

抚州DHL国际快递网点 抚州DHL邮寄咨询

产品名称	抚州DHL国际快递网点 抚州DHL邮寄咨询
公司名称	安徽敦航国际货运代理有限公司
价格	29.00/千克
规格参数	DHL:国际快递 国际空运:全球送达 上门取件:免费包装
公司地址	安徽省合肥市肥西县玉兰大道与长安路交口柏堰商业服务中心门面C1-18、19号
联系电话	15955942666 18010889846

产品详情

您的电商业务真的准备好应对电商订单高峰了吗？如果没有，客户可能因为失望而打出差评。阅读我们的专家建议，了解如何为难以预测的情况做好准备。

经营电商，成功与否的关键就是管理供需。像黑色星期五、双十一等，这些销售高峰期时很容易预测的，但如果出现突发的订单激增，该怎么办？新的潮流趋势、热搜、明星同款，这些都可能让大量顾客涌入店铺，寻找同款产品。

需求预测并非易事，但您的企业可以采取一些措施做好准备。

1. 做好计划，不仅是PLAN B，最好还有Plan C

首先，您应该在电商营销日历里标出所有的节假日和购物节。无论是情人节、黑色星期五、圣诞节，还是亚马逊会员日，当消费者数量不断上涨，明智的卖家就能从消费热潮的“连效应”中获利。您可以回顾去年旺季的销售分析，进行需求预测，看看哪些产品卖得、哪些日子可能最忙。提前几周和供应商沟通，增加库存，保障店铺能满足额外的订单需求。

此外，还要密切关注行业内的流行趋势。[社交媒体](#)平台里，消费者在谈论什么话题，什么正在引起轰动？您也得关注竞争对手的情况，定期搜索与品牌和产品关键词。这些行为能帮你看得更远、更好地预测新的市场需求。

2. 和供应商保持沟通

在需求波动期间，与供应商保持清晰沟通至关重要。良好的供应商关系是随着时间的推移而建立和培养起来的——你需要的是那些在关键时刻可以信赖托付的供应商，因此更要谨慎选择！与供应商保持定期沟通，了解他们在需求高峰时期的生产能力是否有局限性。如果他们在短期内无法增加产能而完成订单

处理，您就可以制定应急备用计划，比如找到另一家本地供应商。使用这一策略，在刚开始您可能会有一些额外支出，但如果能帮助您完成额外的订单，那就是一笔不错的投资。

当然，有些产品的生产周期可能长达数月，这就给快速分销带来了困难。在这种情况下，考虑租用更多的仓储空间，并增加热销产品库存，以应对意外的订单激增情况。

3. 向客户明确说明问题

不要做无法兑现的承诺，否则会有损害品牌声誉的风险。在繁忙时期，让客户知道您遇到了大量订单需求，告知他们运输时间延迟的情况。如果店铺内有商品售罄，请在产品页面上添加弹出窗口，让客户允许店铺在恢复存货后，给他们发送电子邮件通知。

4. 密切监控库存情况

累积大量订单后，掌握库存情况就至关重要。如果您是通过多个渠道进行销售的[全渠道零售商](#)

，情况可能会变得非常复杂，在这之前，请务必确保使用库存管理系统。库存管理系统可以自动实时更新仓库和在线渠道的货品存量，确保卖家在商品售罄之前向供应商订购商品。您可以对不同的库存管理系统研究，找到最适合您业务需求的服务系统。

5. 借助大数据，整合弹性物流模式

我们认为，弹性物流是 2022 年的物流关键趋势之一。电子商务发展迅速，竞争激烈，且以客户为中心——这些特性让物流需求变得难以预测。然而，弹性物流模式具有足够的灵活性，允许企业快速扩张或缩减以满足需求的波动。

弹性物流的一部分涉及供应链关键部分的自动化。比如说，采用集成仓库管理系统，保障店铺可以在需求高峰期间更高效地运营仓库，同时订单淡季最大限度地降低成本。仓库自动化包括拣选、包装和货物运输，这几个环节可以缩短周转时间，更快地将货物送出大门。

检查供应链的每个环节，从订单管理到运输。有哪些技术可以实现这些流程的自动化并提高效率？是时候做一些研究了。

6. 保持灵活性

归根结底，敏捷性至关重要。灵活制定销售策略 – 如果您已经售罄，并且无法快速补充库存，请为您的库存的产品提供优惠和折扣，并将它们贴在您网站主页的前面和中心。

您还可以利用低运行库存来发挥自己的优势。在您的电子商务网站上为热门产品添加“尽可能得到它”横幅将在客户中产生紧迫感并激励他们购买。

7. 记住交货！

尽管需求高峰是不可预测的，但在电子商务中，有一件事将始终保持一致：客户希望他们的订单快速准时交付。通过与DHL合作，您可以保证您的客户快速运输，并提供完整的跟踪和通知 - 无论他们身在何处。交付是供应链中对客户影响最大的部分 - 所以要正确处理！

不要忘记在繁忙的销售期之前对您的网站进行最后的润色——您不想在客户到达您的结账之前就失去客户。遵循我们的 22 条电子商务黄金法则，确保销售成功。

