



Den gode PIM-implementering

Sådan bliver du klar til at høste de forretningsmæssige gevinster

© Perfion



NORRIQ | norriq.com



perfion.com

Indhold

- 04 Er du klar til at træffe din beslutning - PIM eller ej?**
- 06 Fæld skoven af regneark**
- 08 Kortlæg data - hold det enkelt**
- 10 Sæt det rigtige team**
- 12 Internt - forbered en kulturændring**
- 14 Eksternt - stil skarpe krav til din PIM-leverandør**
- 16 Syv klassiske do's and don'ts i PIM-implementeringen**
- 18 Alt-i-en? Husk at tænke frem i tiden**



Intet system er bedre end de mennesker, der bruger det. Det gælder også for et PIM-system, som kan være lige præcis det redskab, der skaber overblik og hjælper virksomheden med at håndtere alt fra mindre til enorme mængder af kompleks produktinformation og distribuere informationerne effektivt på de relevante kanaler.

For at PIM-systemet kan blive en central del af forretningens infrastruktur og bidrage til bundlinjen, er det afgørende, at implementeringsfasen er vellykket. Det er i implementeringen, fundamentet bliver lagt, og det er også her, et af de helt bærende principper bliver slået fast: Implementeringen af et PIM-system er ikke et it-projekt. Det er et forretningsprojekt, som skal forankres i ledelsen.

Det vender vi tilbage til i denne guide, som gennemgår den gode PIM-implementering. Vi dykker blandt andet ned i emner, der handler om, hvordan du sammensætter det rigtige team, hvordan du har den mest konstruktive dialog med leverandøren, hvilke kultur-udfordringer der oftest opstår samt en række klassiske do's and don'ts.

God læselyst!



Implementeringen af et PIM-system er ikke et it-projekt. Det er et forretningsprojekt, som skal forankres i ledelsen.



Er du klar til at træffe din beslutning
- PIM eller ej?

Er du klar til at træffe din beslutning - PIM eller ej?

Når du læser dette, befinder du dig sandsynligvis i én af følgende to situationer:

1. Du overvejer, om PIM er relevant for din virksomhed, og vil gerne hjælpes videre til at tage den rigtige beslutning.
2. Du ved, at PIM er det rette valg, og du vil gerne bliver klogere på, hvilke krav implementeringen stiller til dig og din organisation.

Hvis du tilhører gruppe 2, er denne guide yderst relevant for dig!

Men hvis du tilhører den første gruppe, bør du træde et skridt tilbage og stille dig selv følgende spørgsmål: Er PIM overhovedet den vej, du skal gå? Og hvordan finder du i det hele taget ud af det?

Her vil vi anbefale dig at kigge nærmere på guiden [5 vigtige spørgsmål, du skal kunne svare på, før du vælger PIM](#)



C		D	E	F	G	H	I	J
Rating		Cost	Units	Weight	Dimensions W	Dimensions H	Dimensions D	
629	123,05	244	109	223,85	1463	1302	112,37	
173	128,32	76	60	126,67	247	21	1176,19	
804	108,21	80	52	153,85	224	127	176,38	
517	207,35	481	401	119,95	224	127	176,38	
186	171,51	659	109	604,59	589	273	215,7	
170	213,53	464	463	100,22	144	76	189,4	
647	138,33	223	223	100	120	45	266	
478	239,12	464	442	104,98	230	138	166	
42	466,67	1051	748	140,51	1019	762	13	
19059	139,84	1323	1063	124,46	141	132	10	
42	642,86	1548	1170	132,31	107	72	1	
19059	146,81	57	51	111,76	102	59		
42	171,64	802	418	191,87	102	54		
118	112,5	1322	933	141,69	102	49		
201	113,16	1158	682	169,79	102	43		
88	427,37	932	717	129,99	102	37		
38	267,86	50	38	131,58	102	157		
95	145,12	1113	743	149,8	71	28		
43	155,05	35	24	145,83	71	93		
406	193,43	613	119	515,13	244	2846		
75	100,78	223	218	102,29	3941	142		
2467	4809,8	175	89	196,63	153	232		
1935	324,29	397	303	131,02	319	29		
1737	161,77	171	72	237,5	34	37		
649	286,55	171	75	228	102	15		
2453	1102,6	932	717	129,99	20282	2		
7689	695,31	1113	38	131,58	71			
7844	5553,85	35	743	149,8	71			
1172	132,49	613	24	145,83	244			
551	510,14	223	119	515,13	3941			
5094	4148	175	89	102,29	153			
445	957,14	397	303	196,63	319			
2166				131,02	34			
6300								
352								
1037								
268								

Fæld skoven af regneark

Fæld skoven af regneark

Virkeligheden er den samme i den ene produktions- eller grossistvirksomhed efter den anden: Mængden af informationer om produkter, priser, varespecifikationer og alle mulige andre ting vokser, og dygtige medarbejdere kæmper med at holde styr på detaljerne i det ene regneark efter det andet. Processerne er manuelle, og risikoen for fejl er overhængende. Og samtidig gælder det ofte, at nok er der teknisk set styr på dokumentationen, men overblikket halter.

Sideløbende har virksomheden et ERP-system, og her opstår det grundlæggende problem. For hvor ERP-systemet håndterer eksempelvis priser, lagerstyring og lignende, er der en lang række informationer, systemet ikke kan, eller bør, håndtere - simpelthen fordi det ikke er bygget til det.

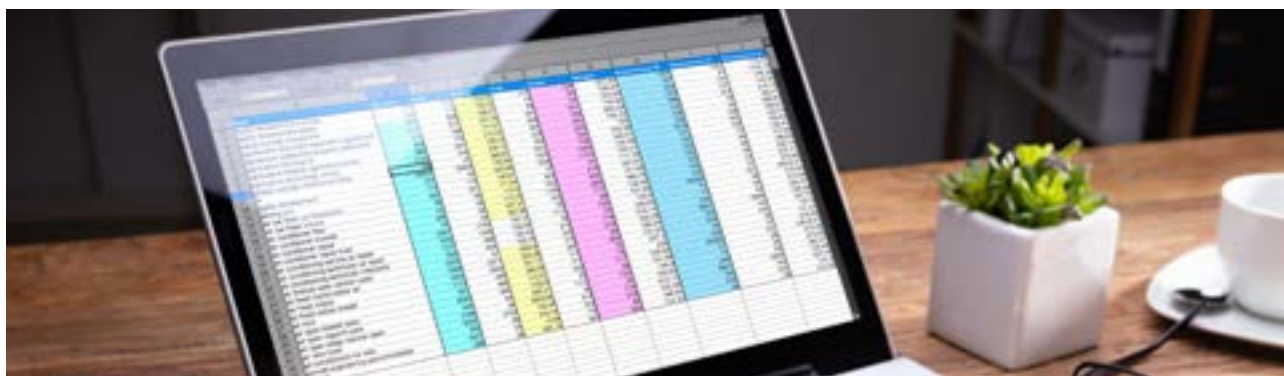
Lad os tage et eksempel. Du har virksomheden God Vin, der importerer vine fra Sydeuropa til vin-glade danskere. Det er naturligvis relevant for både dig og dine kunder at have adgang til oplysninger om priser og lagerstatus, men når det handler om vin, er det også relevant at kunne tilgå oplysninger om vinens karakter (rødvin, hvidvin, mousserende vin, dessertvin og så videre), land, drue, alkoholprocent og holdbarhed. Oplysninger, der er afgørende for, om du kan sælge vinen, men også oplysninger, der ikke ligger i dit ERP-system - de er så at sige irrelevante oplysninger set med økonomi-briller, så derfor bliver du nødt til at have et sideløbende setup med regneark, hvor du holder styr på disse oplysninger.

Et andet eksempel kan være, at du modtager varer fra Østen eller fra en lokal underleverandør, og mens du holder styr på de økonomiske detaljer i dit ERP-system, indtaster du varernes data i regneark; dem skal du nemlig bruge, når du skal lave produktkataloger eller opdatere din webshop.

Regneark er i sig selv ikke noget problem, og hvis din virksomhed er meget lille, eller hvis du kun har et meget begrænset varesortiment, kan det sagtens være, at et PIM-system er at skyde gråspurve med kanoner. Men hvis mængden af data vokser, stiger kompleksiteten, og så bliver skoven af regneark hurtigt så stor, at du risikerer at fare vild. Og det smitter alt andet lige negativt af på din bundlinje.

I begge ovennævnte scenarier kan PIM-systemet være det værktøj, der erstatter regnearkene og giver dig overblik over dine data. Du får et fælles sprog på tværs af datakategorier, og du får mulighed for at designe processer, der giver dig overblik over varernes livscyklus i dit system.

For at PIM kan blive en succes, skal der støbes et fundament. Produkterne skal klargøres datamæssigt, og inden da skal I igennem en analysefase.





Kortlæg data - hold det enkelt

Kortlæg data - hold det enkelt

Første skridt - som vi var kort inde på i indledningen og i øvrigt vender tilbage til senere - er at få forankret PIM-projektet i ledelsen. I rigtig mange virksomheder vil det blive anset som et it-projekt, men det er en fejlslutning. Ja - der er tale om et it-system, men reelt er det et forretningsprojekt, som har et langt mere grundlæggende formål end "bare" at blive rullet ud. Et PIM-system forandrer måden at arbejde (og tjene penge) på, og derfor er det afgørende, at der er opbakning og fokus fra ledelsesgangen. Så længe inden, nogen taster noget ind, skal der træffes nogle beslutninger i ledelsen.

[Bliv klogere på PIM - læs den definitive guide til Product Information Management](#)

Når der er opbakning til projektet, skal I gå i gang med at kortlægge, hvordan data bevæger sig i virksomheden. Se det som en procesbeskrivelse - hvilke leverandører sender hvad hvordan, hvordan foregår indtastningen af data helt lavpraktisk og så videre. Den kortlægning giver et overblik over, hvordan data flyder igennem de forskellige systemer. Og det overblik skal bruges til at vurdere, hvor og hvordan et PIM-system vil give mening.

Gå "håndholdt" til værks - brug tavler, flipovers, post it-sedler på conferencebordet etc. Glem Excel og Fileshare i første omgang; hold det manuelt og analogt, så alle involverede ser det samme på det samme sted. Det giver mulighed for at tage relevante snakke om data, når kortlægningen viser uhensigtsmæssigheder eller uventede muligheder.

Derpå kan I beskrive et konkret produkt. I God Vin kan det eksempelvis være en italiensk rødvin, hvor der er en lang række parametre, I skal forholde jer til.

I har en pris - hvor skal den vises? Den skal fremgå af hjemmesiden, optræde i produktkataloger og skal kunne bruges i annoncer på sociale medier, men den "bor" i ERP-systemet.

Så er der lagerstatus - det er ERP-data.

Alkoholprocenten er derimod ikke relevant for ERP. Tommelfingerreglen er, at de oplysninger, der skal fremgå af fakturaen, er ERP-data. Det er ikke relevant i dette tilfælde, så alkoholprocenten er PIM-data.

Lad os lige vende tilbage til prisen: Den er som sagt ejet af ERP, men hvis den eksempelvis skal kunne skydes over i et standard-datablad, som skal kunne printes, skal den ligeledes leve i PIM. Og det afstedkommer nogle spørgsmål i relation til den konkrete håndtering - skal din butik have konstante realtidspriser?

Der vil givetvis være mange andre typer data, som er relevante at kigge nærmere på - ekstra beskrivelser, billeder, statusfelter, webkategori og så videre. Tøm hovederne og få alt på bordet, så I har det fulde overblik.

Gå "håndholdt" til værks - brug tavler, flipovers, post it-sedler på conferencebordet etc.



Sæt det rigtige team

Sæt det rigtige team

Ret beset bør dette være skridtet før kortlægningen af data, men nu ved du, hvilke input der er brug for, og derfor er det givetvis nemmere at definere de rigtige roller til dit team.

Husk på, at det, I har brug for, er et dybt kendskab til virksomhedens processer.

Begynd derfor med Marketing. Det er typisk medarbejderne i denne afdeling, der er afhængige af hurtigt at kunne validere og redigere produktinformationer i forskellige systemer. Derudover vil relevante aktører ofte være produktansvarlige, lageransvarlige, økonomiansvarlige og givetvis også folk "på gulvet" - eksempelvis regnskabsmedarbejdere, der har processerne inde på livet hver eneste dag, og som er afhængige af at kunne navigere i systemerne på en effektiv måde.

It-afdelingen er en sag for sig. Det er afgørende at få it-chefen med ombord, for han er en yderst vigtig spiller. Det er dog vigtigt, at målet bliver holdt for øje; nemlig at optimere forretningen til gavn for alle. Et PIM-projekt kan - set med it-chefens øjne - meget hurtigt blive opfattet som et it-projekt, og det er det ikke. PIM er et forretningsprojekt, og det er vores erfaring, at hvis det fra processens begyndelse bliver positioneret sådan, og it-afdelingen dermed får en mindre dominerende støttefunktion i projektet, undgår man, at PIM-projektet "sander til" mellem andre store it-projekter, som også er i gang.

I realiteten vil et PIM-system oftest være en gave til it-chefen, som får en forenklet it-infrastruktur, hvor han kan slukke for - eller i hvert fald frigøre - en række decentrale systemer, som hidtil er blevet brugt til at opbevare produktdata. Det kan være Excel, et CMS-system, men også ERP.

Den forenklede struktur vil typisk medføre en positiv ændring i forhold til skalérbarhed i forretningen, som vil være svært at styre med fragmenterede systemer.

Opsummering - Du skal:

- inddrage medarbejdere med hands on-erfaring med processer
- inddrage medarbejdere fra alle relevante afdelinger
- huske, at det er et forretnings- og ikke et it-projekt
- respektere, men ikke lade dig diktere af it-afdelingen



Internt - forbered en kulturændring

Internt - forbered en kulturændring

Implementeringen af et PIM-system vil for mange virksomheder medføre en masse fordele i form af større overblik, bedre skaleringsmuligheder og med tiden en kolossal tidsbesparelse. Men som med alle andre ting, der bryder med vanerne, gælder reglen: Det er nyt, og nyt er ofte noget "farligt". Eller i hvert fald uvant; for når det nye ikke længere er nyt, er det - når det kommer til PIM - noget, der giver en lang række forretningskritiske fordele og ikke mindst tidsbesparelser.

Eller som vi plejer at sige i PIM-verdenen: Det tager kort tid at installere PIM, men reelt stopper arbejdet aldrig. PIM er en integreret del af forretningen, og i takt med, at forretningen udvikler sig med nye produkter og flere kanaler, skal PIM-systemet følge med. En PIM-løsning står derfor aldrig stille, men udvikler sig løbende.

Et PIM-system kræver, at forarbejdet har været grundigt, at de rigtige folk har været involveret, og at datadisciplinen bliver ved med at være på et højt niveau.

Der ligger altså en opgave i at skabe den rigtige kultur omkring PIM-projektet. Forbered dig på at skulle forklare, hvilke fordele PIM kommer til at give, og vær åben omkring, at det givetvis kommer til at medføre ændrede arbejdsgange. Men at der er tale om ændringer, som skaber gevinster for folk i alle hjørner af organisationen.

Et af de helt konkrete eksempler på arbejdsgange, der bliver optimeret markant, er den proces, der handler om katalogproduktion. I nogle virksomheder lægger katalogproduktion beslag på adskillige årsværk, fordi der er så mange informationer, der skal findes, opdateres, kategoriseres, indføres og tjekkes, og det er fuldstændig afgørende, at billeder, priser, specifikationer med videre passer. I virksomheder med PIM er den proces markant anderledes og langt mindre krævende, fordi systemet kender de relevante informationer - der er dermed masser af manuelle processer, som helt kan sløjfes, og risikoen for fejl bliver markant formindsket.



A man in a dark suit is seen from behind, standing by a large window. He is looking out at a city skyline during sunset. The sun is low on the horizon, creating a strong orange glow and lens flare effects. The city buildings are visible in the background, and the overall atmosphere is contemplative and professional.

Eksternt - stil skarpe krav til din
PIM-leverandør

Eksternt - stil skarpe krav til din PIM-leverandør

Det er ikke nogen hemmelighed, at Perfion sælger PIM-løsninger - det er det, vi lever af. Og derfor peger pilen også på os, når vi nu fortæller dig, at du bør stille høje krav til din PIM-leverandør.

Det er afgørende, at du ikke falder for en sælger, der lover dig den ene feature efter den anden. Vi taler ikke om en robotplæneklipper eller om et smart-TV, som har så og så mange tandhjul eller stemmestyring og er forberedt til virtual reality. Vi taler om en investering i et forretningskritisk system, der skal styrke din forretning, og her er processen groft sagt vigtigere end antallet af knapper, du kan skrue på. Naturligvis under forudsætning af, at du stoler på, at produktet kan det, det skal - men du er ikke i tvivl, når du møder de seriøse spillere på markedet.

Husk i den forbindelse at trække referencer på eventuelle leverandører. Det kan være en god idé at konferere med folk, du kender og stoler på, men det kan også være en idé at række ud til virksomheder, der ligner din - så kan du få tryktestet lige netop de aspekter, der gør jeres branche til noget særligt i relation til et PIM-projekt.

Vær kritisk, når du forholder dig til, hvor nemt PIM-løsningen kan implementeres og - ikke mindst - opgraderes uafhængigt af dine andre it-systemer, og om du nemt kan lave ændringer i systemet selv uden at være programmør. Du skal have mulighed for at integrere med nye i kanaler i fremtiden og ikke være låst af de nuværende komponenter og moduler.

Vær også kritisk, når det handler om rådgivningsdelen - både den, der går forud for dit køb af PIM-systemet og installationen, men også den, der bør følge på bagkant. Spørg ind. Og spørg gerne igen.





Syv Klassiske do's and don'ts
i PIM-implementeringen

Syv Klassiske do's and don'ts i PIM-implementeringen

Der er en række barrierer, en virksomhed typisk møder, når et PIM-system skal implementeres. Og der er en lang do's and don'ts, som stort set altid er relevante at forholde sig til.

De syv klassiske do's and don'ts

1. Kortlæg data og skab fuldt overblik over, hvilke tekniske integrationer der er brug for (eksempelvis mellem ERP og PIM)
2. Få skabt en god kultur mellem forretningen og it - alle er på samme hold, og alle skal trække i samme retning
3. Få ledelsen til at tage ejerskab over projektet - en stærk ledelsesforankring er et must
4. Det er vigtigt at forholde sig til erkendelsen over dem alle: Ting tager tid. Det gælder i dén grad også en PIM-integration, så punktér den forventelige frustration ved at lave en realistisk tidsplan.
5. Værdifulde ting koster penge. Det gør et godt PIM-system også, så kig på potentialet og ansku projektet som en investering og ikke en udgift.
6. Hold projektet så simpelt som muligt. Lad være med at bygge en rumraket, når du kan nøjes med en solid stationcar, der kan gøre arbejdet, køre langt på literen og i øvrigt ikke kræver dyre reparationer.
7. Gå efter en trinvis implementering - start i det små og berig systemet med tiden. Lad endelig være med at arbejde på den helt forkromede løsning i kulissen, hvor datoen for lanceringen hele tiden udskydes. Brug energien på forberedelsesfasen med kortlægning af data, og gå så med den enklest mulige løsning, der giver værdi for forretningen, så du begynder at høste både værdi og læring.



Alt-i-en? Husk at tænke frem i tiden

Alt-i-én? Husk at tænke frem i tiden

En PIM-implementering kan lyde som en voldsom omgang, men som vi forhåbentlig har givet dig et indtryk af i denne guide, kræver det i bund og grund blot et struktureret forarbejde og en leverandør, der kan levere input til alle nødvendige eller ønskede faser i processen.

En sidste pointe her på falderebet: Tænk altid i den rigtige løsning. Og den rigtige løsning er næsten altid en Best of Breed-tilgang. Vores mangeårige erfaring fortæller os, at PIM-overvejelserne ofte kommer på bordet i forbindelse med, at en virksomhed overvejer at udskifte ERP-systemet.

I den situation bør der ringe en klokke, hvis det system, du overvejer, angiveligt "kan det hele". Hvis du vælger et system, hvor PIM-værktøjerne er integreret, skal du gå lige så meget i detaljen med det specifikke hjørne af systemet, som hvis du kiggede på et Best of Breed PIM-system. Måske kan ERP-systemet det, du har brug for, men tænk på God Vin-eksemplet. Hvis du rent faktisk har data, som ikke er ERP-data af natur, får du sandsynligvis en udfordring. Måske ikke nu, men så senere, når din forretning - og dermed mængden af data og kravene til at levere data til mange forskellige kanaler - vokser.

God fornøjelse med implementeringen af dit PIM-system.

Skal du opgradere til nyt ERP-system?

Her er et godt tip!

Når man implementerer et nyt ERP-system, opgraderer man ofte fra et eksisterende ERP. I det gamle system er der som regel en masse special-tilretning, bl.a. opbevaring af produktdata, der ikke har relevans for ERP. I stedet for at forurene det nye ERP-system med det gamle systems tilretninger, kan man med fordel implementere et PIM-system først og derved forenkle sit ERP-lag inden opgraderingen.



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.

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.

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.

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. Ligeledes har Perfion standardintegration til flere e-commerce platforme, som gør det enkelt at holde sin webshop opdateret, direkte i Perfion PIM.