

Первая в России PIM-система



brandquad

Главная

Сервис

Тарифы

О нас

Вход

Регистрация



brandquad

- ✓ Удобная панель управления
- ✓ Наличие пробного периода для тестирования
- ✓ Многофункциональность системы

Представляем Вам Brandquad

Это самый удобный способ управлять маркетинговой информацией о Ваших товарах!

Все, что нужно для удобной организации и дистрибуции каталога товаров онлайн!

Попробовать бесплатно

Как это работает?

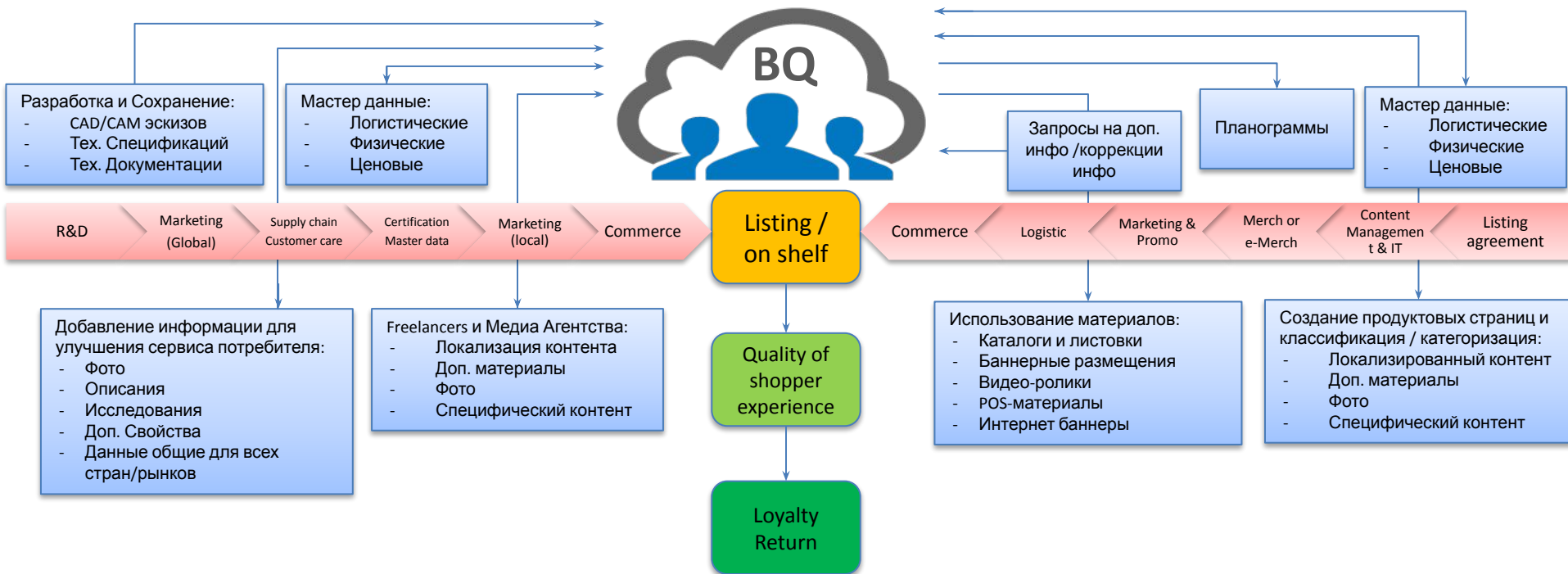
Использование PIM: Supplier ☐ ☐ Retailer

Процесс запуска/вывода продукта на рынок подобен с обеих сторон



Использование PIM: Supplier ☐ ☐ Retailer

Процесс запуска/вывода продукта на рынок подобен с обеих сторон



Преимущества использования ВQ

Стратегические



Тактические



Операционные



Преимущества использования BQ

Стратегические



Fig. 2.3 Companies that stated to have very high-level customer satisfaction/loyalty

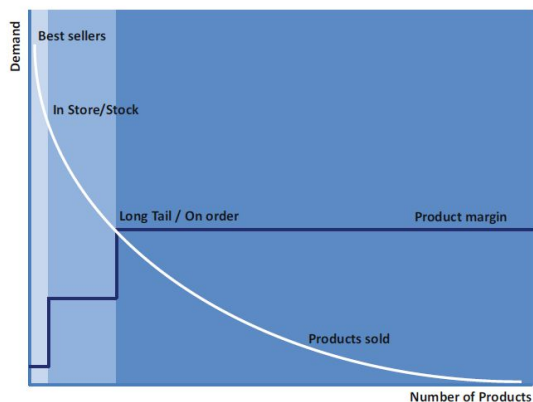


Fig. 2.1 Long-tail assortment has a higher product margin

Тактические

*Производители (в среднем):
+ Используя PIM ведут операционную деятельность в 45 странах
- Не использующие – в 17 странах

*Производители (в среднем):
+ Используя PIM оперируют информацией на 19 языках и планируют расширение локализации портфеля на 8
- Не использующие – на 4-х и планируют добавить +1

*Ретейлеры (в среднем):
+ Используя PIM интегрируют крупные контракты за 3-4 дня
- Не использующие – 2 недели

Операционные

AT Kearney: При предоставлении лучшей продуктовой информации:

- Конверсия увеличивается с 17 до 56%
- Снижает затраты на колл-центр, за счет снижения количества звонков на 27%

При подключении PIM производится автоматическая синхронизация данных :

- 25 мин. в год тратиться в среднем на ручную синхронизацию обновление данных. При портфеле ~100k SKU – это 3 полные ставки

*Согласно исследованию Hailer Software среди более 300 производителей и ретейлеров

Преимущества использования BQ

Операционные

Увеличение конверсии =
оборот

- Ключевые слова (SEO)
- Навигация
- Фильтры (facetted search)
- Сравнительные инструменты
- Связи между товарами

Уменьшение
расходов

- Оптимизация производительности персонала
- Редактирование, обновление и чистка
- Снижает возвраты
- Повторное использование контента и уменьшение двойной работы
- Улучшение Service level и снижение Логистических ошибок
- Call-центр
- Интеграционных

- Поисковая оптимизация
- Категоризация
- Удобство выбора (размер, цвет, вкус)
- Сопоставление атрибутов по типам
- Связи:
 - «С этим так же покупают»
 - Рекомендации подобных
- Доступность информации в едином ресурсе:
 - Экономит время расходуемое сотрудником на ее поиск в среднем на 2 часа в неделю / на сотрудника (Aberdeen)
 - Повышает производительность команды на 20%, принося годовой ROI порядка 25%
- Снижает :
 - на 30% время на редактирование/обновление
 - на 75% возникновение ошибок при внесении данных (Hailer's ROI study)
 - 30% вносимой руками информации содержит по крайней мере 1 ошибку (расходы на коррекцию)
- Наиболее полная и качественная продуктовая информация предоставленная на этапе выбора товара, снижает:
 - Возвраты на 23% для ретейла и на 27% фешен
- P&G – порядка 3,6% приходится на обсолеты, J&J – 2,6%
- Корректные, синхронизированные данные сокращают:
 - Входящие издержки до 1%, исходящие 0,7%
- Колл-центр – AT Kearney – введение PIM (улучшение продуктового контента) снизило количество звонков на 27%

PIM не является “must have” для всех компаний!

Определите, нужен ли он

Вам

У Вас большой продуктовый каталог и частные обновления

Fashion: Полная смена каталога 2 и более раз в год

H&B: Постоянное обновление коллекций и новинки

DYI: 2000 SKU крепежа

PIM решает задачу

менеджмента

У Вас высокая сложность продукта и особенности его применения

Множество атрибутов или разные способы применения.

PIM заменяет кропотливую работу в Excel и помогает классифицировать продукцию легче

У Вас множество каналов продаж/отправки

POS, PRINT, WEB, MOBILE, etc.

PIM решает задачу выгрузки информации в разных форматах и по заданным

У Вас широкий ассортимент в разных сегментах

Для разных сегментов и категорий рынка (хлеб, майонез, шампунь, подгузник, стройматериалы) требуется разные ассортиментные атрибуты:

□ Можно вести 10 (или 100) Excel таблиц, но можно всё классифицировать с PIM

Локализованные / транс-граничные продажи

Когда вы запускаете новый продукт в 32 странах, PIM перестает быть просто приятной мелочью и становится обязательным инструментом

У Вас множество пользователей

Excel – гениальный инструмент. Но, когда в нем несколько тысяч SKU он становится не таким гениальным, особенно, если требуется одновременная работа нескольких людей

Вам требуется высокое качество данных или соблюдение норм

PIM инструменты - позволяют:

- **Автоматически проверять заданные единожды нормы**
- **Фиксирует и переподтверждает изменения**

У меня маленький ассортимент

Один наш клиент имеет в ассортименте всего
3 SKU детских колясок

Которые он:



Продает в 80 странах



на 13 языках



в 1000+модификациях

Над этим в его команде работает:

Интернациональный маркетинг
коммерческие

Команда из 30 человек

Локальные

команды





brandquad

Денисов Филипп
p.denisov@brandquad.ru
+74959801995
+79268406332