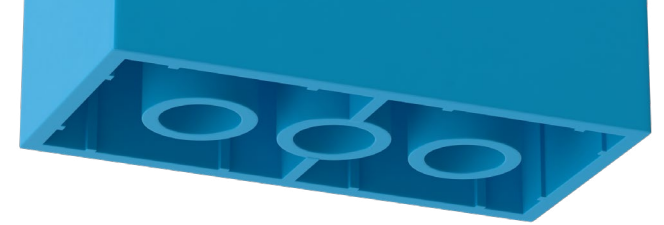




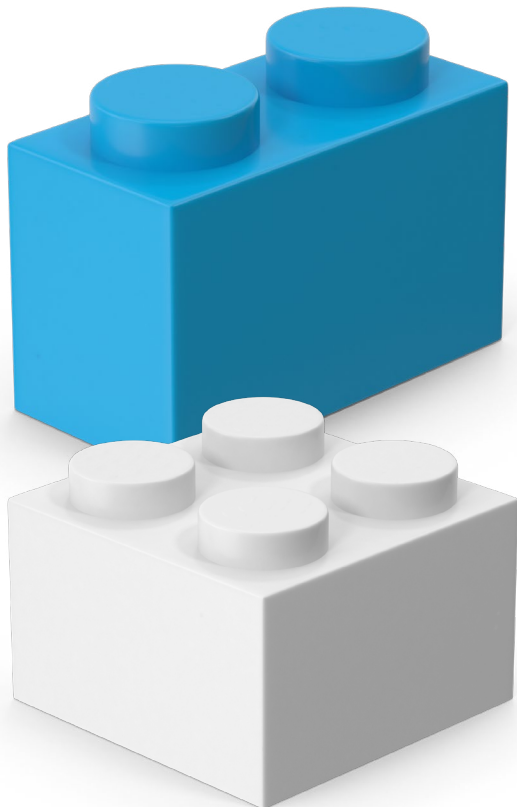
Bringen Sie Ihre Produktdaten in Form!

Productsup ermöglicht Unternehmen das **einfache Sammeln, Zusammenführen und Konsolidieren von Produktdaten von mehreren Lieferanten**

Inhaltsverzeichnis



Einleitung	3
Von Spreadsheets zu großartigen Kundenerlebnissen	4
Onboarding von Produktinformationen	5
Onboarding von Verkäufern und Lieferanten	7
Checkliste für das Onboarding von Verkäufern und Lieferanten	8
Die Vorteile des Einsatzes moderner P2C-Daten-Onboarding-Tools	9
Fazit	11



Einleitung

Die Komplexität in der digitalisierten Welt des Einzelhandels hat epische Ausmaße erreicht. Ohne einen Partner für Product-to-Consumer (P2C)-Lösungen oder ein engagiertes Team von Produkt-Feed-Technikern ist es nicht mehr möglich, die Produktkataloge der Lieferanten in saubere Feeds für Werbekanäle, Software für das Produktinformationsmanagement und Marktplätze oder E-Commerce-Websites aufzubereiten und zu verbessern.

Die Komplexität des Einzelhandels - oder, wie man heute sagt, die Commerce Anarchy - zwingt Unternehmen dazu, enorme Mengen an Zeit und Ressourcen für die manuelle Erstellung, Optimierung und Aktualisierung von Produktkatalogen zu verschwenden. Aufgrund der enormen Menge an unnötiger manueller Arbeit laufen Unternehmen Gefahr, ungenaue Produktdaten zu liefern oder sogar wesentliche Attribute wie Preis oder Bestand in ihren Katalogen wegzulassen.

Selbst vereinzelte Fälle ungenauer Produktdaten oder Bestellinformationen können einer Brand schaden, da die Verbraucher schnell das Vertrauen in Unternehmen verlieren, die falsche Produktangaben oder Informationen veröffentlichen. Eine **Onboarding-Lösung für Verkäufer und Lieferanten**, die auf der neuesten Product-to-Consumer (P2C)-Technologie basiert, ist ein unverzichtbares Tool, das Zeit und Ressourcen einspart und verhindert, dass sich die Commerce Anarchy negativ auf das Kundenerlebnis auswirkt. Systeme, die künstliche Intelligenz (KI) nutzen, um bisher manuelle Aufgaben zu automatisieren, sind die Zukunft der Verwaltung von Produktkatalogen. KI ermöglicht es Unternehmen, die Hunderttausende von Artikeln zu verwalten, Kataloge zu bereinigen und zu optimieren, ohne die Unterstützung der IT-Abteilung in Anspruch nehmen zu müssen.

Eine Onboarding-Lösung für P2C-Verkäufer und -Lieferanten verschafft Unternehmen außerdem mehr Zeit und Ressourcen für die Erstellung von anspruchsvollen Wachstumsplänen, während gleichzeitig Fehler, die bei der manuellen Katalogverwaltung häufig auftreten, drastisch reduziert oder eliminiert werden.

Noch nie war es so schwierig, korrekte, genaue und aussagekräftige



Von Spreadsheets zu großartigen Kundenerlebnissen



Produktdaten zu erstellen, vor allem für Unternehmen, die mehrere Produktkataloge verwalten, bevor sie diese auf Websites oder Marktplätzen an Kunden weitergeben. Noch komplizierter wird die Aufgabe für Anbieter, die zahlreiche Verkäufer- oder Lieferantenkataloge in einem einzigen, übersichtlichen Export-Feed zusammenführen und verbessern. Es gibt viele technische Einzellösungen auf dem Markt, die einen Teil dieser Aufgabe erleichtern. Aber bei fast allen Lösungen ist immer noch ein erheblicher manueller Aufwand erforderlich, wenn es um die Erstellung von Verkaufsveranstaltungen oder die Optimierung von Produktauflistungen in den Export-Feeds und Produktkatalogen geht. Bei Zehn- oder gar Hunderttausenden von Artikeln in mehreren Katalogen sind regelbasierte Massenbearbeitung oder KI-gestützte Qualitätskontrolle unerlässlich.

Die Einhaltung von Kanalanforderungen, harmonisierte Attribute, überzeugende Produktbilder, Videos oder Beschreibungen reichen nicht mehr aus, um die Erwartungen der Verbraucher zu erfüllen. Die Verbraucher verlangen heute nach exzellenten Einkaufserlebnissen, was einen enormen Druck auf Hersteller und Marken ausübt, **qualitativ hochwertige und konsistente Produktinhalte zu veröffentlichen.** Wiederverkäufer, Marktplätze und Marketing-Endpunkte stehen ebenfalls unter Druck, erstklassiges Produktdaten-Onboarding und Syndication durchzuführen.

Bisher konzentrierten sich die meisten Lösungen für das Produktdatenmanagement und die Stammdatenverwaltung auf interne Prozesse und Technologien in Form von PIM- und MDM-Plattformen. Diese Systeme helfen zwar bei der Datenverwaltung, bieten aber keine umfassenden Lösungen, die sich mit dem kompletten Thema der Kundenerfahrung befassen und damit, wie und in welchem Zustand die Informationen die Kunden erreichen.

Onboarding von Produktinformationen



Beim Onboarding von Verkäufer- und Lieferantendaten geht es im Wesentlichen darum, verschiedene Datentypen von Lieferanten oder Herstellern zu erfassen. Diese Daten oder Produktinformationen können eine beliebige Anzahl von Datentypen und Attributen umfassen, wie z.B. Produkt-, Preis- und Lieferanteninformationen sowie beschreibende Produktattribute, die je nach Produktkategorie variieren.

Für Wiederverkäufer und Marktplätze, die für die Erstellung ihrer eigenen skalierbaren Produktangebote verantwortlich sind, ist der Prozess des Onboardings von Lieferantenproduktinformationen entscheidend. Die Einführung besserer, automatisierter Onboarding-Verfahren und -Prozesse verbessert nicht nur die Chancen auf höhere Umsätze, sondern kann auch enorme Zeit- und Ressourceneinsparungen generieren.

Es gibt zwei Phasen für das Onboarding von Produktdaten:

- Die anfängliche Integration von Verkäufer- und Lieferanten-Feeds oder Katalogen in ein System
- Die Zusammenführung und Optimierung dieser Daten für den Export-Feed und/oder den Produktkatalog

Onboarding von Produktinformationen

Die meisten Wiederverkäufer und Marktplätze arbeiten mit mehreren Systemen, um die beiden oben genannten Phasen durchzuführen. Der Onboarding-Prozess wird jedoch immer durch einige oder alle der folgenden Punkte erschwert:

- Manuelle Verarbeitung von Produktdaten in verschiedenen Formaten
- Schreiben von benutzerdefiniertem Code für die Ausnahmeverwaltung
- Mapping, Normierung und Validierung von Daten
- Zusammenführung von Daten aus verschiedenen Quellen, Standards und Typen
- Anpassung an neue Produktlinien oder Varianten mit zusätzlichen Funktionen/Attributen
- Forderungen der Lieferanten nach schnellerer Markteinführung neuer Produkte oder Sonderverkäufe
- Einfaches Onboarding-Erlebnis für Verkäufer und Lieferanten

All diese Probleme können eine enorme Belastung für die Teams darstellen, die mit dem Onboarding von Verkäufern und Lieferanten beauftragt sind. Herkömmliche PIM- oder MDM-Lösungen können nur einen Teil dieser Hürden überwinden. Die für die Anreicherung von Daten oder für schnelle Anpassungen erforderlichen Umgehungslösungen sind jedoch nicht skalierbar, vor allem, wenn die in das System eingehenden Produktkataloge Hunderttausende von SKUs enthalten.



Ein guter Onboarding-Prozess für Produktdaten erfordert eine Softwarelösung oder Technologie, die die von MDM- und PIM-Lösungen geleistete Arbeit ersetzen oder übernehmen kann, dann aber die Wertschöpfungskette durch zusätzliche Funktionen erweitert:

- Eingehende Daten schnell zuordnen, normieren und validieren
- Daten aus allen Quellen zusammenführen, ohne sie zu codieren, d.h. über eine No-Code-Plattform.
- Unbegrenzte Skalierbarkeit für alle eingehenden Feeds
- Ein zentrales Daten-Dashboard, auf dem die Produktinformationen in allen Katalogen bearbeitet werden können

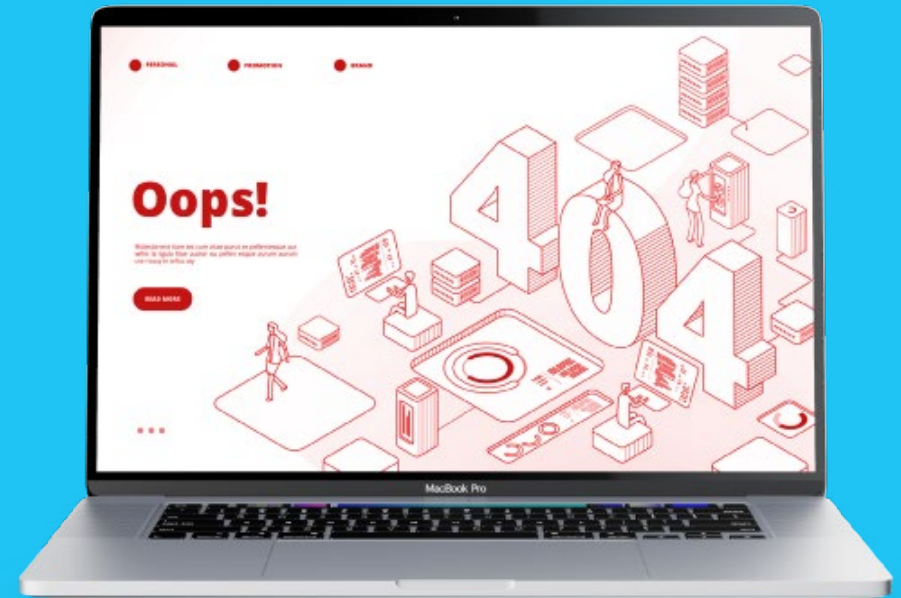
Onboarding von Verkäufern und Lieferanten

Es gibt viele verschiedene Arten von Verkäufern und Lieferanten. Die Qualität und Zuverlässigkeit der Daten, die sie an ihren Wiederverkäufer oder Marktplatz exportieren, kann sehr unterschiedlich sein, insbesondere wenn es sich um umfangreiche Datenmengen handelt. Die ersten Schritte beim Onboarding sind:

- Konfigurieren der Umwandlung aller eingehenden Daten
- Automatisieren der Validierungs- und Anpassungsregeln
- Kontrolle der Datenqualität

Verkäufer können ihre Produktkataloge in verschiedenen Formaten anbieten. Sobald die Daten im System sind, ist der zweite Onboarding-Schritt:

- Segmentieren der Daten und Feeds für markenspezifische Kampagnen
- Anwendung von Sonderangeboten für die Daten in Massen
- Synchronisieren der lokalen Bestandsdaten für genaue Auflistungen
- Überprüfung der Marken hinsichtlich der Änderung ihrer Attribute und Namenskonventionen



Onboarding-Tools:

Was man vermeiden sollte

Manuelle Eingabe

Produktdaten von Verkäufern und Lieferanten werden aus fragmentierten Quellen und unterschiedlichen Lieferantensystemen zusammengestellt, was zu unhandlichen, komplexen Tabellen führt. Menschliche Fehler führen dazu, dass widersprüchliche und unzuverlässige Daten an die Verbraucher gesendet werden.

Komplexe Tools, die nur Entwickler verwalten können

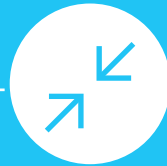
Unabhängig vom Tool ist es wichtig, dass alle Abteilungen des Unternehmens auf die Produktdaten zugreifen und diese einfach verwalten können, ohne die IT-Abteilung einzubeziehen. Idealerweise sollten die Marketingexperten und der Kundendienst auch in der Lage sein, Daten zu manipulieren oder Fehler selbst zu beheben.

Checkliste für das Onboarding von Verkäufern und Lieferanten



Daten-Mapping

Vom Zulieferer/ Lieferanten bis zum Export-Feed, ein zentralisierter Überblick über alle Flows von Produktdaten



Datenzusammenführung

Möglichkeit zur Konsolidierung von Datensätzen in beliebigen Formaten



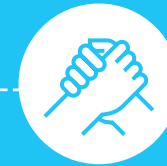
Bulk-Bearbeitung

Automatische und manuelle Bulk-Bearbeitungsfunktionen für die eingehenden Produktdaten sowie für den Export-Feed Einbindung des



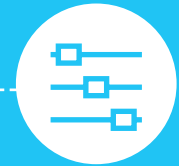
Managements

Einbeziehung der gesamten Organisation, vom Management bis zur IT



Einfaches Team-Onboarding

Einfacher Onboarding-Prozess für alle Teams, die mit dem Tool arbeiten



Skalierbarkeit und Flexibilität

Die Lösung muss skalierbar und flexibel sein, um sich an den sich schnell verändernden Omnichannel-Einzelhandel anzupassen

Die Vorteile des Einsatzes moderner P2C-Daten-Onboarding-Tools

Um ein nahtloses Onboarding-Erlebnis für Verkäufer und Lieferanten zu schaffen, ist es entscheidend, dass die Software oder das System alle oben genannten Aufgaben so weit wie möglich automatisiert ausführen kann. Product-to-Consumer (P2C)-Technologien nutzen künstliche Intelligenz (KI), um alle Katalogtypen abzubilden, zu normieren und zusammenzuführen. P2C-Tools sind in der Lage, automatisch zu ermitteln, um welche Daten es sich handelt, woher sie stammen und wohin sie gehen müssen.

Nur mit einer P2C-Managementstrategie können Sie alle oben genannten Vorteile in ein zukunftsorientiertes Wachstumsmodell einbringen. Productsup ist die führende P2C-Plattform und bietet die nötige Infrastruktur und Fähigkeit, um den Austausch von Leistungsdaten zu ermöglichen, damit Sie und Ihre Partner immer auf dem gleichen Stand sind. So haben Sie mehr Zeit, sich auf das Unternehmenswachstum zu konzentrieren, indem Sie das Kundenerlebnis und die Produkt-Markt-Treue verbessern, anstatt wertvolle Zeit und Ressourcen für die Korrektur von Prozessen und das Lösen von Problemen zu vergeuden. Hier einige Ergebnisse, die durch die Einführung einer P2C-Strategie im Rahmen Ihres Onboarding-Prozesses für Verkäufer und Lieferanten erzielt werden können:



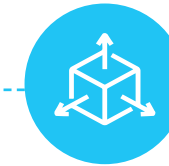
1. Größere Produktpaletten

Wenn Unternehmen ihre Ressourcen allein für die Verwaltung der bestehenden Produktsortimente verbrauchen, wird es schwierig, diese Sortimente tatsächlich zu erweitern und zu modernisieren. Unternehmen können jedoch wachsen, indem sie die Pflegeprozesse automatisieren und die anfänglichen Integrationen rationalisieren. Unternehmen können schnell neue Lieferanten und Anbieter integrieren und ihr Produktsortiment über Nacht erweitern.



2. Bessere Geschäfts- und Einkaufsstrategien

Jede Facette des heutigen Geschäfts muss optimiert werden, um maximale Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen. Dazu gehören auch Kaufstrategien. Schnellere Onboarding-Verfahren erleichtern es den Käufern, einen klaren und rechtzeitigen Überblick über ihre Kaufoptionen zu erhalten. Sie müssen nicht bei denselben Produkten oder Strategien bleiben. Stattdessen kann ein Käufer seinen Einkauf optimieren und langfristige Ziele erreichen. Durch eine klare Übersicht können Käufer nicht nur sicherstellen, dass sie das beste Angebot wählen, sondern auch, dass sie Zugang zu den relevantesten, modernsten Produkten erhalten.



3. Geschäftliche Flexibilität, kürzere Markteinführungszeiten, zufriedenerer Kunden

Marktplätze und Einzelhändler stehen unter großem Druck, flexibel zu sein und auf sich ständig ändernde Trends und Umgebungen zu reagieren. Sie müssen immer die neuesten Trends anbieten und versuchen, als Erster mit den neuesten Produkten auf dem Markt zu sein. Um mit Marktführern wie Amazon mithalten zu können, müssen diese Unternehmen schnell handeln und neue Produkte schnell auf den Markt bringen. Wenn ein Unternehmen alle Arten von Produktdatenformaten oder -dateien verarbeiten kann, verringert sich der Arbeitsaufwand für seine Lieferanten, und die Produkte können problemlos umgewandelt und an die Kunden weitergegeben werden.

Die Vorteile des Einsatzes moderner P2C-Daten-Onboarding-Tools



4. Geringere Ausgaben und weniger Arbeit in den Abteilungen

Unabhängig davon, ob ein Unternehmen die Daten intern oder über eine Agentur einpflegt, wird es auf Ressourcen zurückgreifen müssen. Das bedeutet, dass entweder für eine Agentur oder ein internes Team Geld ausgegeben wird, um die Arbeitsbelastung zu bewältigen. Weniger effiziente Strategien erfordern jedoch häufig eine manuelle Dateneingabe. Bestenfalls wird ein sehr einfaches Tool verwendet, das immer noch viel menschlichen Einsatz erfordert. Durch Automatisierung der Prozesse für das Onboarding von Lieferanten kann ein Unternehmen seinen Ressourcenaufwand schnell reduzieren und den vorhandenen Beteiligten die Möglichkeit geben, sich sinnvollerer Aufgaben zu widmen.



5. Halten Sie bestehende Lieferanten zufrieden und finden Sie neue

Was ist genauso wichtig wie schnelles Wachstum und die Erweiterung Ihres Sortiments? Zufriedenheit der Lieferanten. Derzeit haben die Lieferanten viel Arbeit, um ihre Kataloge zu veröffentlichen. Sie müssen jedes Jahr Dutzende bis Tausende von Katalogen sorgfältig und akribisch erstellen. Sie müssen vielleicht sogar zum Telefonhörer greifen, nur um den Status ihres Katalogs zu bestätigen. Durch bessere Onboarding-Verfahren kann die Arbeitsbelastung Ihrer Lieferanten erheblich reduziert werden, so dass sie Ihre Geschäftspartnerschaft eher positiv bewerten. Darüber hinaus ermöglichen ihnen entspannte Produktkataloganforderungen die Zusammenarbeit mit Unternehmen, die bisher nicht in der Lage waren, Ihre Kataloganforderungen zu verwalten, wie z.B. Startups oder KMUs.



6. Prozesse intern halten oder Kunden bei Laune halten

Agenturen, die die Kontrolle über den Onboarding-Prozess übernehmen, bieten Unternehmen einen großen Mehrwert für ihre Kunden. Sie ermöglichen es den Teams, sich auf sinnvollere, transformative Arbeit zu konzentrieren, anstatt auf das Onboarding. Agenturen, die veraltete Methoden anwenden, können jedoch teuer werden. Für Einzelhändler oder Distributoren bedeutet eine leistungsstarke Onboarding-Lösung für Lieferanten, dass Sie die Arbeit intern verlagern können und keine externen Agenturen mehr benötigen. Agenturen können effizientere Onboarding-Verfahren verwenden, um schneller zu arbeiten, der Konkurrenz voraus zu sein und Ihre Kunden zufrieden zu stellen.

Fazit

Unternehmen benötigen einen technologiegestützten Ansatz, bei dem alle Abteilungen Hand in Hand arbeiten, um die bestmögliche Qualität für Ihre Produktdaten zu gewährleisten: Einheitlichkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit und vor allem Kontrolle. Kurz gesagt: Sie streben einen reibungslosen Import von Produktdaten von Lieferanten und Anbietern an, fügen diesen Daten intern einen Mehrwert hinzu und leiten sie dann über Ihre internen und externen Kanäle an den Endkunden weiter.

Wenn Ihre Produktdaten konsistent und auf dem neuesten Stand sind, sind Sie in der idealen Position, um höhere Umsatzchancen zu nutzen. Außerdem können Sie Ihr Unternehmen schnell ausbauen und wachsen lassen, was Ihnen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Ihren Konkurrenten verschaffen könnte, die keine P2C-Technologien einsetzen.

Die Onboarding-Lösung von Productsup für Verkäufer und Lieferanten stellt sicher, dass Sie für jedes Produkt nur eine einzige Quelle der Wahrheit haben. All dies führt zu einer größeren Effizienz beim Importieren, Verarbeiten und Anreichern von Produktdaten aus mehreren Katalogen. Vor allem aber werden Unstimmigkeiten zwischen den Daten verschiedener Marketingkanäle und Kundenkontaktpunkte beseitigt, wodurch Ihr Produktangebot kundenorientierter wird. Dies führt Ihr Unternehmen weg von Commerce Anarchy und hin zum kommerziellen Erfolg.

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit unserem Verkäufer- und Lieferanten-Onboarding-Team, das Sie über diese und andere Lösungen zur Überwindung der Commerce Anarchy beraten kann. Auf unserer Website können Sie auch Ihr eigenes Demo-Video erstellen, um zu sehen, wie unsere einzigartige P2C-Plattform funktioniert.



Mehr Kontrolle!

Übernehmen Sie die vollständige Kontrolle über alle eingehenden Daten in zentralisierten Dashboards.



Mehr Effizienz!

Schalten Sie Ressourcen frei und sparen Sie Hunderte von Stunden an unnötiger manueller Arbeit.



Mehr Beständigkeit!

Garantieren Sie die Einheitlichkeit der Marke und die Genauigkeit der Daten über alle Kontaktpunkte hinweg.

Productsup³

Empowering commerce

Kontaktieren Sie uns!

hello@productsup.com

www.productsup.com/de

