



WAS IST PIM?

PRODUKTINFORMATIONSMANAGEMENT IN 4 STEPS ERKLÄRT!

WAS IST PIM?

#1

**DER KUNDE INFORMIERT SICH
AUF VERSCHIEDENEN
KANÄLEN ...**

Kunden, die eine Kaufentscheidung treffen, sind heute in der Regel bestens informiert. Sie recherchieren nach verschiedenen Lösungsalternativen, vergleichen Produkte hinsichtlich ihrer Features und Preise, lesen Fachartikel und Bewertungen anderer Nutzer. Daher ist die Veröffentlichung von Produktdaten heutzutage ein Muss für Unternehmen.

#2

**... UND FINDET
UNTERSCHIEDLICHE
INFORMATIONEN!**

Durch die steigende Anzahl an Sortimenten, Produktvarianten und Touchpoints wird die Bereitstellung von Daten an den Kunden für Unternehmen zunehmend zum Komplexitätsfaktor. Oft findet ein Interessent inkonsistente Daten in Folge von manuellem Datenhandling und verliert die Glaubwürdigkeit in die Marke.

#3

**SIE ERKENNEN DIE EFFIZIENZ
VON MULTI-CHANNEL
MARKETING ...**

Aufgabe des Multi-Channel-Marketings ist es, Inhalte über alle Kanäle und Touchpoints hinweg konsistent und in Echtzeit auf die individuelle Customer Journey des Kunden zuzuschneiden. Dies ist mit Hilfe intelligenter Technologien möglich, die eine zentrale Stelle für alle Produktinformationen des Unternehmens darstellt.

#4

**... UND FÜHREN EIN PIM
SYSTEM FÜR DEN KONSIS-
TENTEN AUFTRITT EIN!**

Zunächst werden Schnittstellen zu bestehenden Systemen wie dem ERP-System oder Lieferanten-Datenbanken eingerichtet. Die Produktdaten, die diese Anwendungen liefern, werden ins zentrale PIM System integriert und von dort aus dem Interessent konsistent und automatisiert im Online-Shop, Printkatalog, Newsletter etc. zu Verfügung gestellt.

