新开了一家名为‘Step2’的玩具公司。“我们成年后就在父亲的工厂里做工, 之后又在办公室里工作。这些经历都教给了我们许多有关玩具业的知识。”

当这两个兄弟决定生产他们自己的玩具时, 他们想出了一个更好的词汇‘big toys’, 它的产品包括了巨大的攀岩墙、滑梯和庭院中的沙坑、木马还有过家家用的炊具以及玩具屋。

Murdough说, 这是一个商机, 它们由于种种原因还没有充分地进入玩具市场。“在大规模的卖场上货架是需要额外付费的。国内渠道无法提供我们大型玩具所使用的货架。更重要的是, 他们也没有一个展台来展示我们已组装好的玩具, 用来让孩子及其父母能选择他们喜欢的东西。”

“我们的计划是先在中西部地区发展然后遍及整个国家。但同时，我的网上商店让我们进入了整个国内市场。而通过NetSuite小企业版上的仪表盘，我们可以快速看到哪个玩具在网上最畅销——这对为我们的实体商店制定库存计划很有帮助。”

——**Jody Murdough**

Big Toy Express 的创始人之一

在Big Toy Express, Murdough偶然发现了能把这些表面上无法更改的经济因素结合起来的办法：缓慢发展——也就是说，开一家具有划时代意义的商店，在那里，父母和孩子可以亲自体验玩具，建立全国性的展示点，但通过网站进行销售。Murdough还进一步解释说，“没有什么玩具是可以轻松携带的”所以网上商店也为顾客提供了送货服务。

Murdough 说：“网上商店是实现我们商业计划的关键。”

通过合理的资金配置，Murdough兄弟在今年开了3家实体商店，正好赶上节日热潮。但他们依然需要网上商店。

Murdough兄弟一直在寻找一个能使他们用最少的成本来快速实现其目标。而且他们也要把目光放在公司的长期需求上。

“我们要尽快将网站建起来。但我们不仅想让软件都整合在后端系统中，这样就能更好地管理金融，财务和客户关系等系统。而且还想让这套电子商务解决方案以网络为载体。我们再也找不出其他的供应商能提供这样一个把财务，财务和客户关系管理系统都整合在一起的应用软件包。”

解决方案：

NetSuite 小企业版满足了公司的需求并在一个月内在实现了其第一个目标——Big Toys Express在线商店成立并开始创收。

“若是没有NetSuite 小企业版，我们很可能在节日期间错过很多笔生意。”Murdough说。他估计网上商店的收入平均在每天2500美元左右。到节日结束时，他相信网上商店会有近20万美元的进帐。

由于生意来自于国家的各个角落，Big Toy Express可以通过网站来得知特定商品的需求量，这比通过实体商店要快得多。“例如当我们在网站上发现某个商品在过去3天中的销售量有所提高时，就知道在实体商店这种商品的需求量也会跟着猛增，而我们会适时地通知供应商。”Murdough解释说。

Big Toy Express通过NetSuite 小企业版中的定制仪表盘来保证对需求转换的跟踪，这就使他们可以计划跟踪他们希望的一切。例如，在离圣诞节还有3周时的一个星期四，Murdough检查了仪表盘，发现那天的网上商店多了10个Step2生产的豪华生活厨房系列产品。“它们现在已经变成了我们最畅销的产品之一。”他说。在快速点击一两下后，信息就被送到了相应的供应商那里。“这绝对是我父亲的商店无法做到的”他开玩笑道。

