



6 daglige opgaver i ERP, som bliver meget lettere med et PIM-system

- sådan gør du ERP enklere med PIM

© Perfion



NORRIQ | norriq.com



perfion.com

Indhold

- 03** Mød produktchefen John og Lisa fra marketing
- 04** 1. Opret et nyt produkt
- 06** 2. Opdatér og tilpas produktinformation
- 08** 3. Forbered nye produkter til salg
- 10** 4. Brug data fra ERP på andre kanaler (output)
- 12** 5. Print data fra ERP
- 14** 6. Søg efter produktinformation i ERP



Mød produktchefen John og Lisa fra marketing

John og Lisa arbejder hos en mellemstor grossistvirksomhed, der forsyner fødevarerindustrien med maskiner og udstyr til vedligeholdelse. Lad os kalde den Acme ApS.

John og Lisa har på hver deres måde brug for at arbejde med produktdata, og en del af de data bor i virksomhedens ERP-system. Hos Acme ApS er de glade for deres ERP-løsning, men det er ikke altid så nemt at håndtere produktdata, som de kunne ønske sig.

I denne e-bog vil vi gennemgå 6 scenarier fra John og Lisas dagligdag hos Acme ApS og se på, hvordan de kunne gøre deres arbejde hurtigere og bedre, hvis de havde et PIM-system til produktinformationsstyring integreret i ERP.





1.

Opret et nyt produkt



1. Opret et nyt produkt

Acme ApS skal snart lancere en ny produktserie til mejeribranchen, og derfor skal produkterne oprettes i ERP-systemet.

John har to muligheder; enten skal han importere data via en Excel-fil, eller også skal han oprette produkterne manuelt. Da der er tale om en serie af produkter, vælger John at importere produktinformationerne.

Den nye produktserie adskiller sig lidt fra Acmes øvrige produkter, da den også rummer en række rengøringsartikler, som er miljømærkede. Den type information har ikke været relevant for andre af Acmes produkter, men det er nødvendigt at få det med i den registrerede produktinformation i ERP for at kunne sælge rengøringsartiklerne.

Da ERP-systemet i dag ikke rummer et input-felt til miljømærkning, bliver John nødt til at få det oprettet. For at få lavet en tilretning af systemet skal han have fat i Acmes ERP-konsulent, og oprettelsen af de nye produkter trækker derfor ud.

Med PIM

Havde Acme ApS haft et PIM-system, ville John i stedet have uploadet alle produktinformationer til PIM-systemet. Da PIM-systemet ikke er begrænset af fastdefinerede inputfelter, er det muligt at få alle specifikationer med på en enkel måde, og miljømærkningen ville blot være endnu et datafelt. ERP-systemet bør kun indeholde transaktionelle data, og det kan John nu sikre, da han kan holde miljømærkningen ude af ERP og lade data ligge i PIM.

Nu hvor John har alle væsentlige produktinformationer registreret, kan han gå hurtigt videre med at gøre den nye produktserie klar til at blive markedsført i samarbejde med Lisa.

Fordele:

- Sparer tid i forbindelse med oprettelse af produkter
- Intet behov for tilpasning af ERP
- Produkter kan oprettes og klargøres i PIM, inden de flyttes over i ERP (onboarding)



2.

Opdatér og tilpas
produktinformation



2. Opdatér og tilpas produktinformation

Et stykke tid efter, at den nye produktserie til mejeribranchen er lanceret, viser det sig, at der bliver behov for at redigere i produktinformationen. Nye lovkrav gør det nødvendigt at kunne dokumentere, at producenterne af maskinerne er certificeret efter en række internationale standarder.

Acme ApS har certificeringerne liggende i en database, men har ikke haft brug for at have dem registreret i ERP før nu, og John må derfor i gang med at opdatere hvert enkelt produkt med den relevante certificering. Da der er tale om en serie med et stort antal varianter, går der meget tid med at få opdateret alle produkter, ligesom der er en overhængende risiko for, at han ikke får opdateret alle felter korrekt.

Med PIM

Havde Acme ApS haft et PIM-system, ville John have kunnet klare samme opgave ved blot at opdatere et enkelt felt i PIM-systemet.

Ved at registrere den relevante certificering på overordnet produktniveau, sørger PIM-systemet automatisk for, at informationen bliver nedarvet til alle de underliggende produktniveauer. Den nye information synkroniseres automatisk til ERP, så Acme ApS kan være sikker på at overholde lovkravene, når de beskriver de nye produkter over for kunder.

Fordele:

- Sparer tid i forbindelse med opdatering eller berigelse af produkter.
- Fjerner risikoen for fejl i forbindelse med ændring af mange datafelter i ERP.



3.

Forbered nye produkter til salg

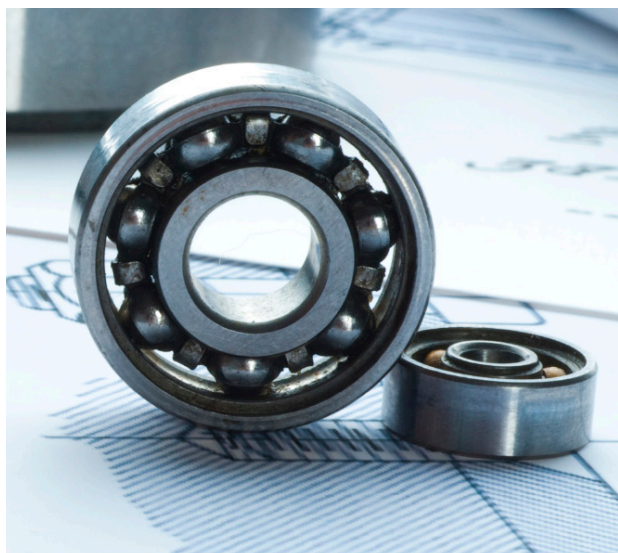


3. Forbered nye produkter til salg

Acme ApS har fået agenturet på en ny produktserie, som John forventer sig meget af. Der er tale om en stor serie reservedele, og for at gøre det muligt for Acme ApS at markedsføre de nye produkter, opretter John dem alle sammen i ERP-systemet.

Det er vigtigt at kunne markedsføre den samlede palet af reservedele, men reelt er det dog tvivlsomt, om Acme ApS kommer til at sælge alle produkterne, da en del af dem er nicheprodukter.

Det er derfor ikke hensigtsmæssigt at have dem til at fylde i ERP-systemet, men for at have produkterne tilgængelige for alle tilfældes skyld, ser John ingen anden udvej end at lægge dem ind i ERP-systemet.



Med PIM

I virkeligheden har John brug for en sandkasse, hvor han kan placere sine nye produkter og arbejde med dem, uden at de påvirker ERP-systemet, før der reelt er en køber til dem.

Det ville han have haft med et PIM-system. Mens ERP-systemet er baseret på transaktionelle data, der ikke kan slettes og derfor fylder op i systemet, så er det muligt hurtigt at ændre og slette data i et PIM-system. PIM-systemet kan med fordel bruges til at klargøre produkter til salg, og John kan give Lisa fra marketing mulighed for at markedsføre de nye produkter med afsæt i alle relevante data, selvom de endnu ikke er oprettet i ERP-systemet.

Når det så bliver relevant at sælge de enkelte produkter eller produktgrupper, kan de let overføres til ERP-systemet.

Fordele:

- Time-to-market forkortes markant
- ERP-systemet bliver ikke fyldt af irrelevante data



4.

Brug data fra ERP på andre
kanaler (output)



4. Brug data fra ERP på andre kanaler (output)

Nu er det tid til at få markedsført den nye produktserie til mejeribranchen, og Lisa fra marketing skal i gang med at lægge produkterne på Acmes website.

Ud over de rå produktdata fra ERP-systemet, har Lisa også brug for billeder, produktbeskrivelser og PDF-datablade til download til de enkelte produkter. Det ligger spredt i forskellige databaser og Excel-ark, så Lisas første opgave er at få samling på al produktinformation og få den omsat til nogle formater, som hun kan bruge i Acmes CMS.

Det er en tidskrævende opgave, og samtidig ved Lisa af erfaring, at der ligger endnu en opgave i at vedligeholde produktinformationerne online. Acme ApS har nemlig tidligere haft problemer med dobbelt data, idet produktinformationen på websitet ikke blev opdateret i takt med, at der blev lavet rettelser til produktdata i ERP. Da Acme ApS sælger på flere markeder, skal Lisa vedligeholde 5 sprog, hvilket blot gør opdateringsprocessen endnu mere tung.

Med PIM

Havde Lisa haft et PIM-system, som var integreret med Acmes CMS, ville opgaven have set meget anderledes ud. Et PIM-system kan håndtere alle filformater, så hvis Lisa havde haft mulighed for at arbejde med produktinformationer i et PIM-system, ville det have været enkelt for hende at udvælge de informationer, hun ville publicere på websitet, og blot trykke "Publicér til web."

Det løbende vedligehold ville også kunne klares på meget kortere tid, da hun ved at ændre én information, kan lade ændringerne slå igennem på alle de sider, hvor denne information bliver brugt – og i alle sprog.

Fordele

- Enklere og hurtigere publicering af data på website, i e-commerce, i kataloger etc.
- Ingen problemer med dobbelt data og forældet produktinformation



5.

Print data fra ERP



5. Print data fra ERP

Lisa fra marketing har igen en af virksomhedens sælgere i røret. Han skal sende et tilbud til en kunde, men han er ikke tilfreds med den prisliste, han kan printe fra ERP-systemet.

Kunden vil gerne have et datablad, som rummer en teknisk beskrivelse og et par billeder, og derfor må sælgeren have Lisas hjælp til at få sat et tilbud op.

Dagen efter ringer han igen. Han skal bruge næsten samme information, men til en ny kunde, som har en anden prisaf tale og et par ekstra produkter. Lisa må derfor redigere tilbudsmaterialet en gang til, så det også kan passe til den nye kunde.

Med PIM

En af de store fordele ved et PIM-system er muligheden for lynhurtigt at printe eller lave PDF-materialer, som er tilpasset modtageren.

I stedet for at ringe til Lisa, vælger sælgeren nu blot, hvilken tilbudstemplate i PIM-systemet han vil benytte, og hvilke produktinformationer han gerne vil præsentere i tilbuddet. PIM-systemet gør det muligt, via live opslag i ERP-systemet, at tage højde for differentierede priser på en let måde, og han kan derfor hurtigt opdatere tilbudsmateriale.

Fordele

- Mulighed for at bruge ERP-data i avancerede formater til print
- Bedre tilbudsmaterialer end konkurrenter
- Kundespecifikke prislister og brochurer





6.

Søg efter produktinformation
i ERP



6. Søg efter produktinformation i ERP

To kunder har klaget over problemer med et bestemt filter i et af Acme ApS's produkter. John er nødt til at få overblik over hvor mange af Acmes maskiner, som bruger netop denne filtertype for at kommunikere til kunderne, at der kan opstå problemer med det.

Filtertypen er ikke registreret som feature i ERP-systemet, og John kan derfor ikke søge sig frem til et overblik. I stedet må han igennem Acmes produktdatabase samt en række Excel-ark, hvor en del af maskinerne er registreret.

Næste udfordring opstår, da Acme får skaffet en ny filtertype, som skal erstatte det fejlbehæftede. Nu skal Lisa fra marketing nemlig i gang med manuelt at ændre oplysningerne om filteret alle de steder, det er nævnt på websitet.

Med PIM

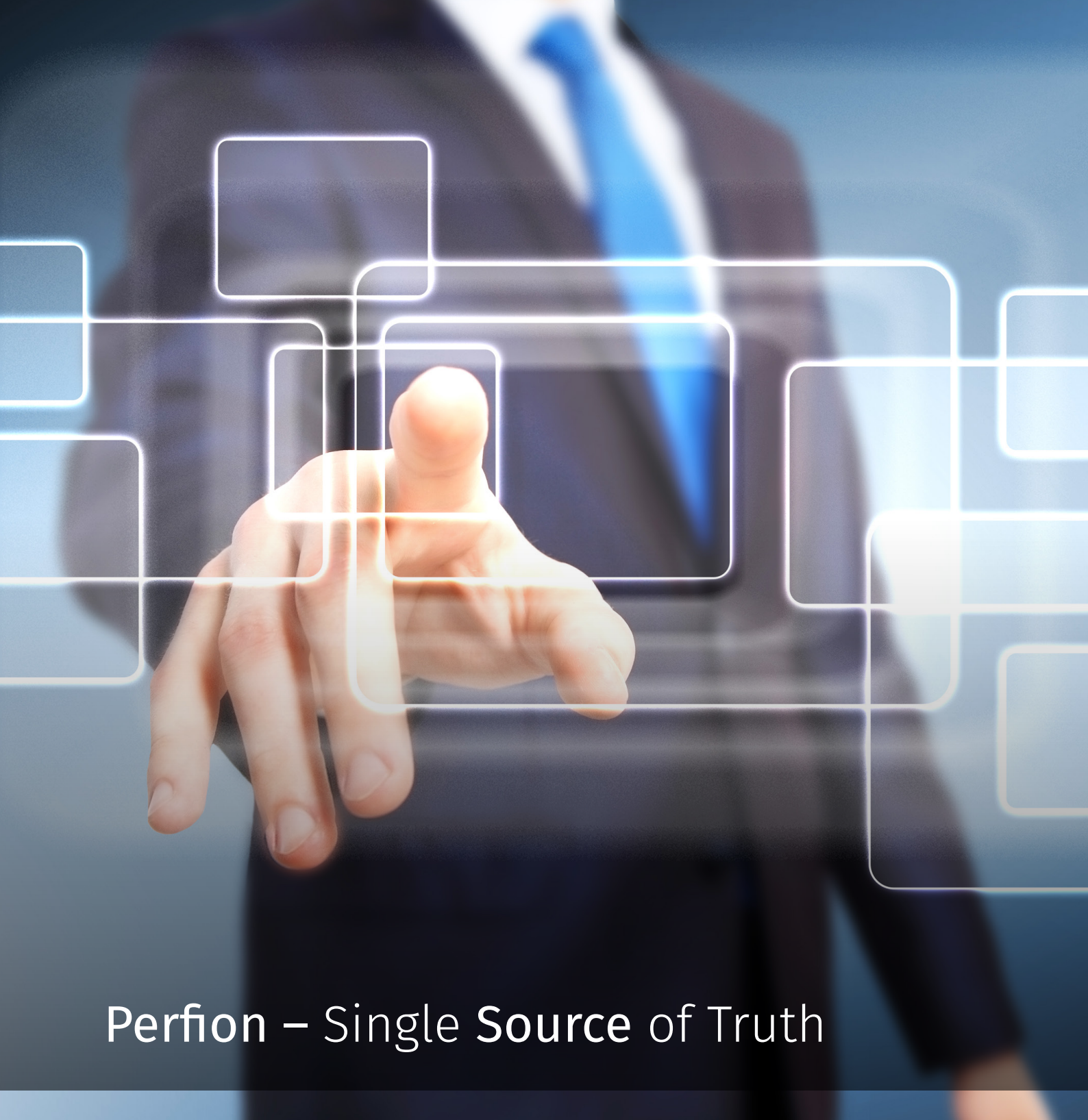
Havde John haft et PIM-system ville han have al produktinformation tilgængelig, og han ville have haft mulighed for hurtigt at søge efter den problematiske filtertype og få præsenteret et overblik over alle de produkter, hvor filteret indgår.

Søgemuligheden og det overblik, den giver, betyder også, at John ikke ender i en situation, hvor han kommer til at oprette den samme information to gange, fordi han ikke umiddelbart kunne finde frem til den i ERP-systemet.

PIM-systemet viser også sin værdi, da Acme får en ny filtertype i sortimentet, som skal erstatte det fejlbehæftede filter. I PIM kan Lisa nemlig hurtigt erstatte det gamle filter med det nye, så hun er sikker på, at det fremadrettet er den rigtige filtertype, der bliver vist på websitet og i alle andre materialer.

Fordele

- Sparet tid på søgningen efter information
- Undgå at forurene ERP med dobbelt information



Perfion – Single Source of Truth

Perfion PIM er udviklet til virksomheder, der kommunikerer i mange kanaler og på flere sprog, og som har en kompleks produktstruktur med mange produktdata.

Som verdens eneste 100 % standardløsning til Product Information Management giver Perfion PIM dig grundlaget for at optimere din virksomheds processer, så du kan sænke time-to-market, vinde nye markeder og altid levere de informationer, dine kunder har brug for.

Med Perfion har du én enkelt kilde til alle dine tekster, tekniske data, filer, billeder, videoer osv. Det giver dig fuld kontrol over alle produktdata på samtlige salgs- og marketingplatforme.

Perfions åbne API gør det let at integrere løsningen med de it-systemer, du bruger i dag – lige fra dit ERP-system over InDesign til din Office-pakke.

Perfion PIM integreres let med alle eksisterende ERP-løsninger og er fuldstændig integrerbar med Microsoft Dynamics.