




Ein CMO-Leitfaden für erfolgreichen E-Commerce mit PIM

Schneller zu optimalen Käuferlebnissen

Inhalt

Schneller zur Marktreife - mit spürbarem Mehrwert	05
Müheleose Erschließung neuer Märkte	07
Einheitliches Branding auf allen Plattformen	09
Käuferlebnisse auf höchstem Niveau	11

A blurred photograph of a busy office hallway. Several people in business attire are walking, their figures and movements softened by a long exposure. The scene is brightly lit, with overhead lights visible. The overall atmosphere is one of fast-paced activity and professional movement.

In einer zunehmend dynamischen Geschäftswelt wird effizientes Produktinformationsmanagement zur Grundvoraussetzung für nachhaltigen Erfolg.

Dieser Leitfaden beleuchtet die Herausforderungen, mit denen Chief Marketing Officers (CMOs) in wachstumsstarken Unternehmen konfrontiert sind und zeigt auf, wie sich Prozesse effizienter gestalten und die Reaktionsfähigkeit auf Marktanforderungen gezielt verbessern lassen.“

Wir stellen vor: Lisa - eine CMO zwischen Wachstum und Wandel

Lisa ist Chief Marketing Officer bei einem expandierenden Großhandelsunternehmen mit wachsendem Produktsortiment und internationaler Ausrichtung, hier „Acme Inc.“ genannt.

Für Lisa bedeutet das Hochbetrieb. Ihr Kalender ist ohnehin prall gefüllt, doch seit dem aufwändig vorbereiteten Launch des neuen Online-Shops hat der Druck weiter zugenommen. Nun verantwortet sie einen weiteren Vertriebskanal und es fühlt sich an, als könnte sie den ganzen Tag mit E-Commerce verbringen, ohne spürbare Fortschritte zu erzielen.



Um ihren Kunden ein überzeugendes Einkaufserlebnis zu bieten und gleichzeitig den Anforderungen der Geschäftsleitung nach schnellen Produkteinführungen und -aktualisierungen gerecht zu werden, braucht sie ein System, das ihr die vollständige Kontrolle über alle Produktinformationen bietet.

In diesem Leitfaden zeigen wir, wie Lisa mithilfe eines Product Information Management* (PIM)-Systems effizienter und zielgerichteter arbeiten kann. Das PIM-System ist nahtlos in die E-Commerce-Plattform des Unternehmens integriert, sodass sie Produktinformationen gleichzeitig im Online-Shop sowie auf allen weiteren Vertriebskanälen veröffentlichen kann– zentral gesteuert und vollständig synchronisiert. So kann Lisa sämtliche Produktdetails von einem einzigen Ort aus verwalten.

**Hinweis: Die in diesem Leitfaden beschriebenen Funktionen beziehen sich auf das Perfion PIM-System. Es kann daher nicht garantiert werden, dass andere PIM-Lösungen dieselben Funktionalitäten und Vorteile bieten.*



Schneller zur Marktreife – mit spürbarem Mehrwert

In den letzten Jahren wurde Lisas Arbeit vor allem von einem entscheidenden Faktor geprägt: Alles muss schneller gehen. Produkte müssen zügiger von der Idee bis zur Markteinführung gelangen – und Lisas Team muss diesen Prozess mit ebenso schnellem Marketing begleiten.

Früher veröffentlichte Acme Inc. einmal jährlich einen Gesamtkatalog. Heute, aufgrund des schnellen Produktwandels und sich ständig verändernder Kundenbedürfnisse, erscheint der Katalog quartalsweise.

Die Entscheidung, in den E-Commerce einzusteigen, ist eng mit diesem Trend verbunden. Über den Online-Shop kann Acme Inc. jederzeit eine aktuelle Produktpräsentation und so den Kundinnen und Kunden ein effizientes, selbstbestimmtes Einkaufserlebnis bieten.

Lisas größte Herausforderung besteht darin, den Anforderungen des Managements nach schnellen Produkteinführungen im Online-Shop gerecht zu werden und dabei gleichzeitig ein überzeugendes Kundenerlebnis sicherzustellen.

Sie weiß: Kunden erwarten heute sofortigen Zugang zu relevanten Informationen – darunter hochwertige Bilder, technische Daten und aktuelle Verfügbarkeiten. Doch die dafür benötigten Inhalte sind über verschiedene Systeme verstreut, was das Sammeln und Aufbereiten äußerst zeitaufwändig macht.

Wie kann ein PIM-System helfen?

Mit einem Product Information Management (PIM)-System erweitert Lisa ihren Handlungsspielraum erheblich. Alle Produktdaten werden zentral im PIM-System verwaltet - als „Single Source of Truth“ für sämtliche Marketing- und Vertriebskanäle.

Früher konnte Lisa erst nach der endgültigen Produktfreigabe mit dem Marketing starten - häufig verzögert durch aufwendige Launch-Strategien. Heute kann sie deutlich früher einsteigen und eng mit der Produktentwicklung zusammenarbeiten. Sie erstellt Marketingmaterialien und bereitet die Produkte im Online-Shop vor, noch bevor Übersetzungen, Bilder oder ERP-Einträge vollständig vorliegen.

Sobald alle erforderlichen Informationen im System hinterlegt sind, wird der Produktstatus als „bereit für den Online-Shop“ markiert - und das Produkt kann direkt aus dem PIM-System heraus live geschaltet werden.

Die enge Integration von E-Commerce-Plattform und PIM-System birgt dabei einen entscheidenden Vorteil: Anstatt den Online-Shop manuell zu aktualisieren, kann Lisa einfach ein neues Bild im PIM-System hochladen und es wird automatisch in allen relevanten Kanälen aktualisiert, einschließlich der Produktdatenblätter.

Mit einem PIM-System spart Lisa wertvolle Zeit bei der alltäglichen Pflege von Produktdaten und gewinnt Freiraum, um sich verstärkt auf strategische Marketinginitiativen zu konzentrieren.

Vorteile

- Effizientere Produkteinführungen durch flexible Prozesse statt starrer Workflows
- Schnellere Erstellung und Aktualisierung von Informationen dank enger Integration zwischen PIM und E-Commerce

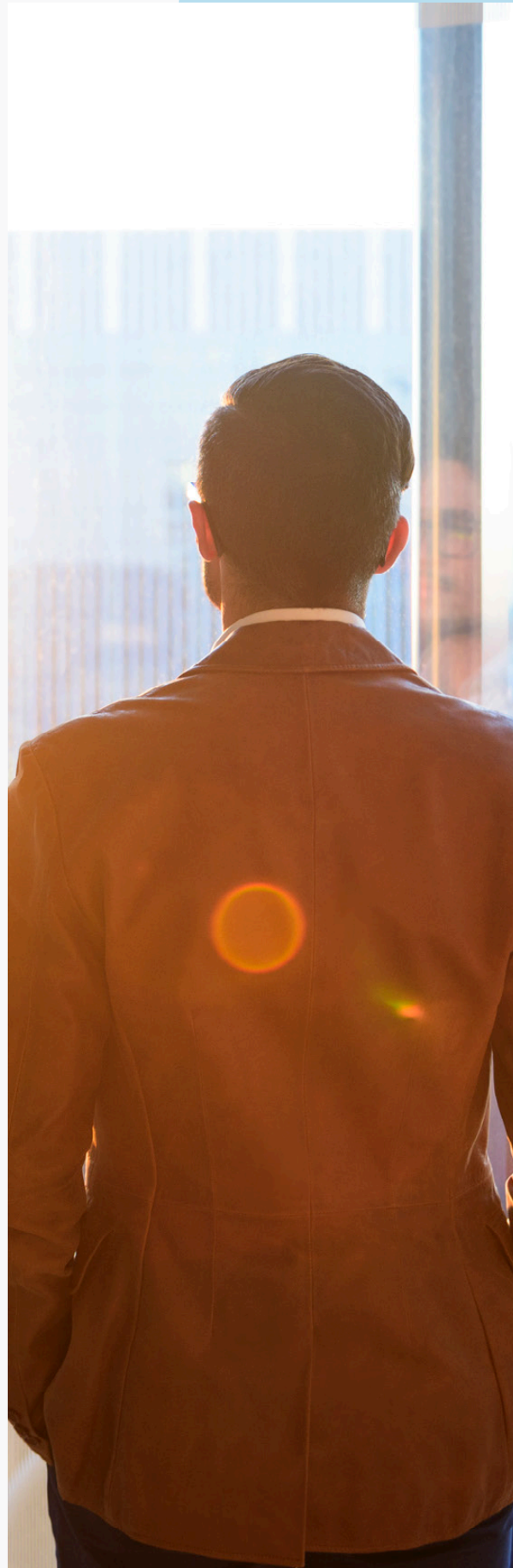
Mühe Erschließung neuer Märkte

Nichts erfordert derart komplexen Marketingaufwand als der Schritt vom nationalen zum internationalen Auftritt, insbesondere, wenn neue Märkte in mehreren Sprachen erschlossen werden sollen.

Genau vor dieser Herausforderung stehen derzeit Acme Inc. und Lisa. In den letzten Jahren hat das Unternehmen in drei weitere Länder expandiert – und diese internationale Wachstumsstrategie wird konsequent fortgesetzt.

E-Commerce erfordert deutlich weniger Aufwand bei der Erschließung globaler Märkte als beim Aufbau lokaler Vertriebsteams in jedem einzelnen Land nötig wäre. Doch internationaler E-Commerce bringt auch neue Herausforderungen mit sich: Sprache, Währungen, Zölle, Lieferoptionen – all das stellt Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der eingesetzten E-Commerce-Plattform.

Für Lisa ist dabei besonders wichtig, dass alle Produkte in jeder Sprache korrekt und konsistent dargestellt werden. Die vollständige Übersetzung aller relevanten Produktinformationen ist bereits für sich genommen ein großer Aufwand – insbesondere dann, wenn laufend Änderungen vorgenommen werden müssen. So wird das Sprachenmanagement zu einer permanenten und komplexen Aufgabe.



Wie kann ein PIM-System helfen?

Ein PIM-System vereinfacht die Erstellung und Pflege mehrsprachiger Produktinformationen erheblich.

Da sich Inhalte im PIM-System problemlos importieren und exportieren lassen, wird die Übersetzung zu einem integrierten Bestandteil des Produktbereitstellungsprozesses. Übersetzungsdienstleister können nahtlos eingebunden werden - Texte lassen sich in geeigneten Formaten exportieren und anschließend automatisch an der richtigen Stelle wieder einfügen.

Manuelles Kopieren und Einfügen in die E-Commerce-Plattform entfällt vollständig, wodurch ein bislang aufwendiger und fehleranfälliger Arbeitsschritt deutlich verschlankt wird.

Neue Sprachversionen lassen sich mühelos hinzufügen – das macht internationales Marketing zwar nicht trivial, aber die Verwaltung der Produktinformationen in unterschiedlichen Sprachen und Märkten stellt kein Hindernis mehr dar.

Vorteile

- Externe Übersetzer liefern Inhalte direkt ins System – dies sorgt für einen effizienteren und durchgängigen Workflow
- Neue Sprachversionen lassen sich einfach und flexibel hinzufügen



Einheitliches Branding auf allen Plattformen

Eine der Hauptaufgaben von Lisa besteht darin, die Marke Acme Inc. über alle Kanäle hinweg klar und einheitlich zu präsentieren - ob im Katalog, in den sozialen Medien oder im Onlineshop.

Die Herausforderung dabei liegt darin, über Marketing- und Vertriebskanäle hinweg ein durchgängig einheitliches Layout sicherzustellen. Im Laufe der Zeit entstehen vielfach unterschiedliche Versionen von Angebotsunterlagen, Produktblättern und ähnlichen Materialien, die auf verschiedene Systeme verteilt sind.

Insbesondere im Onlineshop empfindet Lisa es als problematisch, wenn Produktbilder uneinheitlich sind oder wichtige Produktinformationen fehlen. Dies wirkt nicht nur unprofessionell, sondern birgt auch das Risiko, potenzielle Kunden abzuschrecken.

Wie kann ein PIM-System helfen?

Wenn die Produktinformationen im Onlineshop uneinheitlich oder unvollständig wirken, liegt das oft daran, dass es sehr aufwendig ist, manuell den Überblick über alle Produkte zu behalten und sie einheitlich zu pflegen.

Mit einem PIM-System kann Lisa hingegen ganz einfach ein stimmiges und professionelles Erscheinungsbild über alle Kanäle hinweg sicherstellen. Das System skaliert Bilder automatisch, erlaubt hochauflösende Uploads, standardisiert Maßeinheiten und erleichtert die Aktualisierung von Produktbeschreibungen erheblich.

Dies liegt vor allem daran, dass das PIM-System die Vererbung von Informationen ermöglicht: Wird eine Kategorie aktualisiert, werden automatisch alle Produkte innerhalb dieser Kategorie sofort mit den gleichen Informationen versehen.

Durch die Automatisierung des Prozesses werden Fehler vermieden, die bei der manuellen Pflege von Daten in verschiedenen Systemen häufig auftreten. So kann Lisa sicherstellen, dass die Produktdaten von Acme Inc. im Onlineshop stets korrekt und aktuell sind.

Das PIM-System unterstützt jedoch nicht nur den Onlineshop - es sorgt für Konsistenz über alle Kanäle hinweg. Produktbeschreibungen sind nun einheitlich auf der Website, im Shop, im Katalog und in weiteren Medien präsent. Mithilfe der Layoutvorlagen des PIM-Systems kann Lisa außerdem Logos, Schriftarten und Bilder durchgängig in allen Marketing- und Vertriebsmaterialien einsetzen.

Vorteile

- Zentrale Verwaltung sorgt für ein einheitliches Erscheinungsbild über alle Kanäle hinweg.
- Automatisierung reduziert manuelle Fehler auf ein Minimum.



Käuferlebnisse auf höchstem Niveau

Ziel aus Marketingsicht ist es, den Onlineshop so zu optimieren, dass der neue Vertriebskanal die geplanten Ergebnisse erzielt. Dafür müssen Kundinnen und Kunden die gesuchten Produkte leicht finden und alle relevanten Informationen erhalten, die für eine Kaufentscheidung erforderlich sind.

Dafür gibt es verschiedene Ansatzpunkte - einer der zentralen ist das Product Information Management (PIM). Es stellt die Grundlage für eine einheitliche und strukturierte Produktdarstellung über Kategorien, Sprachen und weitere Merkmale hinweg dar.

Konsistente Produktinformationen sind zudem wichtig für den Aufbau klarer Produktkategorien und eine funktionierende Suchfunktion - beides entscheidend für eine gute Nutzererfahrung.



Wie kann ein PIM-System helfen?

Mit einem PIM-System erhält Lisa gemeinsam mit ihrem Team die volle Kontrolle über die Produktinformationen und schafft damit die Grundlage für ein überzeugendes Einkaufserlebnis im Onlineshop.

Produktkategorien und Strukturen kann Lisa direkt im PIM-System anlegen. Diese werden unmittelbar im Shop übernommen und sorgen für eine intuitive Navigation. Damit ist sie nicht länger an die Struktur des ERP-Systems gebunden, das sich an den internen Unternehmensprozessen orientiert – nicht an den Bedürfnissen der Kundschaft.

Dank vollständiger und qualitativ hochwertiger Produktdaten stellt Lisa sicher, dass alle relevanten Produkte bei Suchanfragen und Filterfunktionen angezeigt werden – etwa nach Größe, Farbe, technischen Eigenschaften, Kategorie oder anderen Kriterien. Durch den Einsatz des PIM-Systems verhindert Acme Inc., dass Produkte aufgrund unvollständiger oder nicht veröffentlichter Informationen in der Suche übersehen werden.

Das Druckmodul des Systems ermöglicht es Kunden zudem, individuelle PDF-Dokumente mit Produktinformationen herunterzuladen. Dabei wird sichergestellt, dass jedes Dokument einheitlich gestaltet und gemäß den Vorlagen des PIM-Systems aktualisiert wird.

Wenn man Kundinnen und Kunden zum Self-Service im Online-Shop ermutigen möchte, ist es entscheidend, dass die zugrunde liegenden Produktinformationen stets korrekt und aktuell sind. Andernfalls geht das Vertrauen verloren - und damit auch potenzielle Umsätze. Eine zentrale Verwaltung der Produktinformationen über das PIM-System ist für Lisa und ihr Marketingteam unerlässlich, um ein nahtloses Einkaufserlebnis zu schaffen, das Besucher zu Kunden macht.

Vorteile

- Die Kontrolle über Produktdaten ermöglicht eine Optimierung des Einkaufserlebnisses.
- Suchfunktionen und verfeinerte Suchanfragen auf Basis gültiger Daten steigern den Umsatz.

Perfion – “Single Source of Truth”

Als einzige vollständig standardisierte Lösung für Product Information Management (PIM) unterstützt Perfion Unternehmen dabei, ihre Prozesse effizienter zu gestalten - für kürzere Time-to-Market-Zeiten, einen erfolgreichen Markteintritt in neuen Regionen und eine konsistente Bereitstellung relevanter Informationen für Kunden.

Dank offener API lässt sich Perfion nahtlos in bestehende IT-Systeme integrieren, von ERP über InDesign bis hin zu Microsoft Office.

Zudem bietet Perfion standardisierte Schnittstellen zu zahlreichen E-Commerce-Plattformen, sodass Website-Inhalte direkt aus dem PIM-System aktualisiert werden können.

Perfion wurde speziell für Unternehmen entwickelt, die über mehrere Kanäle und in verschiedenen Sprachen agieren und komplexe Produktdaten verwalten müssen. Es stellt eine zentrale, verlässliche Datenquelle bereit, bietet maximale Flexibilität und ermöglicht einfache Anpassungen auch in der Zukunft.



Bring Your Products To Life

Wir sind Boyum IT Solutions, ein globales Softwareunternehmen, das kleinen und mittleren Herstellern dabei hilft, ihre Produkte zum Leben zu erwecken! Wir unterstützen jede Phase der Produktentstehung, von der ersten Idee bis zum endgültigen Kundenerlebnis. Unser Fokus liegt auf der gesamten Produktwertschöpfungskette, die über die Lieferkette hinausgeht, um Unternehmen dabei zu helfen, Werte zu schaffen, Innovationen anzustoßen und Produkte mit Klarheit, Effizienz und Vertrauen zu liefern. Unsere Lösungen verbinden Menschen, Daten und Prozesse in den Bereichen Design, Planung, Produktion, Qualität, Lieferung und Markteinführung.

Wir agieren eher als vertrauenswürdiger Partner denn als traditioneller Softwareanbieter. Mit fundiertem Fachwissen, einer familienorientierten Kultur und zuverlässigen Innovationen begleiten wir Partner und Kunden durch echte Herausforderungen der Branche. Wir spielen eine strategische Rolle sowohl im SAP Business One- als auch im Microsoft Dynamics Business Central-Ökosystem, schaffen gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden Mehrwert und treiben gemeinsames Wachstum voran.

Seit mehr als 28 Jahren sind wir zu 100 % partnerorientiert. Heute unterstützen wir über 15.000 Kunden zusammen mit mehr als 1.100 Partnern in mehr als 130 Ländern. Unser Ziel, „Bring Your Products to Life“, spiegelt wider, wer wir sind und was wir jeden Tag leisten. Durch menschenzentrierte Innovationen und Technologien, die für Menschen funktionieren, helfen wir Unternehmen dabei, Produkte zu entwickeln, die einen bedeutenden Unterschied in der Welt machen.





Boyum IT Solutions A/S

✉ sales@boyum-it.com

🌐 boyum-solutions.com

🌐 linkedin.com/company/boyumit

📺 youtube.com/user/boyumit

📷 instagram.com/boyumit

📍 Boyum IT Solutions
Sinttrupvej 71b, 1th
DK - 8220 Braband