



# Top-KPIs für Hersteller – mit PIM zur erfolgreichen Produktkommunikation

Was wäre, wenn Sie Folgendes erreichen ...



**95%** verlässlichere Datenkonsistenz und Datenvollständigkeit

**25-40%** Zeitersparnis beim Verwalten von Produktdaten

**15%** Kosteneinsparung jährlich im Durchschnitt

**10%** Steigerung bei der Produkt-Konversionsrate

## Kennen Sie die Herausforderungen für B2B-Einkäufer?

**44%** erleben fast jede zweite Woche Fehler bei den Online-Bestellungen von ihren wichtigsten Lieferanten:

29%

Aufgrund falscher Produktauswahl

23%

Aufgrund falscher Produktinformationen

23%

Aufgrund falscher Preise

23%

Aufgrund fehlerhafter Produktdarstellung

## Vorteile von Product Information Management (PIM)



Datenqualität und -vollständigkeit steigern



Time-to-Market beschleunigen

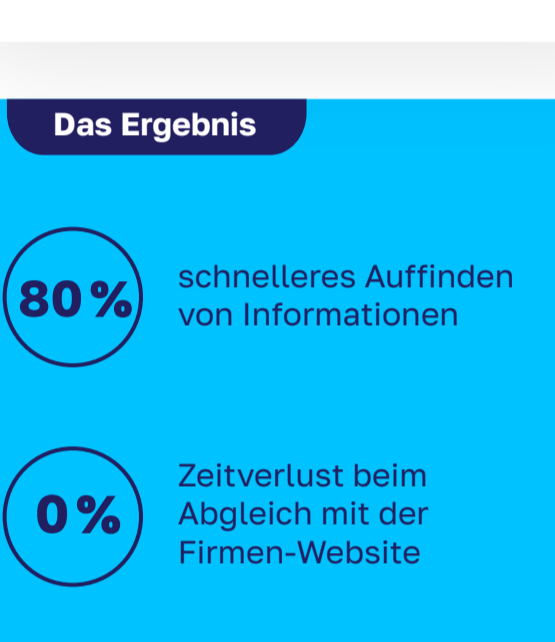


Produkt-Konversionen steigern



ROI steigern

## Contentserv unterstützt Hersteller mit der Product Experience Cloud



### Branche

Auto- und Fahrzeugpflege-Produkte.

### Herausforderung

Eine fehleranfällige Datenverwaltung über EXCEL, ERP und verstreute Datenquellen mit hohem manuellem Aufwand führte zu inkonsistenten Daten auf allen Kanälen.

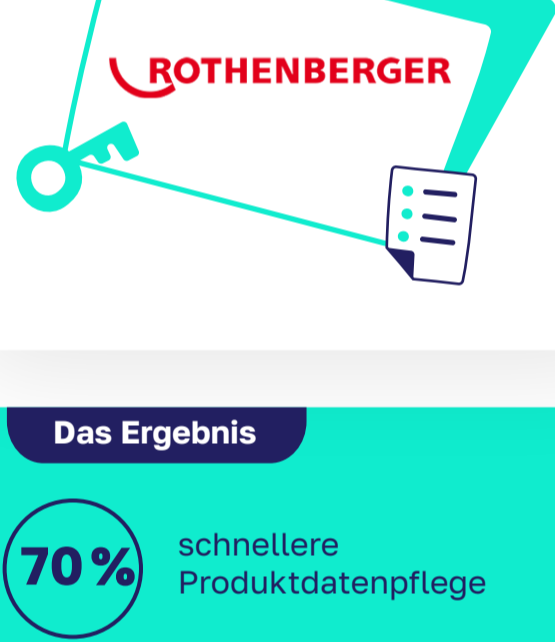
### Das Ergebnis

- 80%** schnelleres Auffinden von Informationen
- 0%** Zeitverlust beim Abgleich mit der Firmen-Website
- Kundenservice mit direktem Zugriff auf die wichtigsten Daten

- Alle Abteilungen arbeiten nahtlos zusammen, um Produktinformationen zu erstellen, anzureichern und zu verteilen – das spart enorm Zeit
- Contentserv stellt höchste Datenqualität und konsistente Informationen über alle Kanäle hinweg sicher
- Effizienzgewinne sind erheblich

**Wir waren auf den ersten Blick begeistert davon, was alles möglich ist – allein schon mit der Attribution, der Verarbeitungslogik und der Massenbearbeitung würde vieles einfacher werden. ... Es war auf jeden Fall die richtige Entscheidung, auch im Rückblick. Die Arbeit mit der Software funktioniert einwandfrei und wir finden es einfach top!**

Markus Trinkl  
PIM/MAM-Manager



### Branche

Rohrwerkzeuge und Maschinen für die Sanitär-, Heizungs-, Kälte-, Klima-, Gas- und Umwelttechnik.

### Herausforderung

Fehlende Produktinformationen zogen Recherchetätigkeiten und interne Abstimmungen nach sich, was häufig einen höheren Arbeitsaufwand verursachte und die Markteinführung verzögerte.

### Das Ergebnis

- 70%** schnellere Produktdatenpflege
- 4** Monate für die Implementierung
- 27** Sprachen bei der Übersetzung von Produktinformation

**Contentserv und Parsionate haben unsere Anforderungen sofort verstanden und passende Lösungen für unseren Use Case vorgeschlagen. Wir freuen uns, dass wir in Zukunft Inhalte viel einfacher pflegen und effizienter über alle Marketingkanäle ausliefern können.**

Bastian Seib  
Head of Product Data Management / Head of Marketing Technology



### Branche

Tischkultur, Bad- und Wellness-Accessoires.

### Herausforderung

Die Qualität der Produktinformationen musste verbessert und die Auslieferung der Daten an die entsprechenden Kanäle automatisiert werden, um die Verbraucher während des gesamten Kaufprozesses besser zu erreichen.

### Das Ergebnis

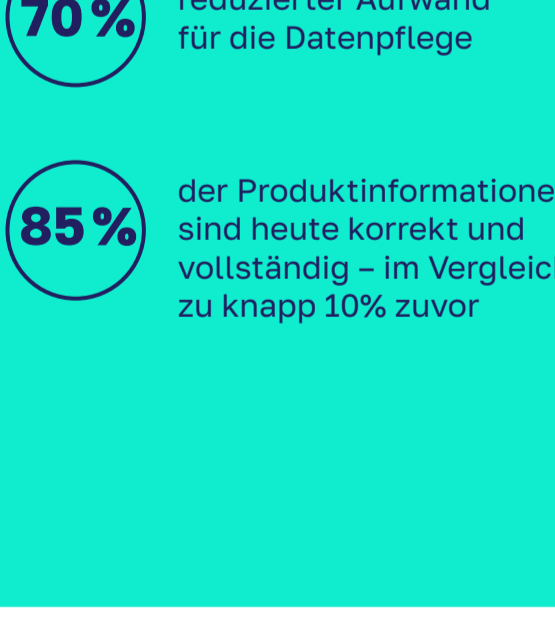
- 60%** Kürze Markteinführungszeiten
- 15 k** Produkte
- 120 k** Assets
- 17** Kanäle

**Massive Beschleunigung von Produkt-Launches, die früher Monate dauerten**

- Schaffung einer Single-Source-of-Truth für Tausende Produktbeschreibungen, Attribute und digitale Assets
- Optimiertes Produktmanagement über 17 Kanäle hinweg

**Heute sind die Produktdaten dank Contentserv immer aktuell und weltweit in mehr als sieben Sprachen verfügbar.**

Aline Mattes  
Villeroy & Boch



### Branche

Elektrowerkzeuge, Gartengeräte, Handwerkzeuge und Heimwerkerbedarf.

### Herausforderung

Ohne zentralen Datenspeicher waren langwierige Prozesse rund um die Datenpflege, die Übersetzung und die Ausgabe an verschiedene Kanäle die Regel – die Zeit bis zur Markteinführung war lang und die Kosten und der Aufwand waren hoch.

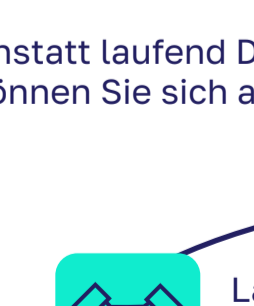
### Das Ergebnis

- 70%** reduzierter Aufwand für die Datenpflege
- 85%** der Produktinformationen sind heute korrekt und vollständig – im Vergleich zu knapp 10% zuvor

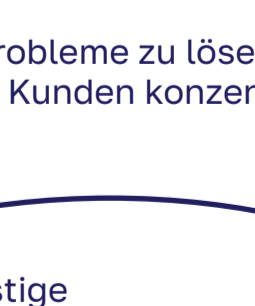
**Mit Contentserv konnte Varo diese Ziele erreichen:**

- Schaffung einer einzigen Quelle der Wahrheit und Abschaffung isolierter Excel-, Word- und PowerPoint-Dateien
- Einfacher Zugang zum zentralen System für alle Abteilungen und transparente Versionierung der Dokumente für 25 Benutzer
- Product Experience Hub sorgt für ein effizientes Einrichten von Endpoints, und liefert hochwertige Daten über alle Systeme hinweg
- Automatisierte Erstellung von Benutzerhandbüchern im PIM mit Word-Vorlagen in 21 Sprachen; Extraktion von Informationen aus Attributen und Bildern

## Die nächste Stufe: Product Experience Management (PXM)



Sprechen Sie Kunden mit personalisierten Produktinhalten an



Verbessern Sie das Käuferlebnis umfassend



Machen Sie Ihr Business zukunftssicher



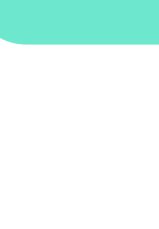
Steigern Sie den ROX

## PIM verbessert die Effizienz durch einen vereinfachten End-to-End-Prozess – PXM verbessert das Käuferlebnis durch personalisierten Produkt-Content

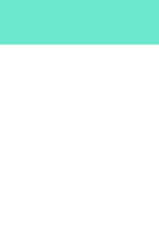
Anstatt laufend Datenprobleme zu lösen, können Sie sich auf den Kunden konzentrieren:



## Aktivieren Sie Ihr volles Potenzial als Hersteller mit PIM und PXM



Maximieren Sie Ihre Produktdaten-Effizienz durch Automatisierung



Steigern Sie den Kundenwert durch Personalisierung



Stärken Sie den Ruf ihrer Marke durch Omnichannel-Konsistenz



Wachsen Sie mit jeder Marktanforderung dank einfacher Skalierbarkeit

**Extraordinary Product Experiences. Unlimited Digital Commerce.**