

Product Information Management (PIM) Handel

PIM für den Handel

Eine größere Anzahl von Produkten – immer rasantere Produkt-Updates und die dynamische Entwicklung im E-Commerce stellen Handelsunternehmen vor die Herausforderung, diese Vielzahl an vorhandenen Produktinformationen zu nutzen. Wer am Markt, schnell und flexibel reagieren kann, wird den Wettbewerb hinter sich lassen. Die Produkte mit den besten Informationen finden besseren Absatz. Wichtig dabei ist, dass der gesamte Prozess von der Übernahme und Anreicherung der Produktdaten bis hin zur Nutzung für den eigenen Vertrieb zügig und automatisiert ablaufen.

PIM ist die Lösung, mit der alle vermarktungsorientierten Produktinformationen zentral und medienneutral gespeichert werden. Der konsistente Datenbestand bildet die Basis für die Mehrfachverwertung in verschiedene Ausgabekanäle und verkürzt sehr deutlich die Prozessdauer. Alle produktrelevanten Informationen wie Texte, Bilder, Produktmerkmale, Preise und auch Zusatzinformationen stehen somit unkompliziert für eine Mehrfach-Verwendung für verschiedene Kommunikationskanäle zur Verfügung.

PIM ist somit die notwendige Grundlage, um erfolgsweisende Geschäftsprozesse abzubilden. Die Grundlage für Ihren Geschäftserfolg.

Vielzahl an Lieferanten und Produkten

Die Branche bestückt ihre Sortimente mit vielen verschiedenen Zulieferern und etlichen Produkten. Hier gilt es, sich als Unternehmen die bestmöglichen Produktinformationen einzelner Lieferanten herauszufiltern. Stichwort Golden Record – von jedem nur das Beste. So hilft Ihnen PIM dabei, die qualitativ hochwertigsten Daten, seien es Beschreibungstexte, Bilder, Marketinginformationen oder technische Daten, zur weiteren Nutzung zu erhalten.

Schattensortimente

Händler bieten meist nur einen kleinen Ausschnitt aus ihrem Gesamtsortiment an – das Kernsortiment. Diese Produktdaten sind im ERP gespeichert. Das gesamte Lieferprogramm ist meist weitaus größer. Da der Zeitaufwand einer Artikelstammanlage im ERP einen enormen Zeitaufwand mit sich bringt und einhergehend Kosten verursacht, arbeiten die Handelsunternehmen mit Sammelartikelnummern. Die Produktdaten für diese Bestellungen stehen somit nicht zur Verfügung und können nicht genutzt werden. Die Folge ist, die Entstehung von Schattensortimenten im ERP System. Diese Artikel verursachen zeitintensiven Suchaufwand in den Lieferantenkatalogen und werden bei Auswertungen der Verkaufsstatistiken nicht berücksichtigt.

PIM verfügt über eine direkte Anbindung an das eigene ERP System. Wird ein Artikel bestellt, werden die entsprechenden Produktdaten durch eine Schnittstelle automatisch im ERP angelegt. Alle relevanten Informationen stehen für eine weitere Nutzung parat – der Artikel ist damit identifizierbar. Auswertungen über die Bestellmenge sind wegweisend für die Sortimentspolitik.

Produktsuche

PIM ermöglicht eine lieferanten- und sortimentsübergreifende Suche mit einer einheitlichen, komfortablen Oberfläche. Aus hunderttausenden von Produkten kann in einem Bruchteil von einer Sekunde das passende Produkt herausgefiltert werden. Eingeschlossen ist neben der Beschaffung auch der sofortige Vergleich zwischen Produkten und Lieferanten.

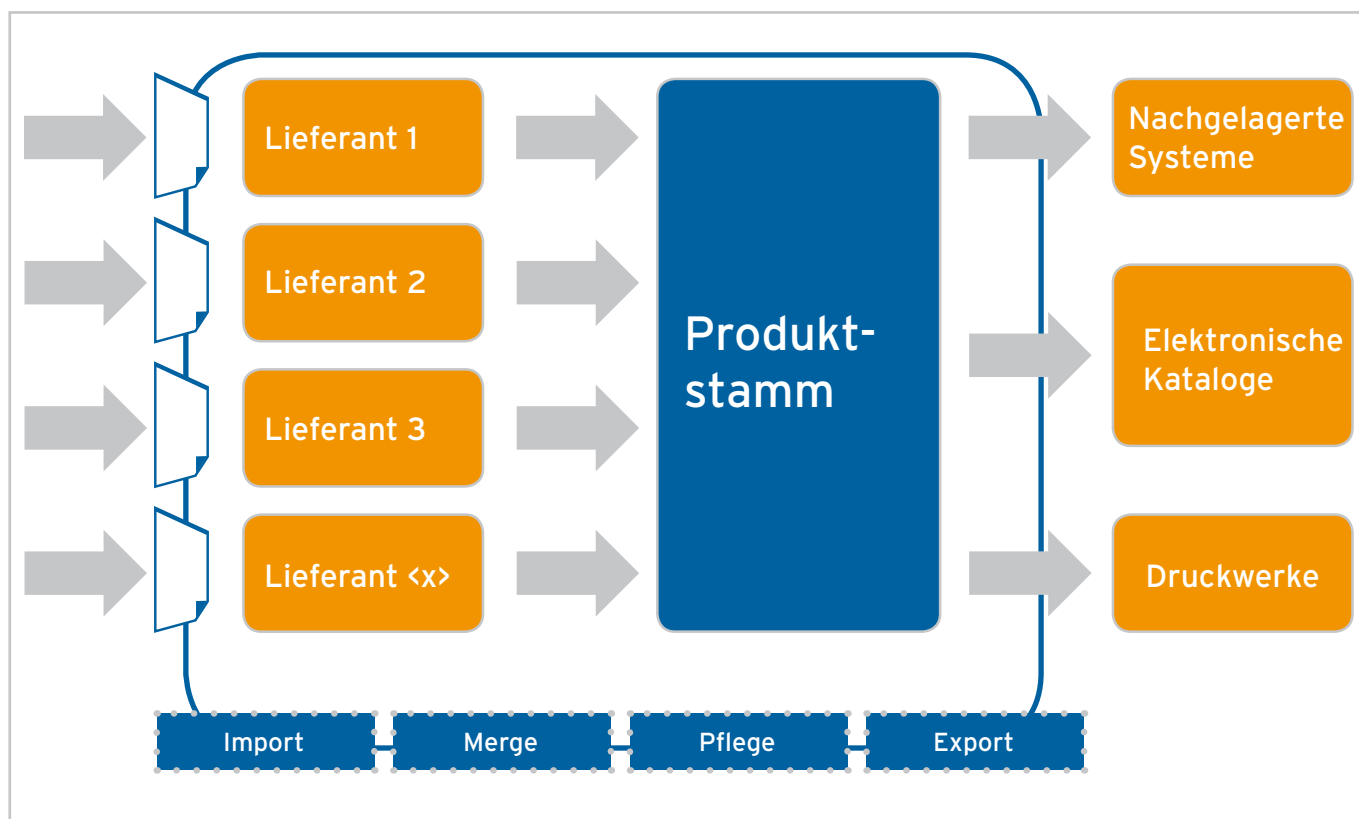
Output Management

Die Produktinformationen stehen für alle möglichen Absatzkanäle – wie Online-Shop, Printkataloge, Werbematerialien uvm. – zur Verfügung. Speziell bei der Katalogproduktion ergeben sich dank des Einsatzes einer PIM Lösung erhebliche Vorteile. Nicht nur, dass diese in kürzerer Zeit produziert werden können, auch die Flexibilität bei Änderungen bis kurz vor dem Druck, erleichtert die Erstellung. Speziell auf den Kunden zugeschnittene Kataloge mit unterschiedlichen Preisen und Konditionen sind mühelos umzusetzen. PIM verringert die Druckkosten, indem durch den Schwarzfilmwechsel lediglich die Texte ausgetauscht werden müssen. Vor allem für Kataloge in unterschiedlichen Sprachen bedeutet dies, dass sie im gleichen Prozess produziert werden können.

Die aktuellsten und zudem kostengünstig hergestellten Printmaterialien mit den besten Preisen und den neuesten Informationen erhöhen die Verkaufschancen im Markt – im Handel ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Nutzen:

- Bilden eines ‚Golden Record‘: Zusammenstellen der besten Produktinformationen aus unterschiedlichen Quellen
- Zeitersparnis bei der Produktsuche
- Erstellung kundenspezifischer Kataloge
- Mehr Flexibilität für letzte Änderungen vor Druckbeginn
- Kostenreduzierung bei Artikelanlagen im Internet/ Shop und im ERP System
- Effizientes Management des Schattensortiments
- Geringerer Pflegeaufwand



Nionex GmbH

Ein Unternehmen der DirectGroup Bertelsmann

Avenwedder Str. 55 | D-33311 Gütersloh

Tel.: +(49)52 41.80-23 38 | Fax: +(49)52 41.80-623 38

info@nionex.de | www.nionex.de

NIONEX
Lösungsanbieter für Businessprozesse