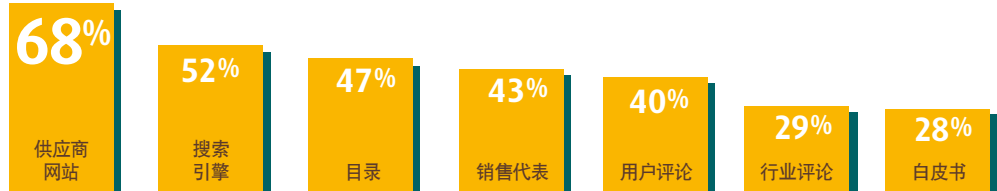




2014工业供应采购洞察

2013年年末，UPS与调研公司TNS携手合作，对1,501位工业用品采购员进行调查，旨在获悉工业买方市场的总体情况。最终得出的2014 UPS B2B 采购洞察报告 (2014 UPS B2B Purchasing Insights Study) 就采购工业零件和用品，提供了关于客户观点和偏好的独到见解。



客户如何调研工业用品采购

34% 的人群选择不局限于现有的供应商，进行在线采购

偏爱的购物方式



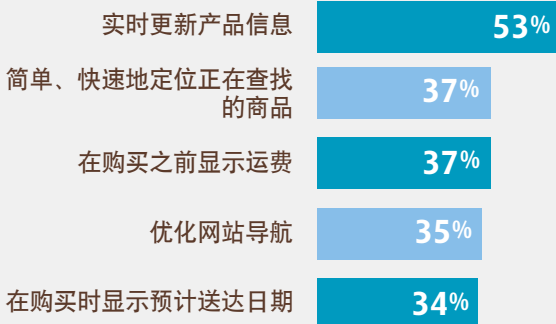
67% 的调研对象认为能够在供应商网站直接订货是非常或极其重要的

69% 的人表示他们多数或所有供应商均提供网站订货服务

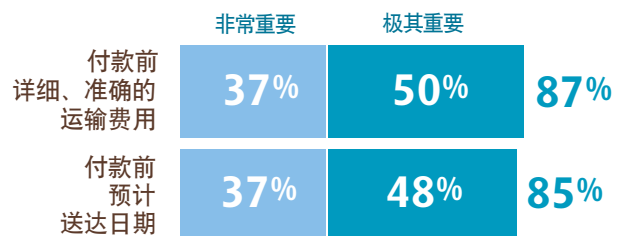
93% 的人觉得，供应商提供的网购体验与他们使用的其它消费者网站相比，旗鼓相当或者有过之而不及



如何改善供应商的网站



运输和送达的 2 项最重要的属性包括:



可以改善回邮流程的 3 项最佳措施



53% 初次递送时附带提前打印的运输标签

40% 可使用工业供应商的网站进行在线回邮

37% 可直接与客服商谈回邮事宜

若需了解关于 2014 UPS B2B 采购洞察报告 (2014 UPS B2B Purchasing Insights Study) 的更多信息，请登录 ups.com/insights 下载完整的白皮书 (仅提供英文版本)。