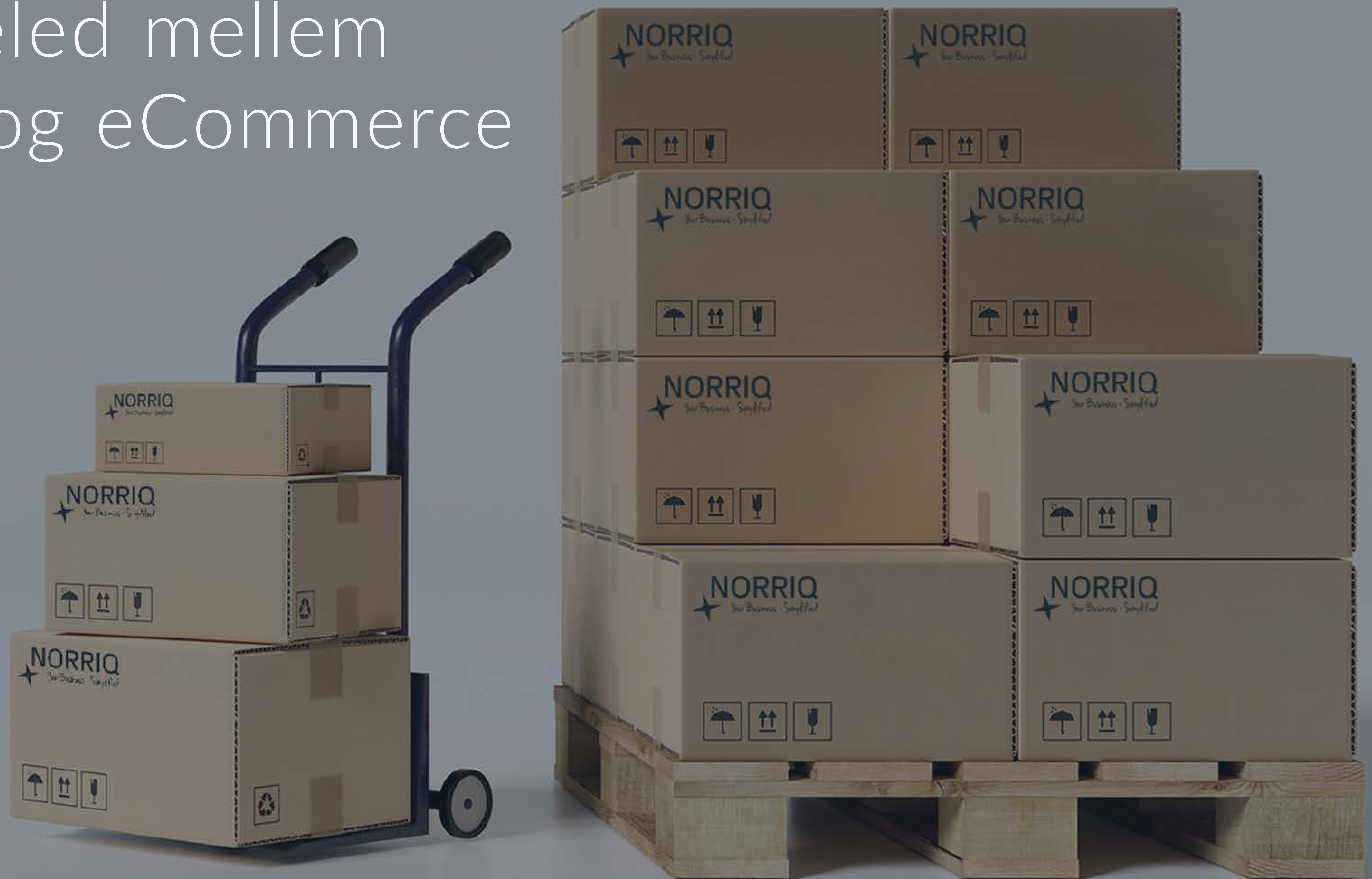


PIM - et stærkt bindeled mellem ERP og eCommerce



Indholdsfortegnelse

★ Fordi produktinformationer er guld værd	03
★ Hvem har brug for PIM?	04
★ PIM og eCommerce	05-11
★ PIM og ERP	12-18
★ PIM og produktionsvirksomheder	19-20
★ Også til ESG- og DPP-rapportering	21-23
★ PIM – hvordan?	24-25
★ 9 gode råd	26-34
★ Tid til farvel (til regnearkene)	35



Fordi produktinformationer er guld værd

Alle virksomheder med mange produkter eller produkter på mange forskellige platforme, kender udfordringen med at holde de mange produktdata opdaterede. Det kan være en kæmpe opgave at følge med, når nye produkter hele tiden skal oprettes eller opdateres mange forskellige steder. Og omfanget bliver næsten uoverskueligt, hvis virksomheden skal ind på et nyt marked.

I de situationer er et PIM-system (Product Information Management) relevant i forhold til at holde styr på de mange produktdata og håndtere opdateringer automatisk på tværs af ERP, webshop og andre kanaler.

Men en stærk PIM-løsning hjælper ikke kun med at holde styr på produktinformationerne. Den tilbyder også kunderne alle de informationer, de har brug for, jeres virksomhed en kortere time-to-market, et lettere samarbejde på tværs af afdelinger, en aflastning af ERP-systemet og et skalérbart setup til fremtidig vækst.

Især når vi taler e-handel, er produktinformationer nemlig guld værd i mere end en forstand, fordi de i sidste ende også er med til at afgøre et online salg. Men PIM er også svær at komme uden om for produktionsvirksomheder og andre virksomheder, der ønsker at optimere deres produktdata og styrke kundeoplevelsen.

Det er, når PIM-løsningen bliver sat i spil som en strategisk komponent, der rækker langt ud over en database, at PIM virkelig bliver værdifuld.

Hvem har brug for PIM?

Hvis jeres virksomhed kan svare ja på et af nedenstående spørgsmål, er det et tegn på, at PIM kan gøre en forskel – og at der er god grund til at læse videre.

- ✦ Bruger I meget tid på at håndtere et stort antal produkter?
- ✦ Indeholder jeres produktkatalog individuelle produktvarianter?
- ✦ Håndterer I mange sprog og oversættelser manuelt?
- ✦ Oplever I inkonsistens i jeres produktinformationer?
- ✦ Er jeres produktinformationer spredt ud over flere afdelinger?
- ✦ Bruger kolleger ofte meget tid på at lede efter produktinformationer?
- ✦ Er jeres produktinformationer gemt i forskellige formater?
- ✦ Modtager kunder nogle gange forkerte informationer om produkter eller ordrer?

Beslutningen om PIM starter med en overvejelse af virksomhedens forretningsbehov, tekniske krav og ressourcer – både finansielt og arbejdskraftmæssigt.



PIM og eCommerce

PIM og eCommerce smelter i disse dage mere og mere sammen og bliver på mange måder to sider af samme sag, hvor PIM spiller en helt afgørende rolle for succes, vækst og optimering. Lad os se lidt nærmere på hvorfor.

Kundens tidsalder

Kunder bruger i dag meget tid på at undersøge produkter, før de handler online. Man taler om "kundens tidsalder", og derfor bliver produktinformationer af høj kvalitet hele tiden mere værd for både B2B og B2C e-handelsvirksomheder. Kundeloyalitet ses nemlig helt tydeligt på bundlinjen. Og det samme gør det modsatte, hvis kunder møder fejl eller inkonsistente data på tværs af de platforme, de besøger.

Forbedringer af online produktinformation står altså højt på agendaen, når virksomheder vil differentiere sig og styrke kundeoplevelsen og -loyaliteten.

PIM binder det hele sammen

Styringen af jeres produktinformation er en tråd, der løber igennem virksomheden hele vejen fra salg og marketing til service- og forsyningskæden. En tråd, der hvis den er stærk binder det hele sammen og understøtter moderne online-handel, ved altid at præsentere den rigtige information, til den rigtige bruger, på det rigtige sted og på det rigtige tidspunkt.

Produktinformationer omfatter mange typer af data, f.eks. varenumre, referencer, katalog- og SKU-data, beskrivende indhold, dokumenter og tekster, oversættelser, billeder og videoer. Ofte kræver hver kanal sine egne data og sit eget format. Datablade kræver f.eks. ofte helt andre informationer end produkter osv. Og det er her, PIM gør den store forskel som en central samling af alle produktattributter og detaljer, der så er tilgængelige i forskellige varianter på de forskellige kanaler efter behov. Dermed sikrer PIM ikke kun konsistens, men forenkler også arbejdet med opdateringer markant, da data kun skal opdateres ét sted.

De 10 største fordele

En af de vigtigste faktorer for succesfuld e-handel er at kunne tilbyde kunderne en effektiv og brugervenlig webshop, er en effektiv og integreret PIM-løsning.

01

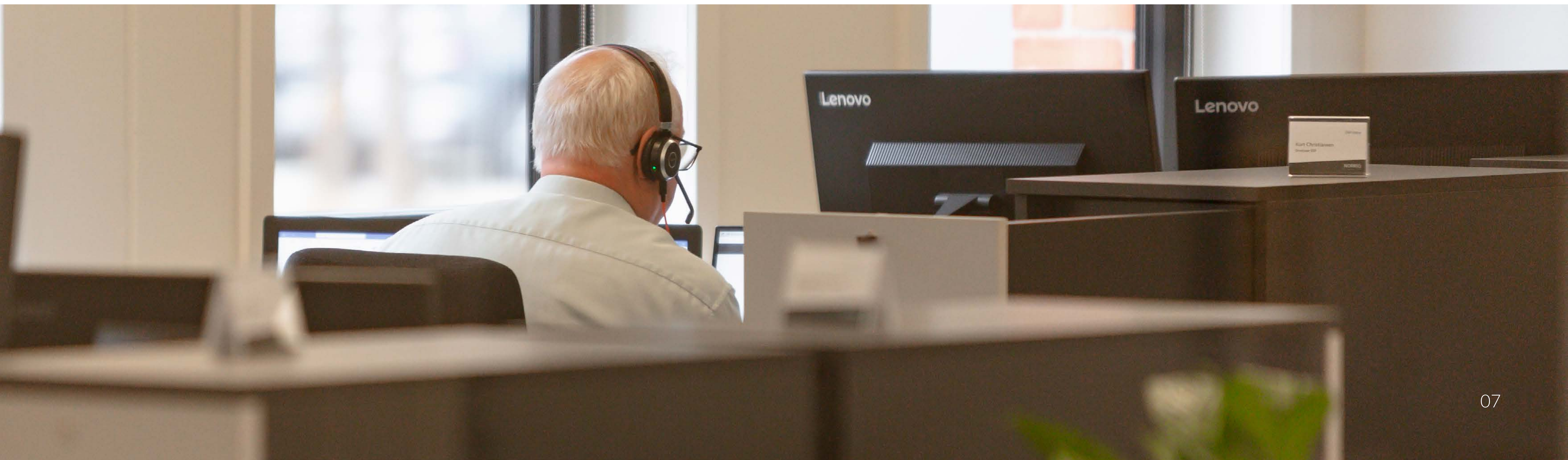
Forbedret datakvalitet og konsistens

Ved at integrere et PIM-system med jeres webshop sikrer I, at alle produktdata er korrekte, opdaterede og konsistente på tværs af alle salgskanaler. På den måde har kunderne hele tiden adgang til den nødvendige information, og ud over at gøre kunderejsen lettere, er det også med til styrke tilliden hos jeres kunder.

02

Hurtigere time-to-market

Med en PIM-integration kan I hurtigt og nemt opdatere og tilføje nye produkter på jeres webshop/online salgsportal. Via funktioner som multi-edit og nedarvning effektiviserer PIM nemlig databehandlingen, så I kan redigere og opdatere flere produkter samtidigt. Det accelererer processen og sikrer konsistens på tværs af alle kanaler. PIM effektiviserer også oversættelsen af produktinformationer til andre sprog markant. I nogle tilfælde kan dette endda automatiseres helt, hvilket også er med til at accelerere en international lancering af produkter. Samlet set betyder det, at I hurtigere kan få nye produkter på markedet, og det kan give jer et forspring i forhold til konkurrenterne.





03

Øget effektivitet og produktivitet

Ved at centralisere og strømline styringen af produktdata i et PIM-system, kan I reducere manuelt arbejde og fejl. Det frigiver tid og ressourcer, der kan bruges på andre vigtige opgaver.

04

Bedre kundeoplevelse

En webshop med en PIM-integration giver jeres kunder adgang til nøjagtige, opdaterede og konsistente produktinformationer. Det gør det lettere for dem at finde og sammenligne produkter, hvilket betyder bedre kundeoplevelser og øger sandsynligheden for, at kunderne vender tilbage og handler igen.

05

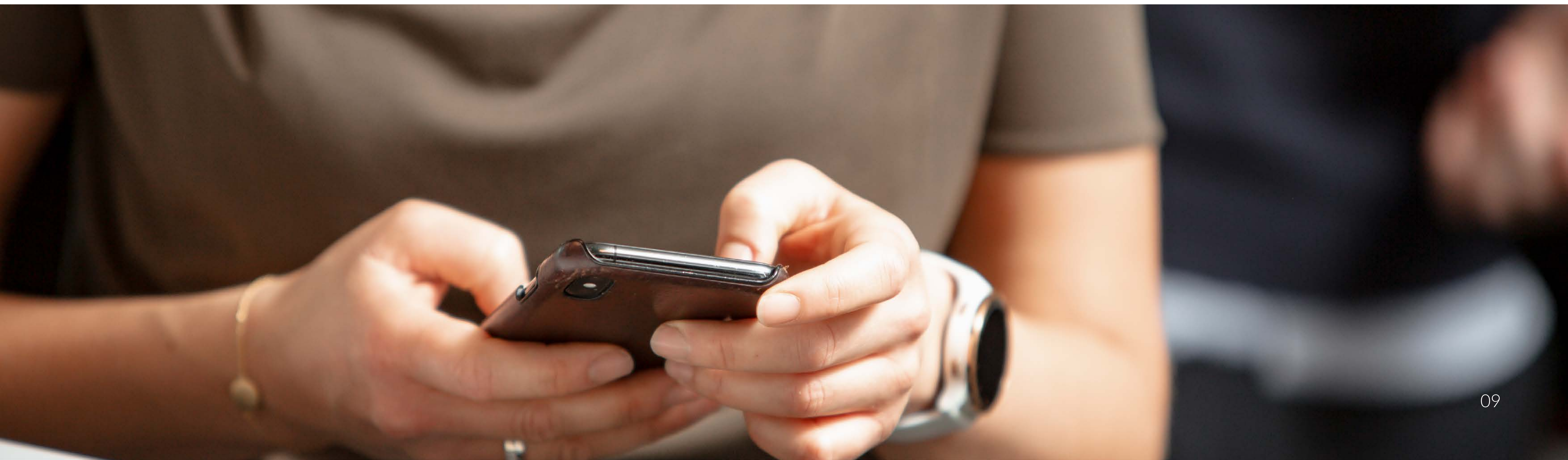
Skalerbarhed

Et PIM-system gør det nemmere at skalere jeres webshop, da en PIM-løsning kan håndtere store mængder produktdata og understøtte vækst i både sortiment og salgskanaler. Det betyder, at jeres webshop nemmere kan vokse i samme tempo som jeres virksomhed.

06

Multikanalsupport

Især i forhold til B2C kan PIM-systemer understøtte multikanalsalg ved at samle og distribuere produktinformation på tværs af forskellige salgskanaler, såsom e-handel, markedspladser og sociale medier. Det gør det nemt at holde styr på store mængder af data og opdatere produktdata på tværs af alle kanaler, hvilket igen sikrer en ensartet kundeoplevelse, uanset hvor jeres kunder handler. Og selv hvis I ikke sælger online, kan det for nogle B2B-producenter være et krav at levere produktdata af høj kvalitet. Det forventer kunderne nemlig for, at de kan sælge videre online.



07

Fleksibilitet og tilpasningsevne

En webshop med en stærk PIM-integration giver jer mulighed for nemt at tilpasse og opdatere produktinformationer for at imødekomme skiftende markedsbehov og kundekrav. Det gør det muligt at reagere hurtigt på trends og ændringer i markedet.

08

Sprogsupport

PIM-systemer understøtter flere sprog, og det gør det nemt at administrere og distribuere produktinformationer på tværs af forskellige geografiske markeder. Det er en stor fordel for de virksomheder, der ønsker at ekspandere internationalt og tilbyde deres produkter til kunder fra forskellige lande.





09

Effektivt samarbejde mellem afdelinger

Ved at centralisere produktdata i et PIM-system bliver det lettere for forskellige afdelinger i en virksomhed, som f.eks. marketing, salg og logistik, at samarbejde om produktinformationerne. Det forbedrer kommunikationen og effektiviteten i organisationen og sikrer, at alle afdelinger arbejder sammen mod fælles mål.

10

Forbedret SEO og online synlighed

En webshop med PIM-integration hjælper med at optimere produktinformation for søgemaskiner ved at sikre, at produktbeskrivelser, titler og metadata er korrekte og relevante. Det forbedrer jeres webshops SEO og øger sandsynligheden for, at jeres produkter bliver fundet og set af potentielle kunder, når de søger efter produkter online.

Arbejder I med e-handel er PIM nærmest uundværligt. PIM er lavet til at håndtere mange produkter og meget produktdata – det er et ERP-system ikke.

PIM og ERP

I øjeblikket ser vi en udvikling i den rolle, PIM typisk spiller for virksomheders digitale setup. Hvor PIM tidligere blev opfattet som et system, der udelukkende kunne håndtere store mængder produktinformation, bliver det i dag anset som en langt større kapacitet.

Når vi taler om en mere central plads, taler vi faktisk om hjertet i en virksomheds IT-infrastruktur. Tidligere var det typisk ERP-systemet, der var centrum. Herfra styres forskellige kerneprocesser som økonomi, salg, indkøb, lagerstyring og produktion, og det er derfor et naturligt udgangspunkt.

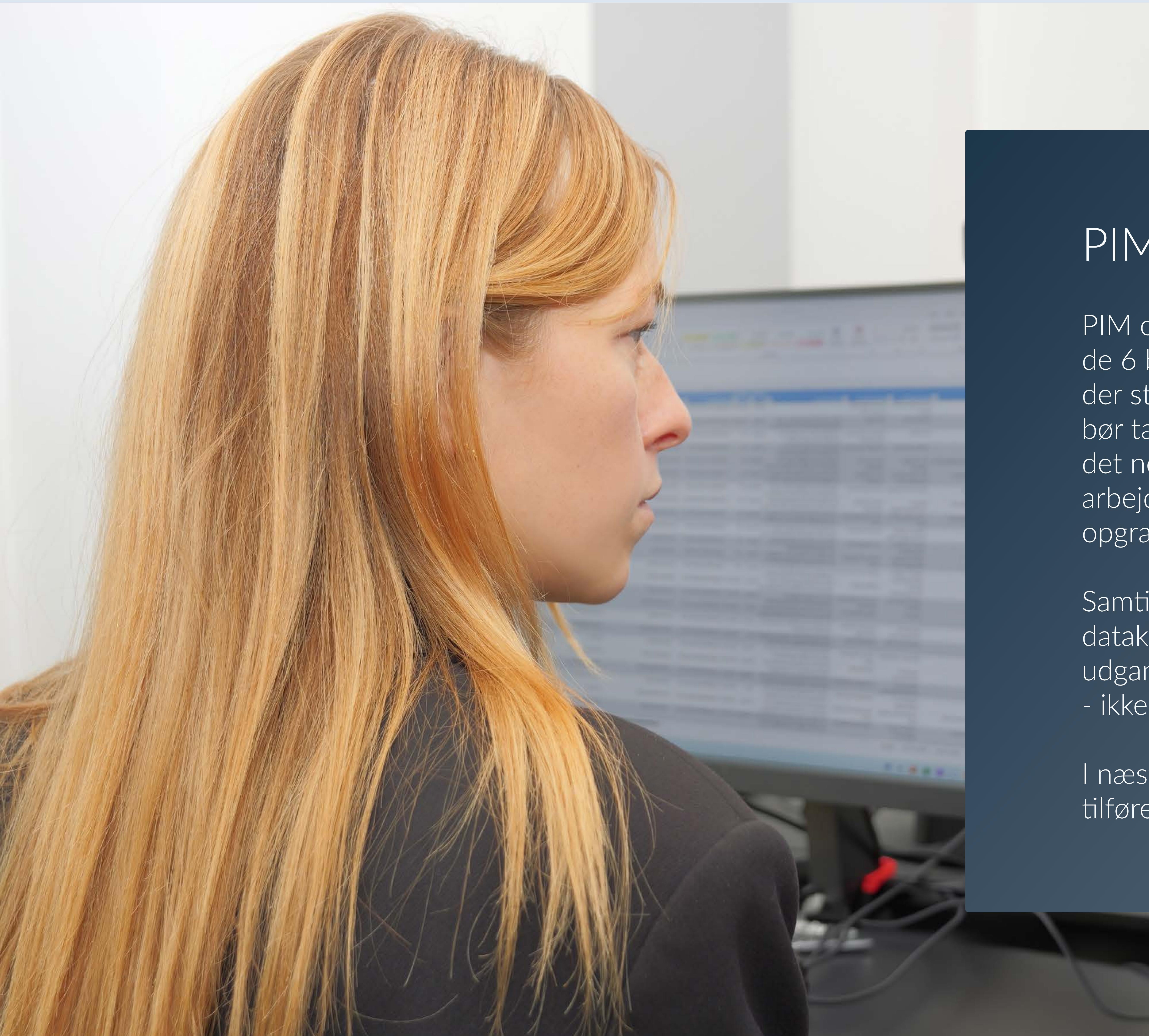
Når mange så alligevel begynder at tale om, at PIM får en mere central rolle, er det fordi, enhver virksomhed i bund og grund starter med et produkt.

Før en virksomhed fakturerer og lagerfører i ERP-systemet, skal der være et produkt at sælge. Derfor hænger ERP og produktinformationer tæt sammen.

Kompleksiteten i produktdata betyder nemlig, at ERP ikke kan stå alene, og eftersom det hele jo starter med produkter, starter forretningen så at sige her.

Markedet bevæger sig hele tiden, og der dukker løbende nye kanaler op, nye muligheder og nye måder at gøre forretning på. Men virksomheder bliver ved med at starte med produkter - og derfor er og bliver PIM fundamental for en solid IT-infrastruktur.





PIM – når I skal opgradere ERP

PIM og ERP udgør altså tilsammen meget mere end de 6 bogstaver hver for sig. Og især de virksomheder der står overfor en opgradering af deres ERP-system, bør tænke PIM med i processen. For langt de fleste vil det nemlig være en god investering at frigøre og styrke arbejdet med produktdata og samtidig forenkle selve opgraderingen markant.

Samtidig vil processen typisk medføre langt bedre datakvalitet i begge systemer og dermed være et godt udgangspunkt for at skabe værdi baseret på produktdata - ikke mindst i forbindelse med e-handel.

I næste afsnit ser vi nærmere på 4 fordele som PIM tilfører jeres ERP-system.

01 Slip for tilpasninger af jeres ERP-system

Med en effektiv PIM-løsning får virksomheder mindre behov for at tilpasse deres ERP-systemer, fordi PIM tilbyder en mere specialiseret tilgang til produktstyring. Varekortet i ERP kan forsimples ved kun at inkludere de data, der faktisk er nødvendige for ERP-systemet. Det reducerer kompleksiteten, og letter arbejdsgangene med produktinformationer.

Yderligere produktdata, der ikke nødvendigvis skal anvendes direkte i ERP-systemet, kan beriges effektivt. PIM giver mulighed for at tilføje ekstra informationer, billeder og specifikationer, der kan sendes videre til andre systemer eller kanaler som f.eks. eCommerce-platforme eller marketingværktøjer. Det gør det muligt at maksimere produktets potentiale på tværs af forskellige platforme uden at overbelaste ERP-systemet med unødvendig information.

Alt i alt tilbyder PIM en mere fleksibel og skalerbar tilgang til produktstyring uden at kræve omfattende tilpasninger i ERP-systemet.





02 Slip for regneark og fejl

En PIM-løsning samler alle jeres data ét sted, så indholdet er organiseret og derfra bliver opdateret automatisk i alle salgskanaler. En PIM-løsning strømliner jeres data, samtidig med at I slipper for manuelle ændringer og dertilhørende fejl og forkerte informationer. Med andre ord, slipper I for regneark og manuel datahåndtering – og får i stedet ét system, hvor al data gemmes, så alle i virksomheden ved, hvor "sandheden" om produktet er.

Samspillet mellem ERP og PIM betyder også, at de data, der skal anvendes til brochurer, datablade med mere først hentes fra ERP-systemet i det sekund, de skal bruges. Det giver sikkerhed for, at alle data i jeres materiale til kunder og kundeemner er dugfriske og gyldige.

PIM tilbyder også muligheder for validering af felter og brug af pre-definerede værdier/lister, hvilket bidrager til at opretholde nøjagtighed og ensartethed af produktdata. I modsætning til ERP-systemer, der ofte tillader indtastning i fri tekst, giver PIM en mere struktureret tilgang til datastyring. På den måde sikrer I, at de nødvendige data indtastes korrekt og i overensstemmelse med foruddefinerede standarder.

Med en PIM-løsning ombord får I hjælp til at styre jeres data og dermed sikre, at alle jeres websteder, markedspladser, produktkataloger og brochure-indhold altid er korrekte. Det giver ikke kun ro i sindet, men sikrer også, at kunderne har adgang til de rigtige oplysninger på tværs af alle kanaler, og at I er konsekvente i jeres markedsføring.

Med PIM får virksomheden et omfattende overblik over mange produkter samtidigt, hvilket gør det nemmere at validere datakvaliteten på en effektiv måde. Ved at præsentere produktinformationer i dashboards og oversigter kan brugerne hurtigt analysere og sammenligne data på tværs og nemt identificere inkonsistent data, mangler og fejl.

03 Produkter frigives, når de er klar

Et dedikeret PIM-system til jeres ERP-løsning giver også flere fordele i hverdagen. F.eks. ved indkøring af nye produkter. Data kan løbende opsamles i PIM-løsningen, og ved at benytte muligheden for at konfigurere en frigivelsesproces, bliver produktet først frigivet, når de definerede krav til det er opfyldt. Frigivelsen kan sættes til at ske automatisk.

Med denne fremgangsmåde undgår I, at der kommer til at ligge en masse irrelevante produktdata og produkter i jeres ERP-system.

04 Al produktdata håndteres og vedligeholdes et sted

En af de vigtigste fordele ved et PIM-system er, at al data centraliseres i ét system. Det gør arbejdet lettere.

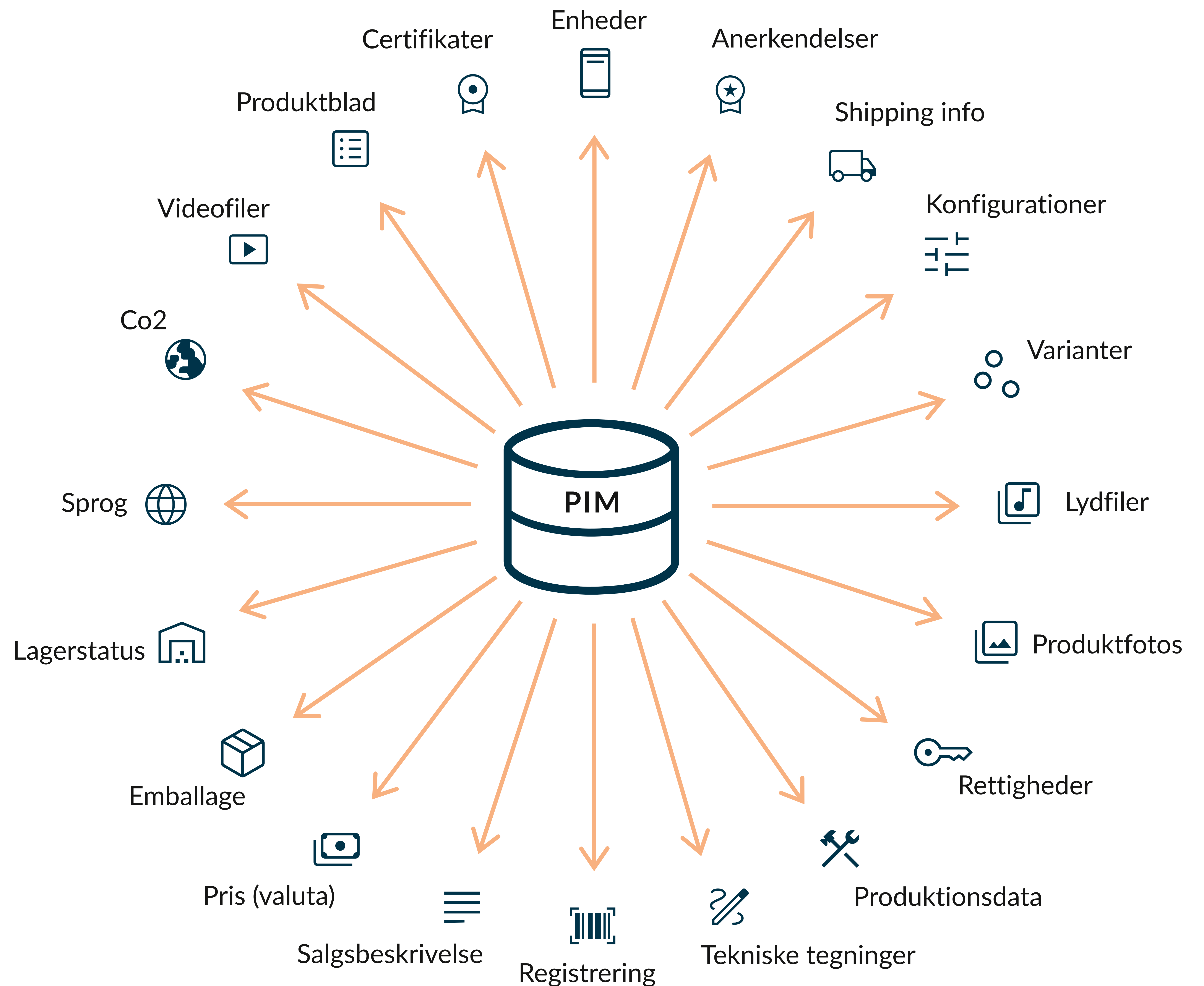
Når I arbejder med et PIM-system, kan I:

- ★ Håndtere alle jeres produktinformationer fra et enkelt sted. Det vil sige beskrivelser, tekniske specifikationer, billeder, videomateriale mm.
- ★ Oprette de materialer, I skal bruge, i et tryklart PDF-format.
- ★ Eksportere produktdata til apps, websites, webshops og online portaler.

En løsning til hele virksomheden

PIM har alle dage været kendt for at gøre det komplekse simpelt. PIM letter ikke kun arbejdsgangene i e-handelsteamet, det aflaster også ERP-systemet, og jo bedre data er på produkter og kunder, jo mere bliver der solgt.

Derfor er PIM flyttet langt ud over e-handelsafdelingen, og er i stedet blevet et fælles værktøj, der bruges på tværs af mange forskellige afdelinger. Og derfor er det også helt afgørende, at en central PIM-løsning er bygget med hele virksomheden for øje. Løsningen skal være let at bruge for alle, understøtte en hurtig "time-to-market" og i det hele taget kunne tilgås af mange medarbejdere samtidig.

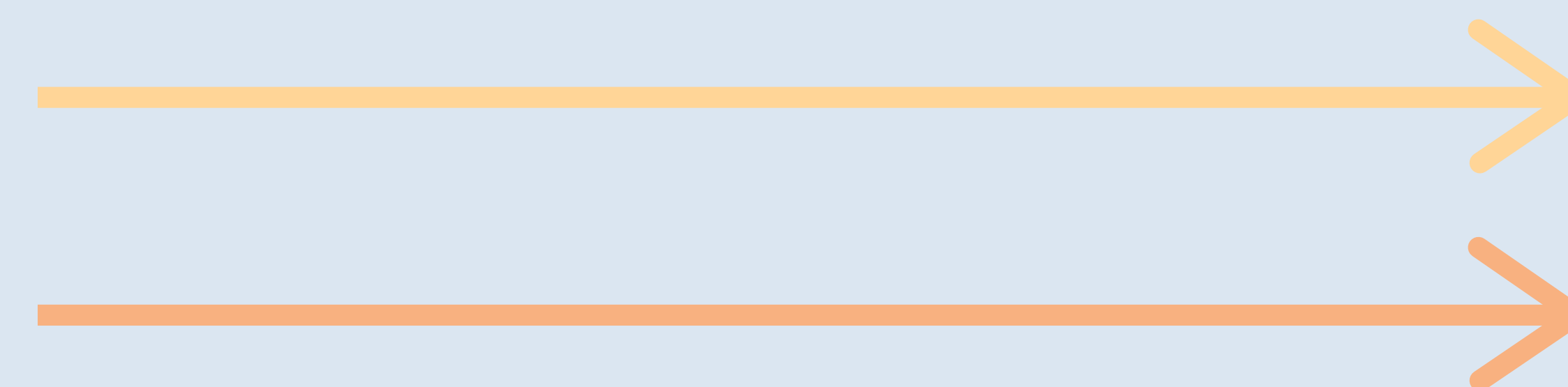


Derfor skal PIM integreres sideløbende med ERP

Når virksomheder implementerer et ERP-system, kan det være svært at få afdækket al nødvendig funktionalitet. Mange kommer til at undervurdere analysefasen og misser f.eks. nogle af de tilpasninger, virksomheden har foretaget, og nogle dataprocesser bliver først synlige, når de skal bruges. Derfor skal PIM integreres sideløbende med ERP.

En succesfuld implementering af PIM, kræver dog en strategisk indsats. Fra side 27 har vi samlet en række gode råd til hvordan.

ERP



PIM

PIM og produktionsvirksomheder

Hvorfor er PIM særlig væsentlig for produktionsvirksomheder? Har I et eller flere produkter, I sælger enten direkte til forbrugere eller via detailhandlere og distributører vil I opleve, at de forskellige salgskanaler har forskellige krav til produktinformationer. Produktionsvirksomheder håndterer typisk store mængder data, og her hjælper PIM netop med at sikre, at den rigtige information præsenteres på den rigtige måde i alle de forskellige kanaler.

En af de vigtigste trends inden for produktionsvirksomheder på tværs af brancher lige nu er, at produktdata af høj kvalitet, digitaliseret datastyring og automatisering af manuelt tastearbejde bliver mere og mere vigtigt, og det er der en række gode grunde til:

Produktdata af dårlig kvalitet påvirker virksomhedens troværdighed

Produktdata i god kvalitet er i dag helt afgørende for en producents troværdighed. En god øvelse kan være at søge på sine egne produkter og vurdere produktinformationen - er de korrekte, og bliver de præsenteret som de skal? Inkonsistens på tværs af kanaler, kan få forbrugeren til at vælge en konkurrent. Og hvis troværdigheden først har lidt et knæk, vil kundens og virksomhedens veje ofte skilles for altid.

Derfor har det aldrig været vigtigere for producenter at sikre, at de synkroniserer deres produktinformation i realtid på tværs af alle kanaler. Derudover udvikler mange produktionsvirksomheder flere forskellige produkter med flere variationer, og samlet set er produktstyringen og håndteringen af produktinformationer en relativt kompleks størrelse – bestemt ikke egnet til manuelt arbejde i forskellige regneark. I stedet er en moderne PIM-løsning en langt mere farbar vej.

Produktdata i produktionsvirksomheder kan være komplekse

Produktdata kan som nævnt være en kompleks størrelse for mange produktionsvirksomheder. Kunderne kræver flere og flere produktattributter. Det kan handle om helt essentielle data for produktet og eventuelt tilbehør, emballage, dokumentation, datablade, vejledninger, diverse informationer i forhold til branchestandarder osv. Alt sammen data der kræver absolut nøjagtighed og konsistens på tværs af kanaler. I den kontekst er det ikke svært at se fordelene ved at have en enkelt kilde til samtlige data, så al styring og berigelse af dataene kun foretages et sted.

Ud over at være kendetegnet ved komplekse processer og produktdata er produktionsvirksomheder også i en branche, hvor tid spiller en vigtig rolle. Den virksomhed der får sine varer på de digitale hylder først, har nemlig en stor fordel. Og derfor er PIM mere relevant for produktionsvirksomheder end nogensinde, da PIM som nævnt tilbyder en langt kortere time-to-market.

Også til ESG- og DPP- rapportering

ESG-rapportering sikrer kort fortalt, at investorer og interessenter får adgang til de nødvendige oplysninger for at kunne vurdere en virksomheds aktiviteter i forhold til klimaforandringer og bæredygtighed. Dette for at fremme en kultur af transparens omkring virksomheders indvirkning på mennesker og miljøet.

Konsekvenserne af rapporteringskravene er ganske omfattende, og selvom ESG endnu ikke er et lovkrav for de fleste SMV'ere i Danmark, kan virksomhederne blive mødt af krav om ESG-data fra deres større kunder – og fra omverdenen, der generelt lægger et øget pres på virksomheders ansvarlighed. Flere virksomheder overvejer derfor, hvordan de bedst indsamler og organiserer de mange data. Heldigvis er der hjælp at hente med digitale værktøjer, som f.eks. PIM, der rigtigt sat op kan fungere som en type Master Data Management-system (MDM).

Med andre ord kan PIM-systemer også "løfte", når det kommer til at styre ESG-data.

Tre hovedområder af ESG

Når vi taler om ESG-rapportering, skal virksomheder indsamle data inden for tre hovedområder:



01

Miljø

Dette omfatter f.eks. CO2-udslip, energiforbrug, forurening, vandforbrug, biodiversitet, ressourcebeskyttelse, affaldshåndtering og vedvarende energi.

02

Social

Her er fokus på områder som medarbejderes velfærd, arbejdsstandarder, diversitet og inklusion, produktsikkerhed, kundetilfredshed og sociale bidrag.

03

Governance

Området dækker f.eks. bestyrelsens sammensætning, ledergodtgørelse, aktionærrettigheder, risikohåndtering, anti-korruption og lovoverholdelse.

Opdatering af Regulativer: CSRD

I starten af 2023 trådte Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) i kraft som en del af EU-lovgivningen. Denne regulering moderniserer og forstærker de nuværende regler om sociale og miljømæssige oplysninger, som virksomheder skal rapportere. CSRD påvirker især store virksomheder og børsnoterede SMV'er, der nu skal rapportere om bæredygtighedsinitiativer.



DPP og ESG-rapportering

EU's koncept om Digital Product Passport (DPP) og ESG-rapportering hænger tæt sammen, da begge er sat i verden for at bidrage til bæredygtige initiativer og transparens. DPP vil også kræve omfattende dokumentation og datahåndtering, og her kan PIM-systemer også hjælpe. DPP kræver, at producenter og handelsvirksomheder indsamler detaljerede oplysninger om produkters miljøpåvirkning, levetid og reparationsegnethed. Passet vil indeholde data om produkters miljøpåvirkning og sigter imod at fremme den grønne omstilling og eliminere handel med varer, der ikke opfylder bæredygtighedskrav, og fremme ressourceeffektivitet og cirkulær økonomi.



Med et PIM-system står en virksomhed stærkt i forhold til kravene relateret til DPP, der betyder store dokumentationsudfordringer med behov for at understøtte hundredvis af nye datapunkter per produkt. Her tilbyder PIM-systemer en robust platform til at håndtere disse data. Virksomheder der allerede har implementeret PIM, vil være bedre rustet end dem, der endnu ikke har taget skridtet.

I første omgang vil det digitale produktpas kunne tilgås digitalt via QR-koder, NFC-chips eller RFID-tags. Dataindsamlingen starter fra produktets designfase og inkluderer dokumentation af materialer, deres oprindelse og produktionssteder. Passet skal opdateres gennem hele produktets levetid for at sikre præcis information om salg, fragt, reparationer og genanvendelse.

PIM-systemer er ideelle til at håndtere denne omfattende datahåndtering.

De kan integrere og dele data i de nødvendige formater, hvilket er essentielt for at opfylde DPP-kravene. Med PIM kan virksomheder hente data fra alle led i forsyningskæden og vedligeholde produktpas med opdaterede oplysninger om holdbarhed og genanvendelighed.

PIM-systemer er designet med integration og dataudveksling i tankerne. Uanset om data indsamles manuelt eller via API'er, kan PIM-systemer understøtte data-onboarding fra alle led i forsyningskæden, også i forhold til ESG- og DPP-krav. Ved at centralisere og administrere data effektivt og integrere DPP-data i PIM-systemer, kan virksomheder sikre overholdelse af fremtidige dokumentationskrav og samtidig bidrage til en mere bæredygtig økonomi.

PIM – hvordan?

PIM er mange gange den brik, der mangler for, at en e-handelsløsning flytter sig fra god til verdensklasse.

Hvis I har besluttet jer for at styrke jeres setup med en PIM-løsning, melder spørgsmålet sig selv sagt om, hvordan I så gør det med succes. Her er nogle af de vigtigste trin og overvejelser, I skal igennem for, at PIM-integrationen bliver en succes:

Grundig planlægning

Identificer jeres forretningsbehov og krav, og udarbejd en detaljeret plan for implementeringen. Det inkluderer at definere mål, tidsramme og nødvendige ressourcer.

Datastandardisering og -berigelse

Rens og standardiser produktdata for at sikre konsistens og nøjagtighed. Berig produktinformationerne med yderligere attributter, billeder og beskrivelser for at give en bedre kundeoplevelse. Sørg for at benytte den mulighed de fleste PIM-systemer tilbyder, hvor I kan tildele forskellige attributter til forskellige produkttyper. Herved undgås irrelevante felter og det bliver nemmere at overskue berigelsesprocessen.

Vælg den rigtige PIM-løsning

Vælg en PIM-løsning, der passer til jeres forretning og som kan integreres problemfrit med jeres B2B-webshop. Undersøg forskellige PIM-systemer og vælg det, der tilbyder mest fleksibilitet, skalerbarhed og stærke API'er.

Integration med andre systemer

Integrer PIM-løsningen med andre systemer som ERP, CRM og marketing automation for at sikre en problemfri dataudveksling og automatiserede processer.

Uddannelse og support

Sørg for, at jeres team er uddannet og fortrolig med den valgte PIM-løsning. Det vil hjælpe med at sikre en effektiv og problemfri implementering. Desuden bør I have adgang til support og ressourcer fra jeres PIM-udbyder.

9 gode råd

01 Definer jeres mål og behov

Den gode PIM-implementering starter med at identificere jeres specifikke mål og behov. Hvilke aspekter af produktdatastyring skal styrkes? Og hvordan skal PIM-løsningen være med til det?

Det er vigtigt at se på både, hvordan PIM-løsningen kan effektivisere de interne processer, og på hvordan en bedre styring af produktdata kan give værdi for kunderne. Kortlæg derfor, hvilke udfordringer og behov din målgruppe har ift. produktdata og -informationer. Et grundigt forarbejde vil hjælpe jer med at vælge den rigtige PIM-løsning, og være med til at sikre en vellykket implementering.

02 Vælg den rigtige PIM-løsning

Der findes et bredt udvalg af PIM-løsninger på markedet, og det er selv sagt vigtigt at vælge den, der matcher jeres behov bedst. Ud over løsningernes funktioner, er det vigtigt at være opmærksom på løsningens integrationsevne og skalerbarhed. Vi har samlet en række nyttige overvejelser til jer, der skal vælge PIM-løsning:

Forstå jeres behov og krav

Identificer nøglefunktioner og datakilder i jeres forretning. Definer omfanget af jeres produktdata og hvilke typer af information, der skal håndteres. Nogle systemer egner sig bedst til helt grundlæggende informationer, andre til mere komplekse. Hvor komplekse er jeres? Også på sigt? Er det primært digitale kanaler I agerer på, eller har I komponenter på print?

Sammenlign funktioner og muligheder

Undersøg forskellige PIM-systemer og sammenlign deres funktioner. Vurder integrationen med de eksisterende systemer og arbejdsgange.

Skalerbarhed og fleksibilitet

Vælg en PIM-løsning, der kan skaleres og hvor I ikke er bundet til bestemte pre-definerede dataentiteter, og som løbende kan tilpasses virksomhedens vækst og ændrede behov.

Brugervenlighed

Undersøg brugergrænsefladen, og vælg en løsning der fungerer intuitivt og tilbyder let adgang for alle relevante medarbejdere og de eksterne roller, der interagerer med PIM-løsningen.

Pris og omkostninger

Sammenlign priser og samlede omkostninger for forskellige PIM-løsninger, og vælg en der passer til jeres budget.

Kundesupport og videreudvikling

Overvej om PIM-løsningen har en stærk kundesupport og løbende bliver opdateret og forbedret. Og er det muligt for jer selv at arbejde videre med løsningen.

Referencer og kundeanmeldelser

Læs altid anmeldelser og indhent referencer fra andre virksomheder, der har anvendt PIM-løsningen.

03 Involver relevante interessenter

En succesfuld PIM-implementering kræver samarbejde mellem forskellige afdelinger og interessenter i virksomheden. Det er vigtigt at involvere alle relevante parter fra starten og sikre, at de forstår formålet og fordelene ved PIM-løsningen. Det vil fremme en smidig implementeringsproces og styrke den interne opbakning. Her er nogle af de vigtigste grunde til at prioritere inddragelse, hvor det er relevant:

Indsigt i behov og krav

Ved at inddrage relevante interessenter kan I sikre, at der tages højde for alle de behov og krav, der er i organisationen. Det vil resultere i en mere komplet og nyttig løsning, der vil lette dagligdagen hele vejen rundt i organisationen.

Fremme af ejerskab og engagement

Når de medarbejdere der i praksis bliver berørt af den nye løsning, bliver en del af implementeringsprocessen, vil de opleve et større engagement i forhold til projektet. Det betyder, at der generelt er mere motivation til stede i organisationen, og bedre samarbejde mellem forskellige afdelinger og teams. Det vil forbedre den overordnede effektivitet og mulighed for succes.

Forbedret beslutningstagning

Når I inkluderer forskellige perspektiver og ekspertiseområder, får I generelt bedre og mere informerede beslutninger i løbet af PIM-implementeringsprocessen. Det kan føre til en mere vellykket implementering og en PIM-løsning, der er bedre tilpasset organisationens behov og mål.

Hurtigere problemløsning

Når de relevante interessenter er involveret i implementeringsprocessen, kan de hurtigt identificere og løse de problemer, der måtte opstå undervejs. Igen er resultatet et mere effektivt implementeringsforløb.

Større tilfredshed og accept

Når de relevante medarbejdere har været en del af PIM-implementeringsprocessen, vil de sandsynligvis være mere tilfredse med den endelige løsning og mere motiverede for at arbejde med det i det daglige.

04 Udarbejd en implementeringsplan

En detaljeret implementeringsplan er afgørende for at sikre en vellykket PIM-implementering. Planen skal indeholde en tidsplan for de forskellige faser i implementeringen, roller og ansvarsområder for de involverede og en risikovurdering og plan for problemløsning. Det er der mange gode grunde til:

Projektstyring

En implementeringsplan giver et overblik over projektets forskellige faser, milepæle og ansvarsområder. Det hjælper med at holde projektet på sporet og sikrer, at alle involverede parter har et fælles udgangspunkt. Det giver også et grundlag for at måle projektets fremgang, og gør det lettere at identificere mulige flaskehalse og forsinkelser.

Ressourceallokering

En implementeringsplan hjælper med at identificere de nødvendige ressourcer, herunder hvilket personale, hvor meget tid og hvor stort et budget, projektet kræver. Det giver projektlederen mulighed for at planlægge og tildele ressourcer effektivt, og sikre, at projektet forløber uden unødige forsinkelser eller omkostningsoverskridelser.

Risikostyring

Implementeringsplanen hjælper med at identificere potentielle risici og udfordringer i forbindelse med projektet. Ved at være proaktiv i forhold til risikostyring kan I minimere projektets eksponering for uforudsete problemer og sikre en mere gnidningsfri implementering.

Smidig overgang

En god implementeringsplan sikrer en smidig overgang fra det eksisterende system til PIM-løsningen. Den hjælper med at minimere forstyrrelserne for virksomhedens drift og gør det lettere for medarbejderne at tilpasse sig det nye system.

Klar kommunikation

En klar og detaljeret implementeringsplan fungerer som et kommunikationsværktøj for alle involverede parter, herunder ledelse, medarbejdere og eksterne partnere. Det definerer forventningerne og sikrer, at alle forstår deres roller og ansvar i projektet.

05 Konfigurer og tilpas PIM-løsningen

For at opnå de bedste resultater bør PIM-løsningen konfigureres og tilpasses, så den matcher virksomhedens specifikke krav og arbejdsprocesser. Det kan omfatte tilpasninger af datamodeller, workflows og brugergrænseflader samt integration med eksisterende systemer og applikationer. Her er nogle af de vigtigste årsager:

Forretningsprocesser og -struktur

Enhver virksomhed har sin egen unikke struktur og forretningsprocesser, der skal overvejes, når man implementerer en PIM-løsning. En tilpasset løsning tager højde for virksomhedens specifikke krav og arbejdsrutiner, hvilket gør det lettere for medarbejdere at arbejde sammen og forbedre de overordnede arbejdsgange.

Datakvalitet og -standarder

Ved at tilpasse en PIM-løsning til virksomhedens specifikke datastandarder og -krav sikres det, at datakvaliteten opretholdes på et højt niveau. Det er afgørende for at kunne levere præcise og konsistente produktinformationer til kunder og samarbejdspartnere, hvilket igen kan bidrage til øget salg og kundetilfredshed.

Vær også opmærksom på taksonomier og hierarkier. Det er vigtigt at jeres produktdata er organiseret på en logisk måde for kunderne, så de nemt kan navigere i dem. Det ultimative mål er at levere data af høj kvalitet, beriget data på tværs af alle salgskanaler og systemer på en kundecentreret måde.

Integration til andre systemer

De fleste virksomheder benytter forskellige IT-systemer til at styre forskellige aspekter af forretningen, som f.eks. ERP, CRM og e-handelsplatforme. En tilpasset PIM-løsning muliggør en nemmere og mere effektiv integration med de systemer, hvilket sikrer en jævn og fejlfri udveksling af data mellem dem.

Skalérbarhed og fleksibilitet

Virksomhedens behov og krav kan ændre sig over tid, og det er vigtigt, at en PIM-løsning kan skaleres og tilpasses i takt med de ændringer. En skræddersyet løsning giver virksomheden mulighed for at tilføje eller ændre funktioner efter behov, hvilket betyder, at systemet forbliver relevant og værdiskabende over tid.

06 Uddan brugerne

En vigtig del af en PIM-implementering er at sikre, at alle brugere er fortrolige med systemet og kan anvende det effektivt i deres daglige arbejde. Planlæg uddannelses- og træningssessioner for brugerne, og udarbejd vejledninger og dokumentation, der kan hjælpe dem med at forstå og anvende PIM-løsningen. Uddannelse er især vigtigt fordi:

Forbedret datakvalitet

Når brugerne forstår, hvordan de korrekt indtaster og opdaterer produktdata i PIM-systemet, styrker det datakvaliteten og nøjagtigheden. Det fører til mere præcise og konsistente produktinformationer, hvilket øger tilliden hos både kunder og samarbejdspartnere.

Effektivitet og produktivitet

Korrekt uddannelse i brugen af PIM-systemet reducerer tiden, det tager at indtaste og opdatere produktinformationer. Brugere vil være i stand til at arbejde mere effektivt og fokusere på vigtige opgaver, såsom at udvikle nye produkter og forbedre de eksisterende.

Færre fejl og lavere omkostninger

Når brugerne er uddannet i brugen af PIM-systemet, er der mindre risiko for fejl i produktdataene. Det kan reducere omkostningerne ved at rette fejl og mindske behovet for manuelle indgreb.

Bedre samarbejde

Når alle brugerne har en grundig forståelse af PIM-systemet, kan det forbedre samarbejdet mellem forskellige afdelinger og teams. Det fører til mere smidige arbejdsgange og lettere kommunikation, hvilket kan forbedre virksomhedens samlede performance.



07 Overvåg og evaluer implementeringen

Det er vigtigt at overvåge implementeringsprocessen og løbende evaluere resultaterne. Indsamle feedback fra brugerne og foretag nødvendige justeringer for at sikre, at PIM-løsningen opfylder virksomhedens mål og behov.

Det er også vigtigt at have en plan for løbende vedligeholdelse og opdatering af PIM-systemet. Gennemgå løbende implementeringen med jeres PIM-leverandør, og se om I bevæger jer i den rigtige retning med projektet. Sammensæt en PIM-projektgruppe i jeres virksomhed, der sammen med leverandøren løbende evaluerer på implementeringen. Denne proces er vigtig for sikre, at PIM implementeringen ikke stikker af i en forkert retning.



08 Mål og dokumentér succesen

For at vurdere succesen af din PIM-implementering er det vigtigt at måle og dokumentere resultaterne. Det kan omfatte en analyse af forbedringer i kvaliteten af produktdata, øget salg og kundetilfredshed samt forbedret intern kommunikation og arbejds effektivitet.

Dokumentation af succesen vil hjælpe med at understrege værdien af PIM-implementeringen og bidrage til at sikre fremtidig støtte til PIM-løsningen.

Sæt derfor klare KPI'er for, hvornår PIM implementeringen er en succes. Det kan f.eks. være:

- ✦ At der er færre fejl i produktdata
- ✦ At nye produkter kan lanceres hurtigere til salgskanalerne
- ✦ At konverteringsraten stiger på webshoppen



09 Vælg en PIM-partner, der forstår jeres forretning

En PIM-partner med indsigt i jeres specifikke behov og processer kan skræddersy de mest effektive løsninger. Det kan spare både tid og ressourcer, og i sidste ende øge virksomhedens konkurrenceevne.

Vælg også en partner, der kan bidrage med innovative ideer og løsninger. En PIM-partner der forstår jeres forretning, er bedre rustet til at yde den nødvendige support og vejledning, når I står over for udfordringer eller har spørgsmål om styringen af jeres produktdata. Det gør det nemmere at fokusere på at drive og udvikle jeres virksomhed.

Som med alle andre it-projekter er det selvfølgelig vigtigt at lægge en realistisk plan med et realistisk budget og en realistisk forventning til ressourceforbruget. En digital strategi, der forudsætter høj datakvalitet, realiseres ikke "overnight", til gengæld kan det være dyrt at udskyde beslutningen for længe.

Og så er det vigtigt at bygge løsningen med udgangspunkt hele ens forretning. Vi oplever nogle gange, at virksomheder fokuserer udelukkende på de tekniske krav, når de vælger PIM-system. De tekniske aspekter er selv sagt vigtige, men det er mindst lige så vigtigt at vælge et system, der også matcher med alle virksomhedens forretningsprocesser.

Tid til farvel (til regnearkene)

Tiden er inde til et farvel til regnearkene. Jeres produktdata, medarbejdere, kunder og bundlinje fortjener bedre.

Hos NORRIQ har vi implementeret mange succesfulde PIM-løsninger hos virksomheder i mange forskellige størrelser og brancher. Vi tror på, at en god forretningsforståelse er afgørende for, at vi kan levere gode PIM-løsninger, og derfor starter vi aldrig med at snakke teknik og systemer - i stedet stiller vi spørgsmål om jeres forretning, digitale strategi, jeres kunders behov og ønsker.

Vi er altid klar på en uforpligtende snak om PIM. Så tag kontakt til Rikke, hvis I har spørgsmål eller bare brug for lidt sparring på.



Rikke Sand

✉ rikke.sand@norriq.com

☎ +45 27 63 31 01