

Wie Händler und Marken durch vernetzte Produkterlebnisse mehr verkaufen

3. Digitaler E-Commerce- & Online Marketing Stammtisch

move:elevator



→ „Produktdaten von morgen“

Agenda

0) kurz zu mir und zu move:elevator

.....

1) Challenge im E-Commerce

- Ziele, Veränderungen und Trends im Wettbewerb
- Komplexität der Märkte
- Projekte und Best Practice

2) Lösungsansätze

- PIM allgemein
- Abgrenzung PIM / PXM
- akeneo PIM

3) Diskussion

- Q&A
- Offene Diskussion / Austausch



AGENTURPRÄSENTATION

move:elevator



→ Was uns ausmacht

Kurz zusammengefasst

Manchmal sagen Bilder mehr als tausend Worte. Deshalb - kurz und knapp - hier ein paar bewegte Bilder über uns.



Film ab!



→ Unsere WERTE

für unsere Kunden

Wir glauben fest daran, dass Unternehmen nur dann wirklich erfolgreich sein können, wenn alle Beteiligten glücklich mit der Zusammenarbeit und den Ergebnissen sind.

Um das zu erreichen, arbeiten wir mit konkreten Lösungen und festen Prinzipien, die unsere Partnerschaft prägen.

Audi BKK



BKK GILDEMEISTER
SEIDENSTICKER
Einfach. Gut. Für Alle.

HENKELL & CO.
GRUPPE

BILFINGER BERGER
Power Services

iKK

trinkgut



INSTONE
REAL
ESTATE

Coca-Cola

KÖTTER
Services

VRR

SYLT
TOURISMUS-SERVICE
— INSEL-SYLT.DE —

ERGO
Versichern heißt verstehen.

PIRATOPLAST®

DURACELL®

mhplus
Krankenkasse

VIACTIV
Krankenkasse



→ Neue Form der Zusammenarbeit

Unsere 5 Prinzipien für eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit

GEMEINSAME ZIELE

Wir definieren gemeinsam objektive Kriterien, auf die wir hinarbeiten und nach denen wir entscheiden. Wir führen keine Geschmacksdiskussionen, sondern gleichen unsere Maßnahmen immer mit den gemessenen Erfolgen ab.



MESSBARE ERFOLGE

Wir erarbeiten gemeinsame Kennzahlen, die wir regelmäßig messen und die wir für alle Beteiligten sichtbar machen. So machen wir Erfolge sichtbar.



SILODENKEN ÜBERWINDEN

Wir bringen umfassendes Wissen aus den Bereichen Markenkommunikation, Digitalisierung zum Endkunden und Organisation mit. Wir binden die relevanten Key-Player ein und schaffen mit wirksamen Methoden ein neues, ganzheitliches Denken. So überwinden wir Silos - auf allen Seiten.
Wir schaffen gemeinsam wirksame



KLARE PROZESSE

Die Grundlage unserer gemeinsamen Zusammenarbeit (z.B. Reifegradmodell, Business-Development-Cycle) ist das gegenseitige Verständnis. Nur so können wir in unseren strukturierten Prozess starten, konkrete Ziele ermitteln, gemeinsame Prioritäten setzen, den Fokus hoch halten und den Fortschritt transparent machen.



ECHTE PARTNERSCHAFT

Mit festen Teams schaffen wir ein gemeinsames Verständnis damit alle langfristig für die gleichen Ziele kämpfen. Unsere Vertragsgestaltung, Arbeitsweise und (digitale) Arbeitsumgebung sorgen dafür, dass wir diese wirksam erreichen. Wir arbeiten nicht für unsere Kunden, sondern mit ihnen.





MOVE:ELEVATOR IN ZAHLEN

SEIT


2000

100

TEAMMITGLIEDER

 GESAMTUMSATZ
9MIO.€

42
Platz 42 im Ranking der
größten Werbeagenturen


99
Platz 99 im Ranking der
größten Digitalagenturen




→ Unsere Standorte

move:elevator deutschlandweit

Oberhausen, Dresden und Berlin
- hier findest du unsere Teams.

An allen drei Standorten geben wir
alles um unsere Kunden bei aktuellen
Herausforderungen zu unterstützen.



Oberhausen

Marinapark
Zum Aquarium 6a
46047 Oberhausen
0208 3771 10



Dresden

Corona Center ;)
Königsbrücker Str. 76
01099 Dresden
0351 8967 9200



Berlin

Lindencorso
Unter den Linden 21
10117 Berlin
030 2092 4006



MANUFAKTUR FÜR MEHR MARKTWIRKUNG



move:elevator

SILO-DENKEN AUFLÖSEN DURCH VERSCHIEDENE EXPERTISEN

01

MIT GANZHEITLICHER
MARKEN-KOMMUNIKATION
DIE WIRKUNG ERHÖHEN

02

MIT DIGITALISIERUNG
PROZESSE SCHNELLER UND
EFFIZIENTER MACHEN

03

MIT ORGANISATIONSDESIGN
UNTERNEHMEN INNOVATIVER
UND RESILIENTER MACHEN



Welche Challenges gibt es
im E-Commerce?



→ Veränderungen im E-Commerce

Unternehmerische Ziele im E-Commerce

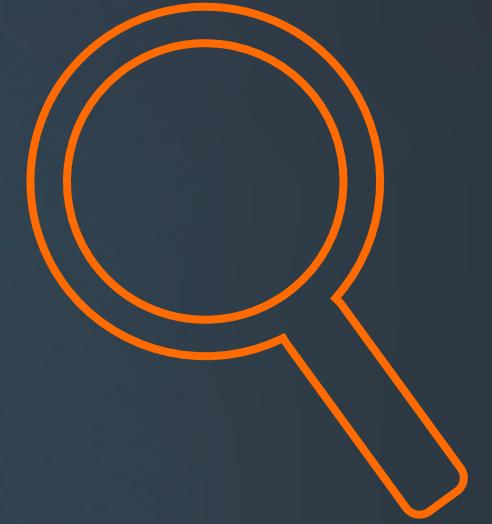
- Umsatz, Markenbekanntheit, Image und Conversions steigern + Reichweite generieren
- Cross- und Upselling usw.

Folgen im Wettbewerb

- Hohe Anforderungen an den E-Commerce und dessen Strukturen
- Online-Shopper erwarten personalisierte Einkaufserlebnisse
- Handel verlangt immer detailliertere und personalisierte Produktinformationen
- > Anforderungen an die Produktinformationen steigen



→ Veränderungen im E-Commerce



Komplexität der Märkte und Kanäle im E-Commerce

- Marktplatz-Riese Amazon vs. unendliche Sortimente der Marken-Shops
 - Mehr online-Käufe auf Marktplätzen
- Online-Shopping auch für LEH und FMCG's
- Recherchen über Voice-Technologien
- Shopper vergleichen aus einer unendlichen Auswahl an Produkten.
- Immer mehr Kanäle, social shopping wie Instagram oder Facebook Live Shopping
- kulturelle Unterschiede zwischen Regionen verlangen nach hochgradig individuellen Daten

Jedes Erlebnis muss pro Kanal angepasst werden, da es keine Standard-Erlebnisse gibt!



Fehlende Strukturen
in den Daten

Inkonsistente
Daten

Jeder Lieferant liefert
andere Daten an den
Händler

ZEITVERLUST

Falsche Produktdaten

Unzuverlässige
Quellen

Keine eindeutige
Definition der
Daten

Unterschiedliche
Abteilungen

CHAOS

Fehlende Prozesse

Individualisierte
Produktbeschreibungen
pro Kanal sind
Zeitaufwändig



?

!

?

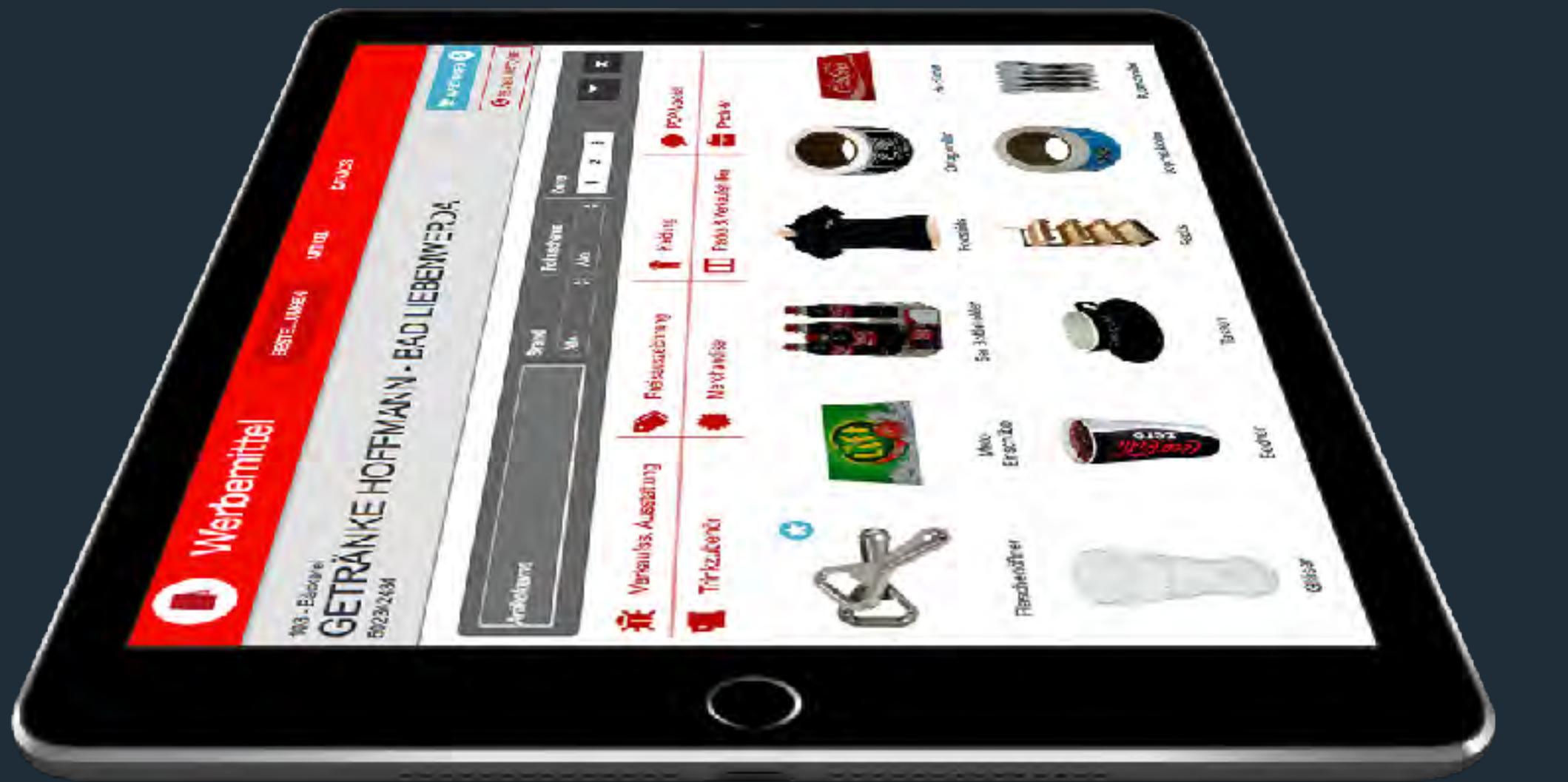
?

→ PIM-Projekte



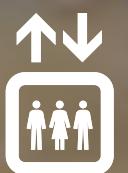
→ Wir geben jedem Projekt
den Rahmen, den es
verdient.

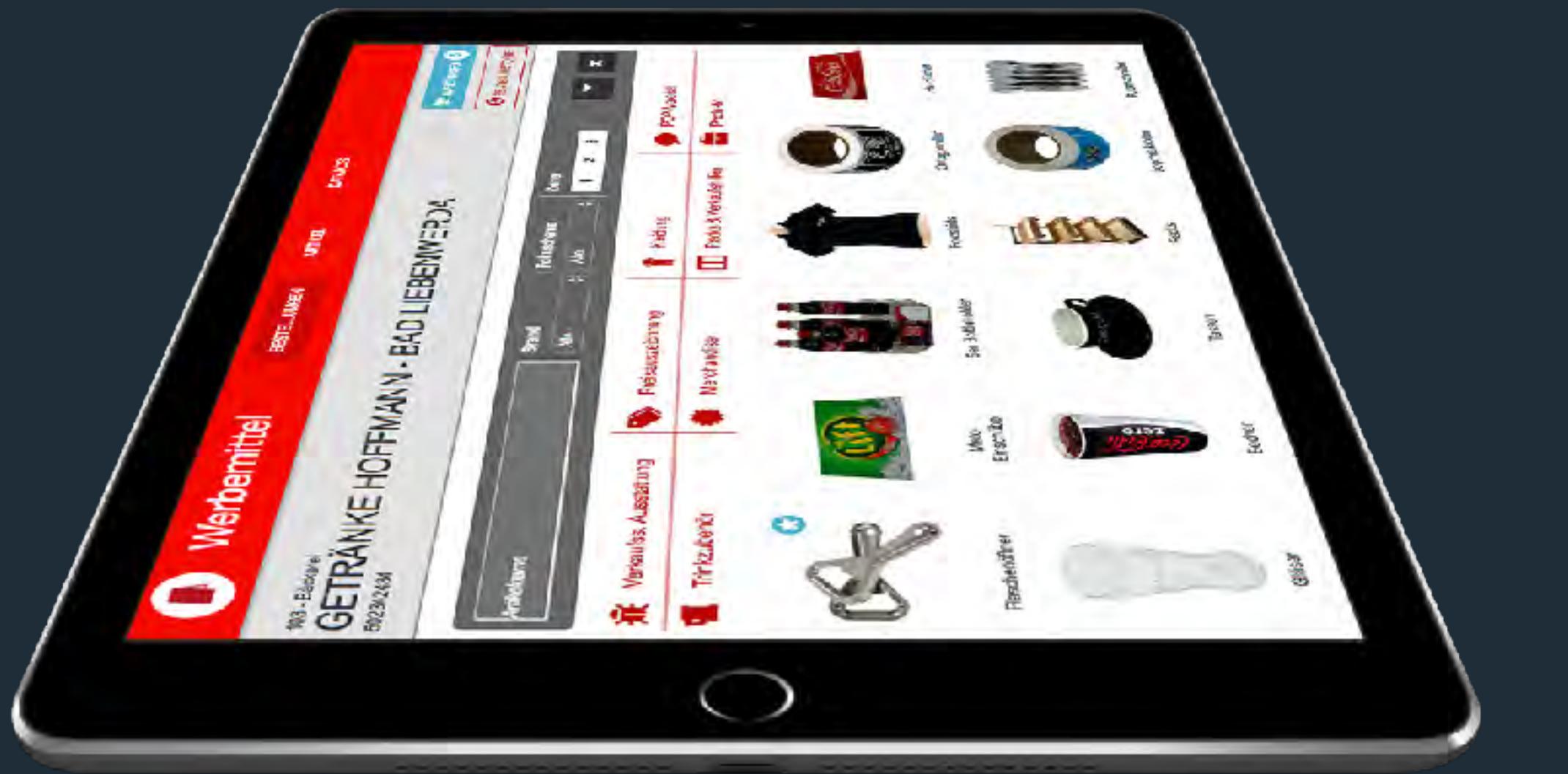




→ Coca-Cola European Partners - Digitale Werbemittel-Logistik für den Vertriebsaußendienst

Individualentwicklung





Coca-Cola European Partners - Digitale Werbemittel-Logistik für den Vertriebsaußendienst

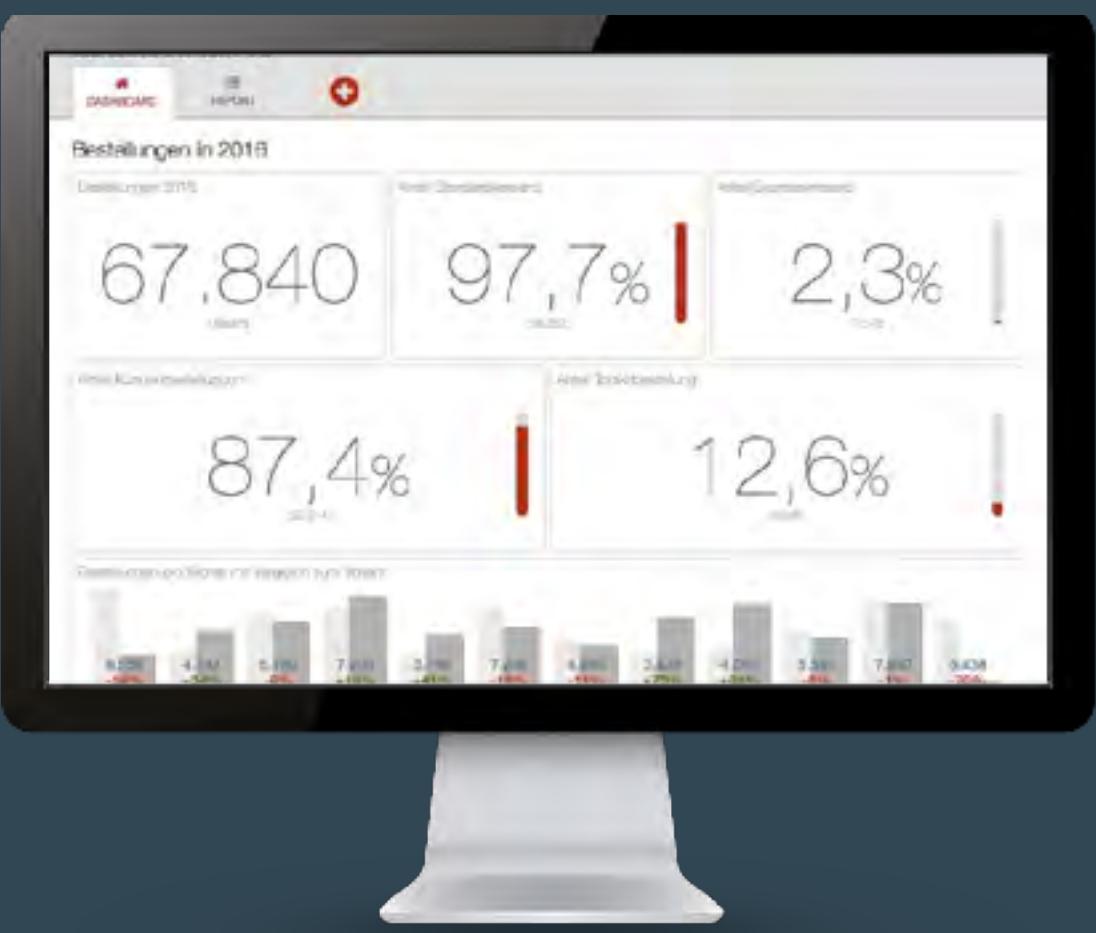
→ Digitalisierung der Werbemittel-Logistik mit individuellem PIM inkl. SAP-, Salesforce-, WaWi- und Logistiker-Anbindung

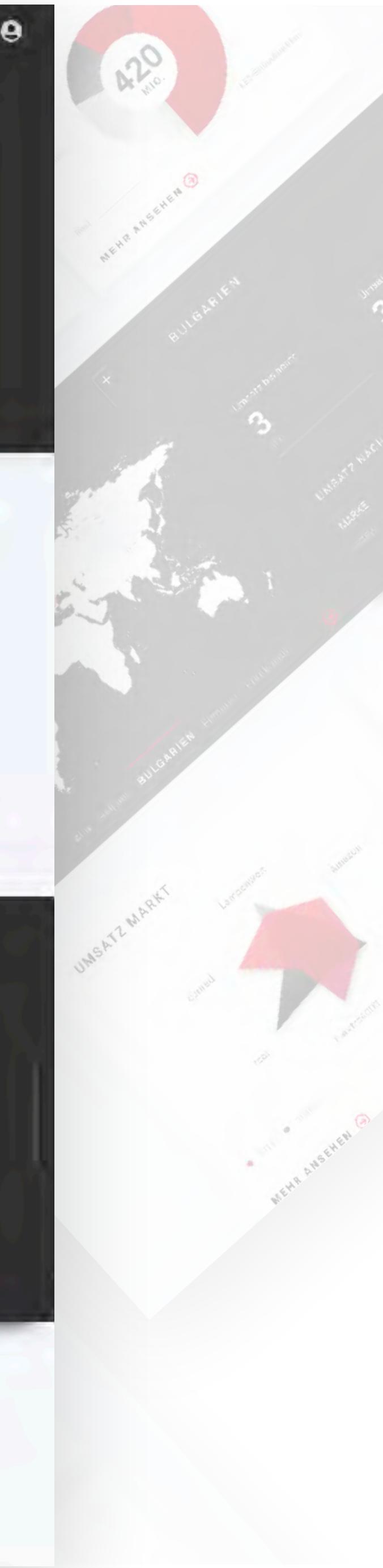
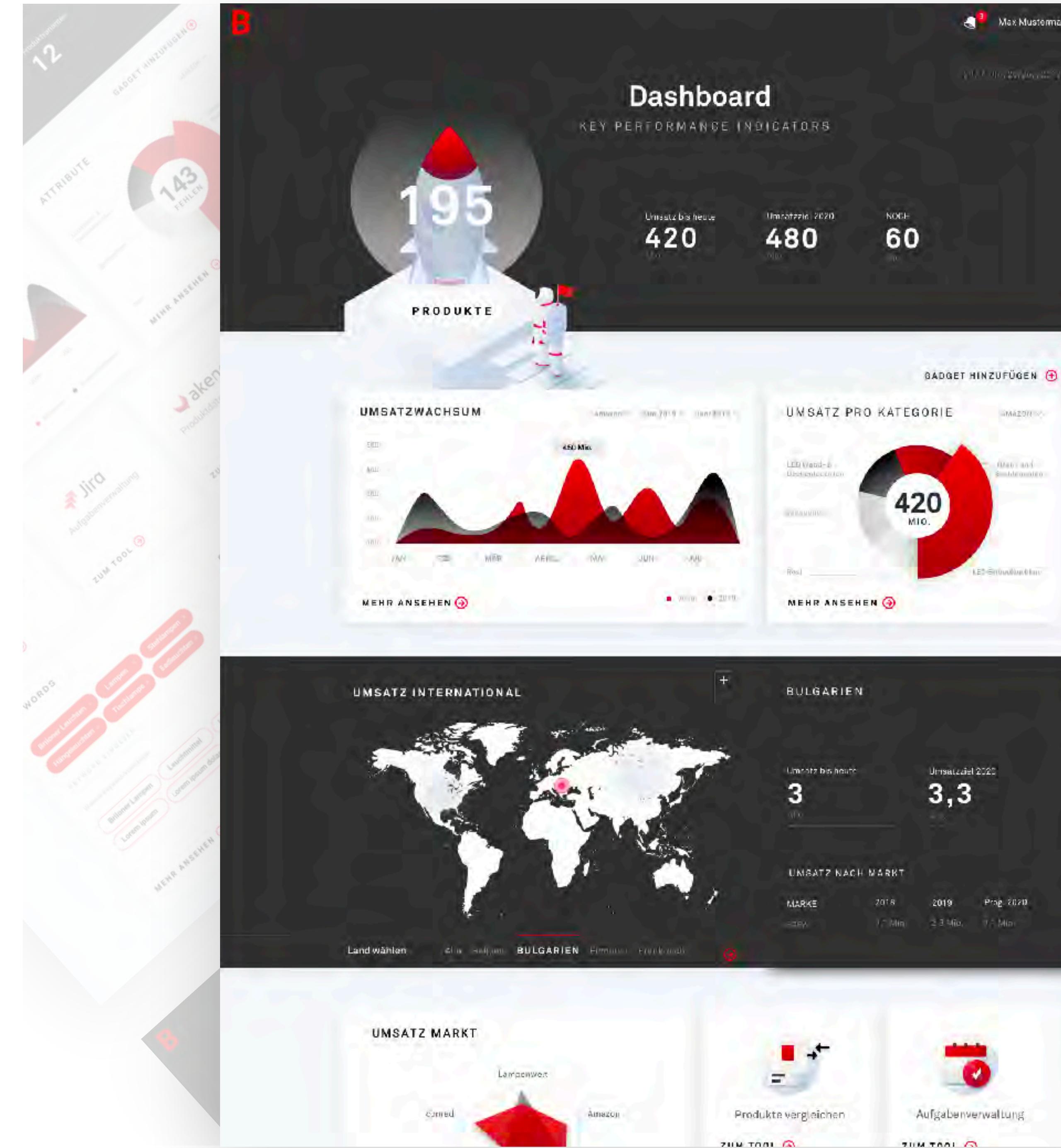




Coca-Cola European Partners - Digitale Event-Logistik für den Vertriebsaußendienst

→ Vollautomatisierte Lagerhaltung und
PIM-Prozesse mit SAP-Faktura
automatisierter Bestandsberechnung



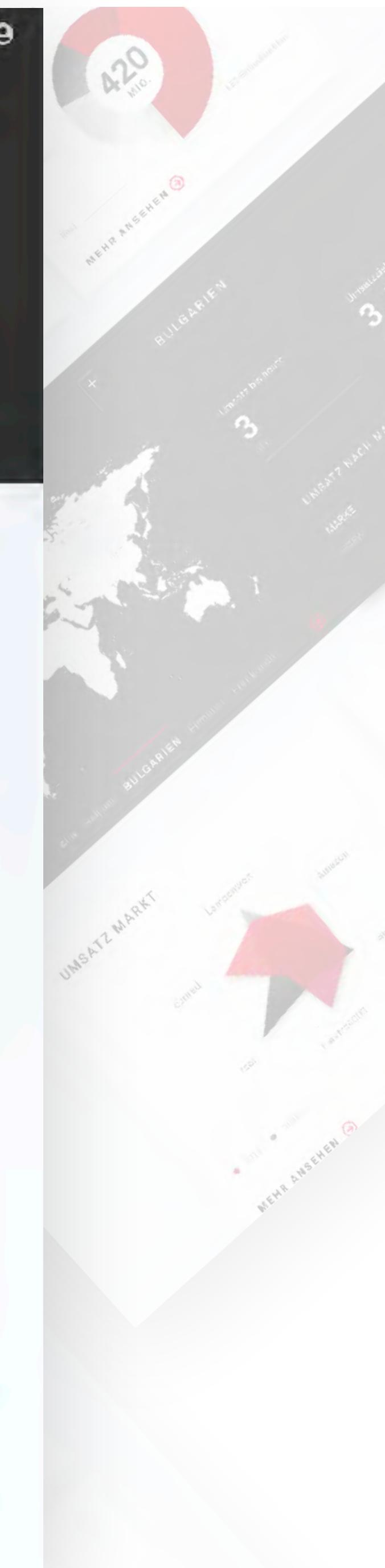
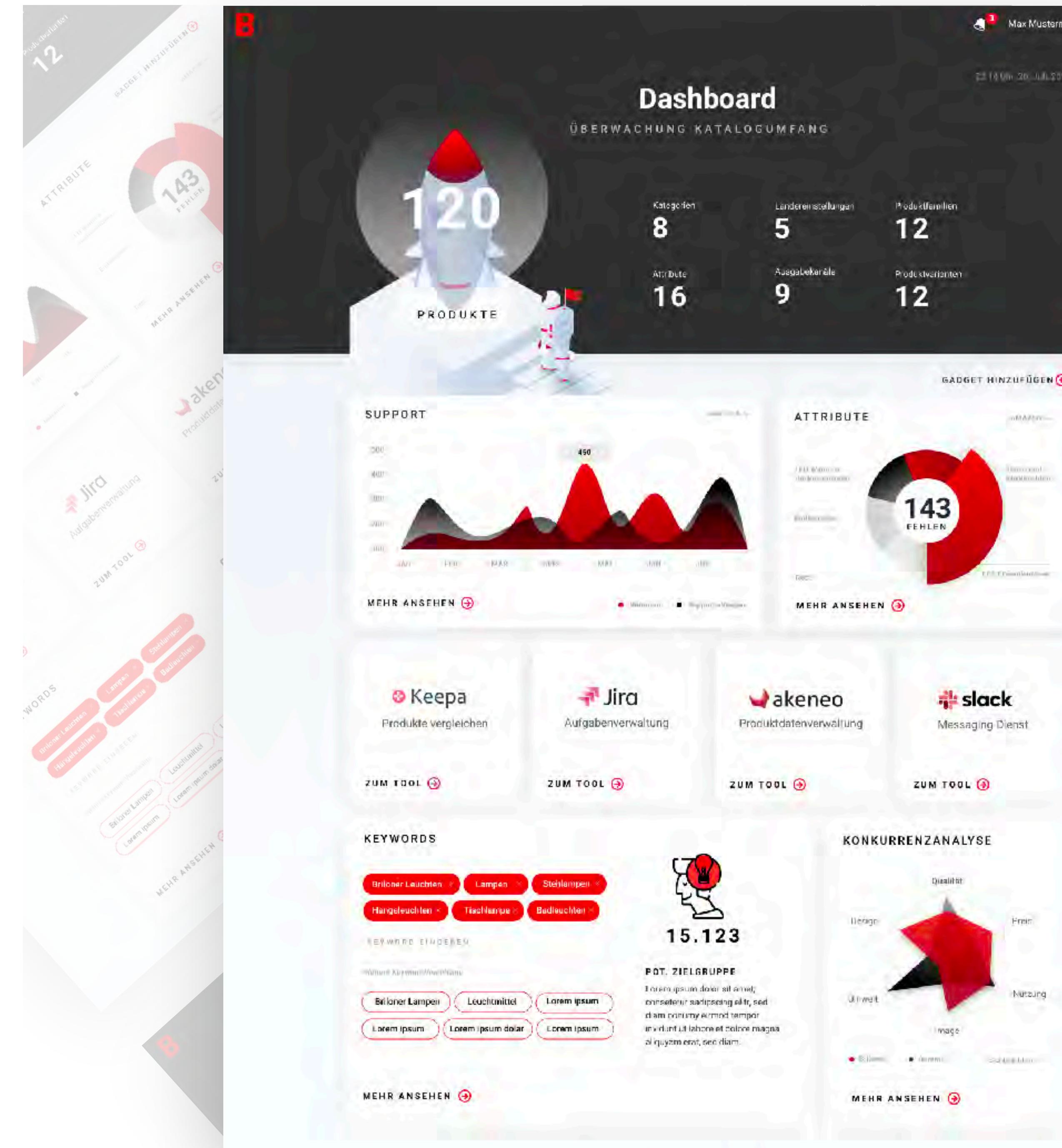


Leuchten-Hersteller

E-Commerce-Dashboard

- Monitoring aller E-Commerce-Aktivitäten und KPIs
 - ✓ Umsatzentwicklung
 - ✓ Umsatz regional
 - ✓ Umsatz-Ziele
 - ✓ Marktanteile
 - ✓ ...





Leuchten-Hersteller

E-Commerce-Dashboard

- Monitoring aller E-Commerce-Aktivitäten und KPIs
 - ✓ Katalogumfang / PIM-Daten
 - ✓ Support und Retouren
 - ✓ Wettbewerbsanalyse
 - ✓ Keyword-Analyse

Tool-Absprung

Schwerpunkt - PIM



Lösungsansätze

Wie hilft mir ein PIM?



Ein **PIM** - also ein **Produkt-Information Management-System** - ist ein Tool um Produkt-Daten zentral zu sammeln, diese um Marketing-relevante-Daten anzureichern, zu übersetzen und an alle relevanten Kanäle auszuspielen.



→ Überblick PIM

Allgemein

IMPORT/
QUELLEN

ERP



CSV

MEDIENSERVER



FTP

LIEFERANTEN



LIEFERANTEN-
PORTAL

EINKAUF



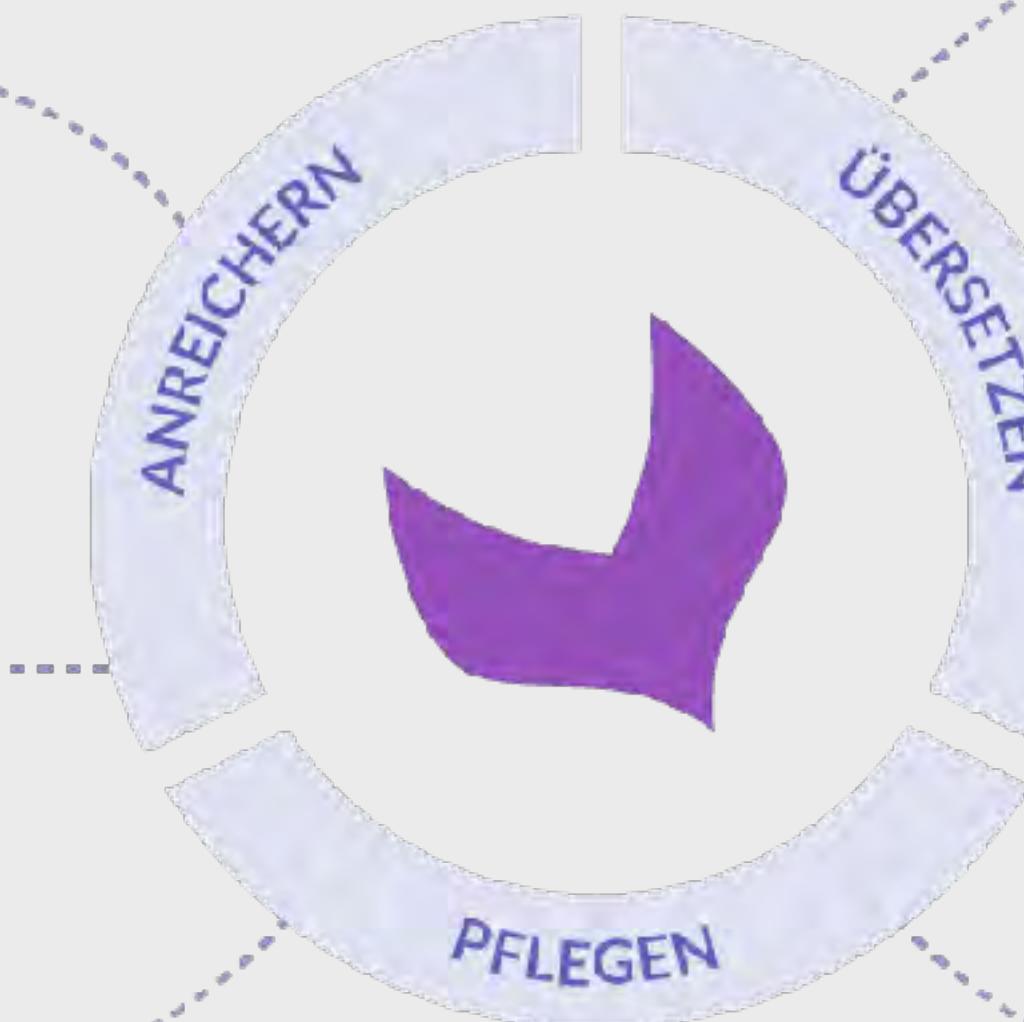
XML

MARKETING



XLS

PIM



EXPORT /
KÄNÄLE

eCOMMERCE



MARKTPLÄTZE



PRINT-KATALOGE



POINTS OF SALE

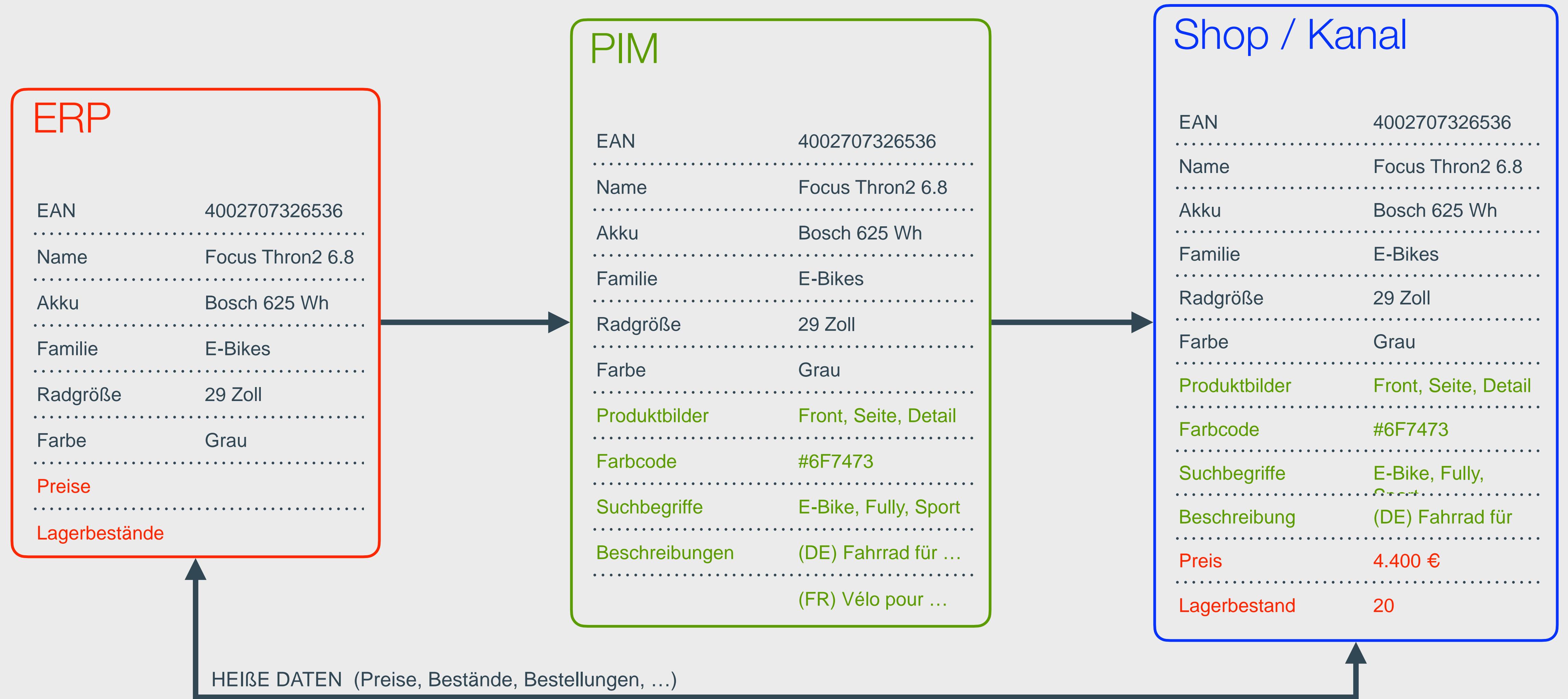


MOBILGERÄTE-APPS



→ Rolle des PIM

System-Verständnis mit Beispiel-Daten (am Beispiel Fahrräder)



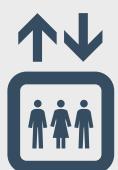
→ Überblick PIM / Kontrollieren und Ausspielen

The screenshot shows the akeneo PIM dashboard with the following sections:

- ACTIVITY / DASHBOARD / Dashboard**: The main header and user profile icon.
- COMPLETENESS OVER CHANNELS AND LOCALES**: A grid showing completion percentages for Ecommerce, Mobile, and Print across different languages and regions.

Channel / Locale	Completion (%)
Ecommerce (Allemand [Allemagne])	66%
Ecommerce (Anglais [États-Unis])	66%
Ecommerce (Français [France])	66%
Mobile (Allemand [Allemagne])	82%
Mobile (Anglais [États-Unis])	64%
Mobile (Français [France])	64%
Print (Allemand [Allemagne])	100%
Print (Anglais [États-Unis])	100%
Print (Français [France])	100%
- LAST OPERATIONS**: A table listing recent operations with columns for Date, Type, Profile name, Status, and Warnings.

Date	Type	Profile name	Status	Warnings
05/06/2020 08:23	Export	eCommerce product export	PENDING	0
05/06/2020 08:22	Export	Demo CSV product model export	COMPLETED	0
05/06/2020 08:22	Export	Demo CSV association export	COMPLETED	0
05/06/2020 08:22	Report	Demo XLSX family import	COMPLETED	0
05/06/2020 08:21	Report	Demo XLSX family import	COMPLETED	0
05/06/2020 08:20	Export	Demo XLSX family export	COMPLETED	0
05/06/2020 08:19	Export	eCommerce product export	COMPLETED	0
05/06/2020 08:08	Export	eCommerce product export	COMPLETED	0



→ Überblick PIM / Daten Sammeln

VIEW(S) / * My cust... ⋮

CHANNEL Online store

LOCALE English

CATEGORY Ecommerce - All products

Activity

Products

Imports

Exports

Settings

System

Filters +

FAMILY All

GROUPS All

STATUS All

COMPLETE All

CREATED AT All

UPDATED AT All

PARENT All

SKU All

PRODUCT NAME All

UPC All

Help

3 SELECTED RESULTS

BULK ACTIONS

SEQUENTIAL EDIT

DELETE

QUICK EXPORT

CREATE

SEARCH ON LABEL OR IDENTIFIER

1 2 3 ⋯ 31

COLUMNS

PRODUCTS / 771 results

ID	Image	Label	Family	Status	Complete	Created at	Updated at
33279876		SPC Smartee Watch Slim Blue	Smartwatches	ENABLED	60%	02/12/2020	06/04/2020
33279865		SPC Smartee Watch Slim Grey	Smartwatches	ENABLED	50%	02/12/2020	06/04/2020
31715690		Samsung Galaxy Tab S2 SM-T813 ...	Tablets	ENABLED	100%	02/12/2020	06/04/2020
30375367		HP Elite x2 1012 G1 Tablet	Tablets	ENABLED	100%	02/12/2020	06/04/2020
30375360		HP Elite x2 1012 G1 Tablet	Tablets	DISABLED	100%	02/12/2020	06/04/2020
33279874		SPC Smartee Watch Slim Black	Smartwatches	ENABLED	40%	02/12/2020	06/04/2020
33381732		Samsung Gear S2 Classic Platinum	Smartwatches	ENABLED	40%	02/12/2020	06/04/2020
32669190		32669190 Apple iPad Pro 11-Inch...	Tablets	ENABLED	100%	02/12/2020	06/04/2020
33310426		Samsung Gear S3 Grey	Smartwatches	ENABLED	40%	02/12/2020	06/04/2020

→ Überblick PIM / Anreichern / Übersetzen / Pflegen

PRODUCT NAVIGATION

- Attributes
- Completeness
- Categories
- Associations
- Comments
- History

MARKETING

Title	en	fr
SMALL SOFA BED, BUTTER YELLOW		PETIT CANAPÉ CONVERTIBLE, BOUTON D'OR

Description

en	fr
<p>B I U % </></p> <p>Built to Last</p> <p>Compact in size, the Haru is ideal for homes that you want to keep ready for guests, but don't quite have the space to spare.</p> <p>Style and Substance</p> <p>The durable, tightly woven fabric and pine frame make sure it'll provide a good night's sleep to guests, expected or otherwise.</p>	<p>B I U % </></p> <p>Espace Optimisé</p> <p>Le canapé convertible Haru n'est pas seulement pratique. Il est aussi ultra élégant, avec son design d'inspiration rétro, ses détails boutonnés et son revêtement bouton-d'or.</p> <p>Forme & fonction</p> <p>Grâce à son revêtement tissé serré et son cadre en pin, le canapé</p>

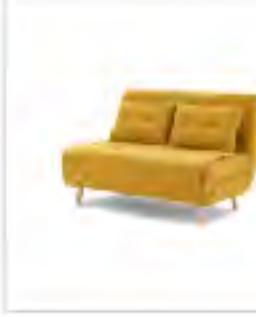
Best seller

Yes

Short description

en	fr
Compact in size, the Haru is ideal for homes that you want to keep ready for guests, but don't quite have the space to spare.	Le canapé convertible Haru n'est pas seulement pratique. Il est aussi ultra élégant, avec son design d'inspiration rétro, ses détails boutonnés et son revêtement bouton-d'or.

Main image



Attribute group: All | Display All attributes

Channel: Online store | Locale: English | Working copy

Select | COPY | X

SAVE

PRODUCT INFOS

FAMILY: Sofas

STATUS: Enabled

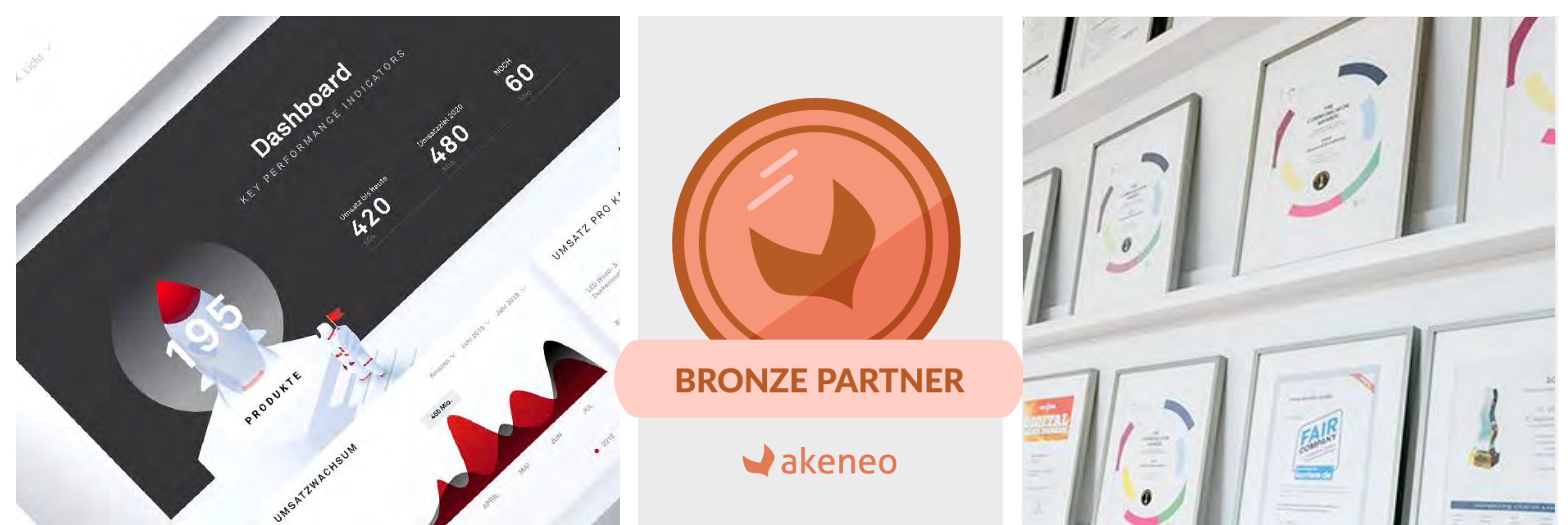
CREATED: 05/18/2020 01:03 PM by ERP

LAST UPDATE: 07/22/2020 01:03 PM by John C.

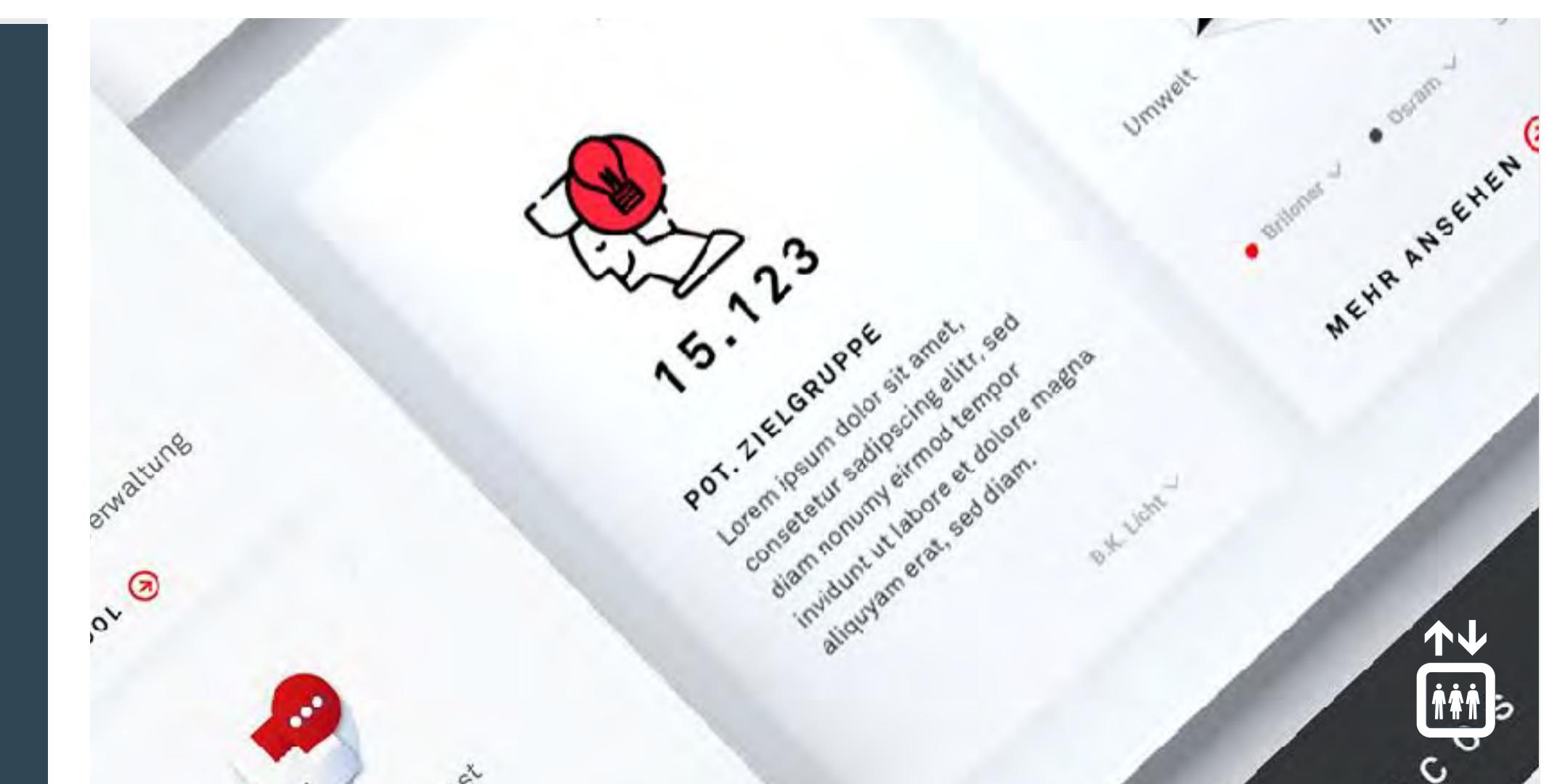
Help

akeneo

Up/Down



→ Wir sind BRONZE - PARTNER



→ Akeneo

Was kann das Produkt?

- Open Source (quell-offen, auch als Community-Edition ohne Initial-Kosten möglich)
- Moderne Technologien, mit denen wir uns auskennen
- Modular aufgebaut und erweiterbar
- Gut dokumentiert
- UX-/UI-optimiert
 - Benutzerfreundliche Oberfläche
 - sorgt für hohe Akzeptanz bei Nutzer



→ Überblick



Versionen im Überblick

	COMMUNITY EDITION	ENTERPRISE EDITION	
		Flexibility	Serenity
Distribution	On Premises	Cloud	Cloud
Automatic Updates	✗	✗	✓
Early access to the latest PIM features	✗	✗	✓
	OSL V3	Commercial	Commercial
License	OSL V3	Commercial	Commercial
Support	Community support	SLA-backed support	SLA-backed support
Assigned Customer Success Manager	✗	✓	✓
Price	Forever FREE	Annual subscription	Annual subscription



PXM-Lösungen befähigen die Mitarbeiter effizienter technische Daten und Nutzungsinformationen aus in und externen Quellen zu sammeln, zu pflegen, anzureichern; **emotionale Produktbeschreibungen zu kreieren und zu kontextualisieren**, diese um Assets zu ergänzen und diese **für jeden Touchpoint individuell ausgerichtet zu verbreiten.**



→ MIT PXM-Systemen mehr verkaufen



PXM-Maturity Assessment

Selbsttest, wieviel bringt dir ein PIM-System?



Akeneo Live-Demo

Kennenlernen / Look & Feel, System-Überblick

PIM Live Demo auf Anfrage bei mir und Lisa



Q&A Diskussion



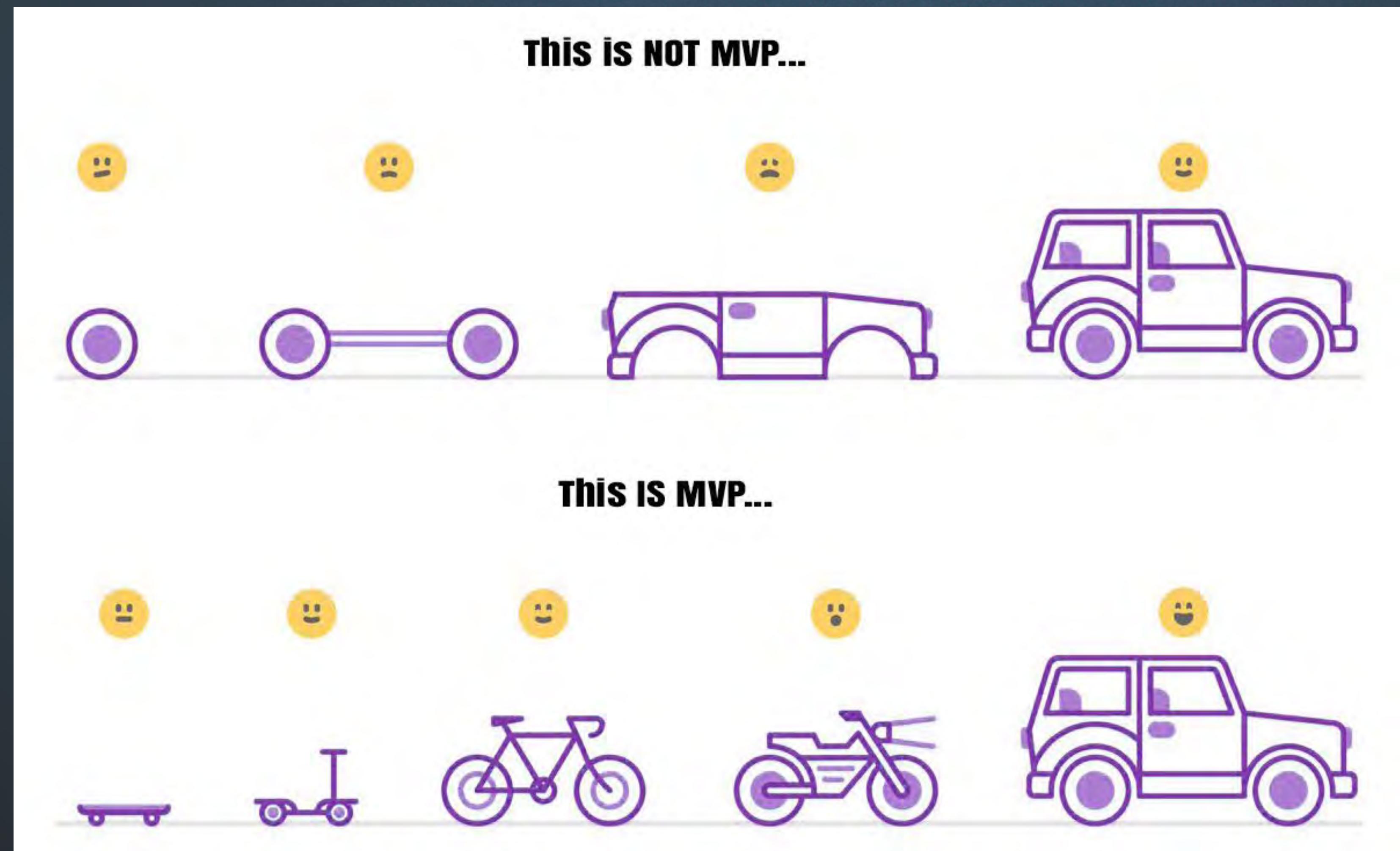


Typischer Projektlauf?

Wie kann man als Unternehmen ein PIM-Projekt angehen?

→ MVP-Ansatz (Minimum Viable Product)

Schnelle Ergebnisse durch erste, funktionsfähige Ausbaustufe





Bereit Potenzial
zu entfesseln?

Bis bald.

