



Alt, du skal vide om PIM

easyday.com

Intro

PIM-systemer bliver mere og mere populære for virksomheder, der enten skal skalere eller har store mængder produktdata, der skal systematiseres.

Faktisk anslås det, at det globale marked for PIM vil vokse fra knapt 10 milliarder i 2019 til knapt 60 milliarder i 2027¹.

Du ved måske allerede, at PIM står for Product Information Management – men måske er du lidt usikker på, hvad det nu lige præcis er, man kan drage nytte af med et PIM-system? Eller hvordan det fungerer i praksis?

I dette whitepaper udforsker vi de grundlæggende funktioner og forklarer, hvordan et PIM-system kan hjælpe din virksomhed med at organisere dine produktdata og forbedre dine kunders købsoplevelser.

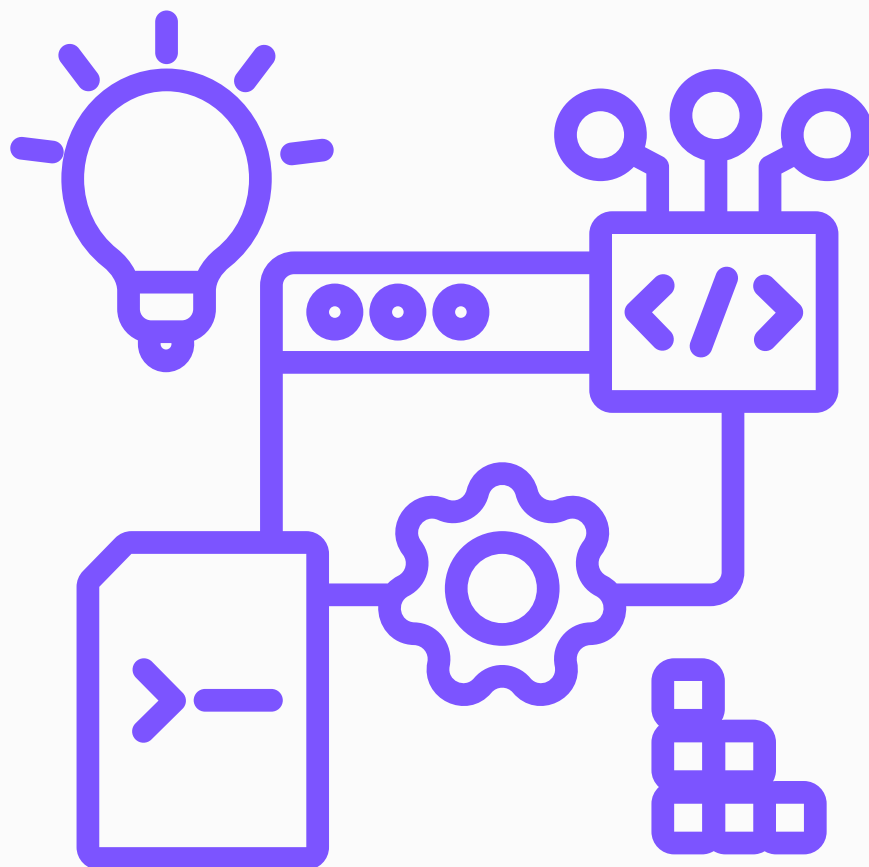
God læselyst!

Indhold

PIM – al jeres produktdata samlet i ét system	4
PIM organiserer din data og gør det nemt at dele den	6
Dit ERP-system bliver aflastet af PIM-systemet	8
Automatiserede processer = mere tid til at skabe værdi	11
PIM som fremtidssikring	13
EasyPIM: Vores PIM-løsning	14
Kildehenvisninger	15
Kontakt	16

PIM – al jeres produktdata samlet i ét system

Et PIM-system er et softwareprogram, hvor I kan samle og strømline al jeres produktdata på ét sted.



Et PIM-system fungerer som en **central database**, hvor produktbeskrivelser, priser, billeder, specifikationer og andre metadata samles, så det er nemt at få overblik over virksomhedens produkter.

Når alle oplysninger er samlet, kan den enkelte medarbejder filtrere og søge i jeres varenumre, så det er nemt at finde de informationer, man leder efter. Det er desuden en stor fordel at nemt kunne dele alle data – både på tværs af jeres salgskanaler og på feeds, der bruger informationen til deling med bl.a. online markedspladser og Google Shopping.

PIM-systemer er populære i virksomheder, der enten arbejder med mange varenumre eller komplekse varer. Det kan også være, at jeres virksomhed gerne vil fremtidssikre forretningen, fordi I er ved at vokse sig ud af jeres nuværende løsning.

Måske huser den nuværende løsning så mange informationer, at jeres system er **tyngt af de mange data**, eller hvis jeres virksomhed skal udvide til flere markeder internationalt.

Kan du genkende noget af det her?

Så har din virksomhed et klart behov for at integrere et PIM-system i jeres workflow.

Dine nuværende systemer er...

- ... **ikke integrerede** med hinanden. Det vil sige, at du bliver nødt til manuelt at opdatere vareinformationer på tværs af dine systemer, fx mellem din webshop-løsning og dit ERP-system., hvilket til tider resulterer i tastefejl, der går ud over flowet i dine processer.
- ... **ikke skalérbare, fordi der er begrænsninger**, når det kommer til at håndtere store mængder produktdata (måske endda på tværs af dine markeder og sprog), og du føler ikke, at din virksomhed er fremtidssikret.
- ... **komplekse og udfordrende at bruge** for de medarbejdere, der ikke er vant til at arbejde med systemet, og derfor risikerer I unøjagtigheder i jeres produktdata.

Der findes et hav af PIM-systemer derude. Hos Easyday har vi udviklet vores eget PIM-system: EasyPIM, som er et meget ligetil og brugervenligt system, der integreres og automatiseres med jeres webløsning.

Du kan læse mere om EasyPIM i vores produktkatalog [her](#)

PIM organiserer din data

- og gør det nemt at dele den

Det er selvsagt en fordel at samle alle produktdata ét sted, fordi det er med til at **øge virksomhedens effektivitet**, bl.a. fordi det også minimerer de fejl, der opstår, når jeres data skal opdateres manuelt i flere systemer.

PIM sikrer, at jeres **produktinformation er ensartet og præcis** på tværs af jeres salgskanaler og markeder.

Desuden kan PIM i samarbejde med andre systemer **automatisere mange af jeres manuelle opgaver forbundet med at administrere produktinformationer og opdatere jeres salgskanaler med ny produktdata**.

Som resultat får I en forhøjet kundeoplevelse på tværs af jeres markeder – hvad end I forhandler til B2B, B2C eller begge dele, og uanset hvor mange salgskanaler I forhandler jeres produkter på.

Et PIM-system hjælper med andre ord dig, der til dagligt sidder med produktstyring og -distribution, så dit arbejde struktureres og forenkles – også når dit produktudvalg skal fornyes. Ved at have al produktdata samlet i PIM opnår du en hurtigere time-to-market med nye produkter, fordi PIM ganske enkelt gør det nemt at dele produktets informationer på både din webshop og på andre kanaler gennem opsætning af feeds.



**Bedre
datakvalitet**



**Effektiv
kommunikation**



**Hurtigere time-
to-market**



**Effektiv
kommunikation**

Dit ERP-system bliver aflastet af PIM-systemet

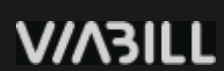
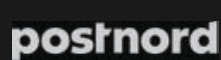
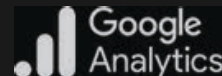
Måske tænker du nu, at dine data allerede ligger et i ERP-system, så hvorfor bakse med et PIM oveni?

Se dit ERP-system som et mere omfattende og alsidigt system, mens PIM-systemer er specialiseret og fokuseret på produktinformation og -styring.

PIM fungerer dermed som et supplement og en opgradering af den sektion af dit ERP, hvor du måske tidligere har lagret din produktdata.

Hos Easyday bestræber vi os på at mindske jeres manuelle arbejdsprocesser for at give jer en nemmere arbejdsdag. Vi integrerer selvfølgelig dit PIM-system til dit eksisterende ERP-system, så du får et uforstyrret flow mellem virksomhedens systemer - uden manuelt tastearbejde og frustrerende dobbeltarbejde.

Easyday integrerer vores løsninger til blandt andre:



Automatiserede processer = mere tid til at skabe værdi

Når dit ERP- og PIM-system integreres, slipper du udenom bjerget af administrativt tastearbejde, som din og dine medarbejders hverdag måske tynges af i dag.

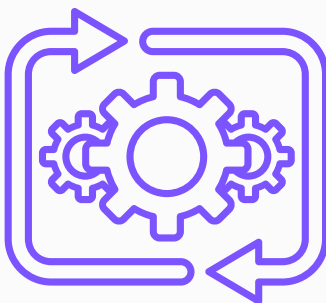
Hos Easyday har vi set flere virksomheder, der har måttet opdatere deres data på tværs af tre systemer for at holde lager, økonomi og produktinformation up-to-date.

Det skabte øget risiko for tastefejl, og samtidigt var det et unødvendigt stort tidsspilde.

Den slags dobbeltarbejde bliver (heldigvis) udryddet, hvis både dit ERP- og PIM-system også integreres til dine salgskanaler.

Når dine systemer er integrerede, vil dine online købskanaler blive opdateret automatisk, når du opdaterer en specifikation på et varenummer i enten ERP eller PIM.

Så kan du fokusere bedre på de opgaver, som du er bedst til, og skabe mere værdi for din virksomhed.



En automatisk proces forbedrer med andre ord dine kunders købsoplevelse, fordi al nyttig information både bliver lettere at finde.

Det er fx også slut med, at du skal huske at opdatere din lagerstatus på din webshop manuelt og dermed risikere at sælge et udsolgt eller udgået produkt, fordi det står som værende på lager, hvis du eller din kollega har glemt at opdatere informationen.

PIM-integration er især en fordel hos B2B-kunderne, fordi de typisk efterspørger rigtig mange produktinformationer, som også skal være nemt tilgængelige.

98%

af B2B-indkøbere har droppet et køb, fordi de ikke kunne finde tilstrækkelig information om produktet ifølge en undersøgelse fra Episerver².

PIM som fremtidssikring

Ved at have dine produktdata samlet på et sted, får du et bedre overblik over jeres produktinformation og produktflow, hvilket i sidste ende gør, at I kan træffe bedre forretningsbeslutninger og forbedre jeres kunders oplevelse af jeres virksomhed og ekspertise.

Desuden får du en fremtidssikret infrastruktur i dine IT-systemer, så de kan håndtere langt større mængder data.

Konkret betyder det, at du fx kan søge et varenummer frem på kortere tid, og du kan udnytte, at PIM huser flere data uden at belaste systemet. Dermed kan du tilføje og samle langt flere produktdata til fordel for både dig selv, dine medarbejdere og dine kunder.

Med alle jeres data tilgængelige kan du desuden nemt analysere dem for at identificere tendenser og udfordringer i jeres forretning, så I kan træffe de rigtige valg for fremtiden.

Fordelene ved et PIM-system kan dermed opsummeres i tre punkter:

1 **Al produktdata samlet fra ERP og webshop, uden at du manuelt skal taste data i flere systemer**

2 **Dine systemer belastes ikke, og du har hurtig adgang til alle dine varenumre**

3 **Analysér nemmere din data og identificér udfordringer i jeres forretning**

EasyPIM: Vores PIM-løsning

Vi er specialiserede i at udvikle skræddersyede løsninger til dine e-handelskanaler, og derfor var det kun naturligt for os at udvikle vores eget PIM-system, som kan integreres til dit eksisterende ERP-system.

EasyPIM er et meget fleksibelt og ligetil system.

Du får ubegrænsede mængder af data på dine produkter – og mulighed for selv at både rette i dem og tilføje attributter til hvert produkt.

I EasyPIM kan du nemlig selv tilføje felter (attributter) til hvert produkt, og disse deles på samme måde, som de øvrige, standardiserede produktinformationer.

EKSEMPEL

Lad os sige, at du sælger beklædning. Din t-shirt, som både findes i flere farver, flere størrelser, flere materialer kræver allerede nogle felter i systemet. Men måske vil du også tilføje, at den vaskes i maskine ved 30 grader. Det kan du selv gøre i EasyPIM ganske let – uden at du skal bruge hverken økonomi eller timer på at få os til at hjælpe.

Dermed er det nemmere for dine kunder at modtage komplekse produktinformationer og blive klogere på, hvorfor de netop skal købe dit produkt.

Desuden er EasyPIM skalérbar, fordi der let kan tilføjes flere valutaer, så du har et overblik over alle dine markeder.



UDTALELSE

"Der var ingen andre, der kunne matche det set up, som Easyday tilbød. Ved hjælp af Easydays ekspertviden og fleksible tilgang er det lykket os at reducere den tid, det tager at søge et varenummer frem fra 30 sek. til 0,2 sek."

- Morten Sigh, Group CVI Specialist, Faerch A/S

Kildehenvisninger

1. <https://www.alliedmarketresearch.com/product-information-management-market>
2. <https://www.optimizely.com/globalassets/03.-global-documents/reports/reimagining-commerce-2020-episerver.pdf>

VIL DU VIDE MERE?

Kontakt vores projektleder **Debbie Kreiler** for en uforpligtende snak om dine muligheder med vores webløsninger.



Mail: debbie@easyday.com
Tlf. 70 777 222