

Product Content Syndication in der industriellen Fertigung

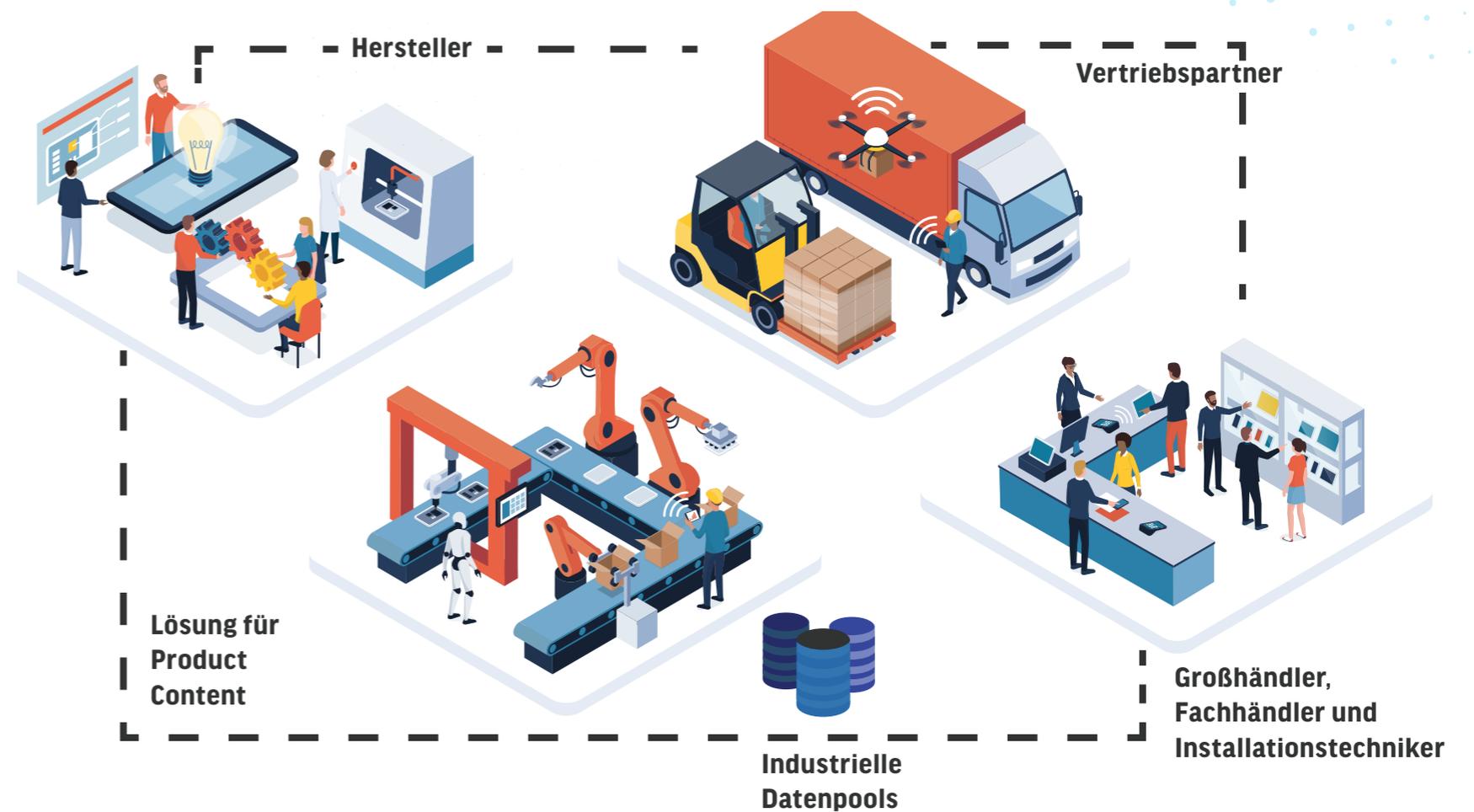
Guide für PIM-Entscheider

📄 KOSTENLOSER LEITFADEN

Nie zuvor war die Nachfrage nach industriellen Product Content so hoch wie heute. Die Anzahl der Kanäle und der Wege, über die Hersteller ihre Produkte vermarkten können, ist in den letzten Jahren explosionsartig angestiegen – nachdem es vor ein paar Jahren nur eine Handvoll waren, gibt es inzwischen hunderte. Diese Vielfalt stellt Hersteller vor einzigartige Herausforderungen und bietet zugleich außergewöhnliche Chancen. Die Erweiterung der Beziehungen zu B2B-Geschäftspartnern, das Experimentieren mit oder die Entwicklung von D2C- und Marktplatzstrategien sowie die Einführung eines Omnichannel-Ansatzes sind wichtige Schritte nach vorn. Bezeichnenderweise hat jeder neue Kanal seine spezifischen Anforderungen an die Datenqualität, die Formatierung der Produktinformationen und die Liefermethoden. B2B-Käufer erwarten zunehmend eine B2C-Erfahrung, was die Anforderungen weiter verschärft.

All diese Faktoren tragen dazu bei, dass der Handel immer komplexer wird. Viele Marken und Hersteller haben mit der Komplexität des Handels zu kämpfen, da sie gezwungen sind, Zeit und Ressourcen in die Einhaltung der unzähligen Spezifikationen und sich ändernden Vorschriften zu investieren, die bestimmen, wie ihre Produkte in allen Vertriebskanälen präsentiert werden. Letztendlich geht es darum, diese verschiedenen Wege zum Markt, zu den Formaten und zu den Synergien zwischen B2B und B2C, direktem und indirektem Vertrieb zu navigieren.

Die herkömmlichen Systeme und Ressourcen der meisten Hersteller sind diesen komplexen Entwicklungen nicht mehr gewachsen. Sie verfügen nicht über die technischen Voraussetzungen, um die für eine effiziente Produktdatenverarbeitung erforderlichen Lösungen zu unterstützen. Markteinführungsteams benötigen eine gewisse Anpassungsfähigkeit, die PIM-Spezialisten, Informatiker, IT-Teams und Designer nicht mehr bieten können. Wer als Hersteller die Komplexität des Handels erfolgreich meistern und eine solide Basis für künftiges Wachstum schaffen will, braucht daher eine völlig neue Strategie.



Syndizierung von Produktdaten für große Vertriebsunternehmen, Großhändler und Kunden

Jeder, der Ihre Produkte verkauft, bewirbt oder anderweitig nutzt, benötigt Zugang zu den Produktdaten. Dabei darf nicht vergessen werden, dass das, was Ihre potenziellen Käufer letztendlich in Datenportalen, Datenbanken, Online-Shops und auf Marktplätzen sehen werden, auf den von Ihnen bereitgestellten Daten basiert. Es gibt Tausende von Berührungspunkten, die eine Kaufentscheidung beeinflussen können - soll der Kunde Ihr Produkt kaufen oder das eines Wettbewerbers? Die Einführung eines Product Information Management Systems (PIM) sorgt für Kosteneffizienz und stellt eine einheitliche Informationsquelle (Single Source of Truth) zur Verfügung. Ein PIM fungiert als zentrale Datensammelstelle, die immer auf dem neuesten Stand ist und die globale Effizienz des Produktdatenmanagements gewährleistet. Ein PIM kann jedoch nicht alles reparieren, also lesen Sie weiter.

Die Übernahme globaler Klassifikationen wie ETIM, ECLASS und UNSPSC ist unerlässlich. Diese Standards helfen bei der einheitlichen Kategorisierung von Produkten auf verschiedenen Plattformen und Märkten und stellen sicher, dass Ihre Produktdaten weltweit verstanden und richtig interpretiert werden. Die schnelle Bereitstellung fehlerfreier Informationen ohne wiederholte Rückfragen stärkt die Geschäftsbeziehung und verschafft einen Vorsprung gegenüber Wettbewerbern, die mit herkömmlichen Methoden arbeiten. Durch die Senkung der entsprechenden Verwaltungskosten auf beiden Seiten können sogar höhere Gewinnspannen erreicht werden. Schnellere Time-to-Market und eine höhere Datenqualität führen zu höheren Conversion Rates für Ihre Produkte, und dies wirkt sich bei allen Beteiligten positiv auf Umsatz und Rentabilität aus.



Syndizierung von Produkt- daten in Branchendatenbanken

Alle Produktdaten müssen nach Industriestandards formatiert sein. Nur so kann ein möglichst großes Netz von Geschäftspartnern effizient erreicht werden. Industriezentren ermöglichen bessere Vertriebsbeziehungen, indem sie gemeinsame Datenstandards und deren Einheitlichkeit gewährleisten und Daten in einer Weise bereitstellen, die Fachleute gewohnt sind. Nationale Industriedatenbanken für die einzelnen Branchen bieten eine Plattform, auf der Produktdaten in bestimmten Formaten veröffentlicht werden, sodass Bauexperten, Hersteller und Vertriebshändler darauf zugreifen können.

BELIEBTE DATENBANKEN:



IN DEN NIEDERLANDEN



Building digital competence

IN DEUTSCHLAND



IN SCHWEDEN



ELEKTROFORENINGEN

IN NORWEGEN



IN DER SCHWEIZ



IG Neue Medien
Effizienz mit System

IN ÖSTERREICH



IN NORDAMERIKA



IN NORDAMERIKA



IM VEREINIGTEN
KÖNIGREICH



IM VEREINIGTEN
KÖNIGREICH



IM VEREINIGTEN
KÖNIGREICH

D2C und Syndizierung von Produktdaten an reine E-Commerce-Anbieter



Die rasante Digitalisierung und das Wachstum des D2C-Handels haben neue Vertriebswege eröffnet. Obwohl dieser Bereich nur einen kleinen Teil des Umsatzes der industriellen Hersteller ausmacht, wächst er schnell.

Unabhängig davon, ob Hersteller mit Amazon zusammenarbeiten, indem sie deren Einzelhandelsmodell - Amazon Vendor - nutzen, auf D2C-Marktplätzen - Amazon Seller, eBay, ManoMano - gelistet sind oder einen eigenständigen Online-Shop anbieten, sehen sie sich mit steigenden Anforderungen an Produktdaten und -inhalte konfrontiert, die sich von dem unterscheiden, was sie normalerweise exportieren.

Bei Datenexporten für diese Plattformen kommt es nicht nur auf Genauigkeit, Vollständigkeit und die Einhaltung von Standards an. Beschreibende Produktdaten, Bilder und Rich Media sind für diese Kanäle unverzichtbar, da das Verbraucherverhalten der entscheidende Faktor für Kaufentscheidungen auf E-Commerce-Plattformen ist. Diese Datenexporte sollten das Produkt im besten Licht zeigen – selbst wenn es sich dabei um eine simple Schraube handelt!

Export von Produktdaten für Touchpoints jenseits Ihrer direkten Kontrolle

Selbst wenn Sie Ihren Distributoren, Kunden und Branchendatenbanken die besten Daten zur Verfügung stellen, können Unternehmen und Verbraucher, die online nach Ihren Produkten suchen, mitunter an anderen Touchpoints auf Unstimmigkeiten oder widersprüchliche Daten stoßen. Ihre Produkte werden online von mehreren Verkäufern und Wiederverkäufern angeboten, und einige haben möglicherweise fehlerhafte Daten für Ihre Produkte verwendet oder nicht auf Qualität geachtet.

Um dies zu vermeiden, können Sie Ihre Produkte direkt listen und die Wiederverkäufer verdrängen. Es gibt jedoch auch Dienste, die Ihre Angebote schützen und sicherstellen, dass Sie die Kontrolle über Ihre Produktinformationen behalten:



Google Manufacturer Center

Dieser kostenlose Dienst ermöglicht es den Herstellern, verbindliche Versionen ihrer Produktdaten bereitzustellen, die dazu verwendet werden, die von anderen Parteien bereitgestellten Daten in allen Google-Diensten zu überschreiben, in denen das Produkt erscheint. Vom Verkäufer selbst kommen nur Preis und Bestandsangaben.



Amazon

Bei Amazon können Hersteller verbindliche Versionen ihrer Produktdaten bereitstellen, auch wenn der Hersteller selbst kein Amazon-Verkäufer ist.

Diese Tools werden insbesondere in jenen Branchen immer wertvoller, in denen Verbraucherpräferenzen starken Einfluss auf die Nachfrage haben. Sie gewährleisten nicht nur eine hervorragende und einheitliche Qualität der Produktdaten, sondern sie wirken sich auch direkt auf den Umsatz aus, indem sie dazu beitragen, die Conversion Rate für Online-Produkte zu erhöhen.

Produktdaten überall und jederzeit mit **Productsup** syndizieren

Mit der Productsup P2C-Plattform können PIM-Führungskräfte, Datenmanager sowie Vertriebs- und Marketingteams schnell fehlerfreie Datenexporte erstellen und ihre Produkte auf den richtigen Kanälen korrekt präsentieren. Diese Effizienz verbessert nicht nur das Kundenerlebnis, sondern optimiert auch die Geschäftsabläufe, senkt die Kosten und steigert den Umsatz.

Mit einer Präsenz in mehr als 50 Ländern hat sich Productsup als führender Anbieter von Content Syndication Solutions für industrielle Hersteller etabliert. Wir ermöglichen Ihnen die effiziente Erfassung, Optimierung und Verteilung von Produktdaten und stellen sicher, dass Ihre Produkte unabhängig vom Vertriebskanal oder Standort einheitlich und gut beschrieben sind. Verbessern Sie Ihre Geschäftsbeziehungen und erhöhen Sie die Conversion Rate durch qualitativ hochwertige Produktdaten.

Verbessern Sie Ihre Produktinhalte, erzielen Sie transformatives Wachstum und erschließen Sie das wahre Potenzial Ihres industriellen Fertigungsunternehmens mit Productsup.





Dank der Productsup P2C-Plattform können wir unseren Stakeholdern nun jederzeit automatisch Produktdaten im richtigen Format zur Verfügung stellen und so eine hervorragende Datenqualität zu jedem Zeitpunkt unseres Produktinhalts gewährleisten.



hansgrohe

Maria Väth
Lead Content Management
Hansgrohe

**ÜBER 1000 UNTERNEHMEN WELTWEIT
VERTRAUEN UNS:**



Productsup³

Empowering commerce

Get in touch today!

hello@productsup.com

www.productsup.com

