

 PIERCE

Pierce setzt auf PIM, um den Umsatz wieder anzukurbeln und die Verkäufe zu steigern



“*Uns gefiel die einfache Benutzeroberfläche der Plattform sehr gut und die Story von Akeneo hat uns wirklich überzeugt.*”

– Jimmy Nordh, CTO bei Pierce



Herausforderungen

- Das "hausgemachte PIM" konnte das gestiegene Volumen und das künftige Wachstum nicht mehr bewältigen
- Ein langer Anreicherungsprozess bedeutete eine lange Time-to-Market für neue Produkte
- Produktinformationen steckten in Excel-Tabellen und Silos fest



Vorteile

- Pierce nimmt jetzt schneller neue Produkte in seinen Katalog auf und ist besser für das Wachstum gewappnet
- Das Produktinformations-Team reichert jetzt doppelt so viele Produkte an und verkürzte so die Time-to-Market drastisch
- Zentraler Zugriff auf Produktinformationen für alle Benutzer und Kanäle

Das "hausgemachte PIM" konnte mit dem rasanten Wachstum nicht mehr mithalten



Pierce ist die Muttergesellschaft einer Gruppe von Online-Lieferanten für Motorrad- / und Motocrossteile sowie Zubehör- / und Teileeinzelhändler – darunter 24mx, XLmoto und Sledstore – die sich an Motocross-, Motorrad- und Schneemobilfreunde richten.

Pierce startete 2006 mit einem kleinen Online-Shop, der ausschließlich Teile und Zubehör verkaufte und ein Team von nur vier Mitarbeitern hatte. Innerhalb weniger Jahre hat das Unternehmen jedoch die Marke 24mx auf den Markt gebracht und bietet darüber Ersatzteile und Ausrüstung für Motocross-Fahrer an. Bis 2013 eröffnete das Unternehmen einige neue E-Commerce-Shops, wie XLmoto und Sledstore und blickte auf ein Team von über als 30 Mitarbeitern, die mehr als 800.000 Kunden betreuen.

Mit zunehmender Expansion des Unternehmens und dem weiteren Anstieg der Anzahl und Vielfalt der angebotenen Produkte wurde den Verantwortlichen klar, dass sie grundlegende Veränderungen vornehmen mussten, um dieses Wachstum zu sichern und weiter voranzutreiben. Dazu gehörte auch die Abschaffung der «selbst gebauten» Produktinformationslösung von Pierce und einer Reihe von Excel-Tabellen, so CTO Jimmy Nordh. An ihrer Stelle hofften sie, ein robustes PIM-System zu implementieren, das dem Unternehmen helfen könnte, eine verkürzte Time-to-Market zu erreichen und sowohl den Zugang zu sowie die Genauigkeit ihrer Produktinformationen zu verbessern.

“Wir haben eine große Auswahl an Produkten, die jeweils völlig unterschiedliche Daten erfordern.”

Investition in eine effiziente und einfach zu bedienende Lösung, die die team-übergreifende Zusammenarbeit fördert.

benutzerfreundliche Oberfläche und die lange Liste der Funktionen der Software sprachen das Unternehmen an, da es zuvor eine ineffiziente und schwer zu verwaltende Kombination aus internem PIM und Excel-Tabellen zur Verwaltung von Produktdaten verwendete.

Insgesamt verwaltet Pierce rund 200.000 SKUs, was bereits eine enorme Herausforderung darstellte, und es gab Pläne, das Produktangebot des Unternehmens noch weiter auszubauen. Glücklicherweise hat die Flexibilität und Leistungsfähigkeit von Akeneo dazu beigetragen, dass das Unternehmen eine große Anzahl von Produkten einfach und unkompliziert verwalten konnte. Pierce hat die Software auch zur Rollendefinition und zur Einrichtung effizienterer Arbeitsabläufe eingesetzt, um die Produktivität der Marketer zu steigern und die Time-to-Market zu verkürzen. Neue Produkte können schneller online gestellt werden, indem den Mitarbeitern nur die Aufgaben angezeigt werden, die sie zur Fertigstellung benötigen.

Sechs Mitarbeiter nutzen die Software nun zur Anreicherung von Produktinformationen, während ein Team von weiteren zehn Mitarbeitern die Informationen in eine von zwölf Sprachen zu übersetzen für die jeweiligen Märkte, in denen Pierce Produkte vertreibt. Auch Der Kundendienst nutzt mittlerweile Akeneo PIM, um Fehler in Produktinformationen zu beheben oder von Kunden angesprochene Probleme zu adressieren und zu lösen.



Anzahl der User
16



Anzahl der Produkte:
200.000 SKUs für 50.000 Produkte

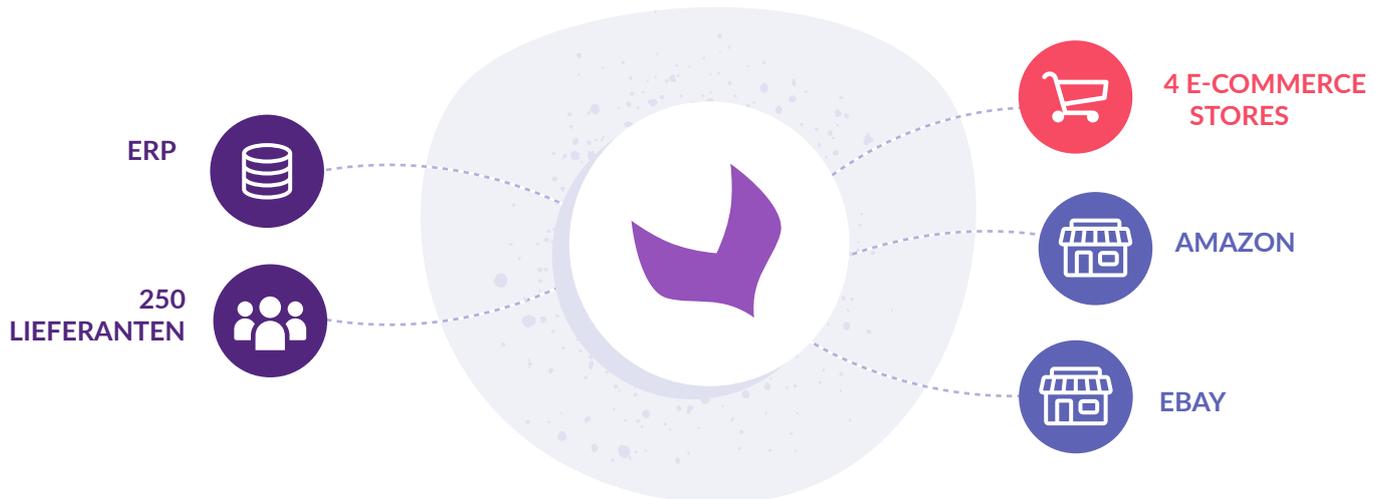


Datenquellen: 250+



Channel: 4 E-Commerce Stores,
Amazon, eBay

Das Projekt auf einen Blick



Vom "hausgemachten" Chaos zur PIM-Perfektion

Schaffung einer zentralen Anlaufstelle für Produktinformationen

Vor der Implementierung von Akeneo PIM wurden die Produktinformationen von Pierce in Excel-Tabellen gespeichert und in die ältere, «hausgemachte» Softwarelösung eingearbeitet. Dies verlangsamte den Produktanreicherungs-Prozess und führte zu einer langsameren Time-to-Market. Durch die Implementierung von Akeneo PIM zentralisierte das Unternehmen den Zugriff auf Produktinformationen und schuf eine 'Single Source of Truth' für präzise und aussagekräftige Produktinformationen.

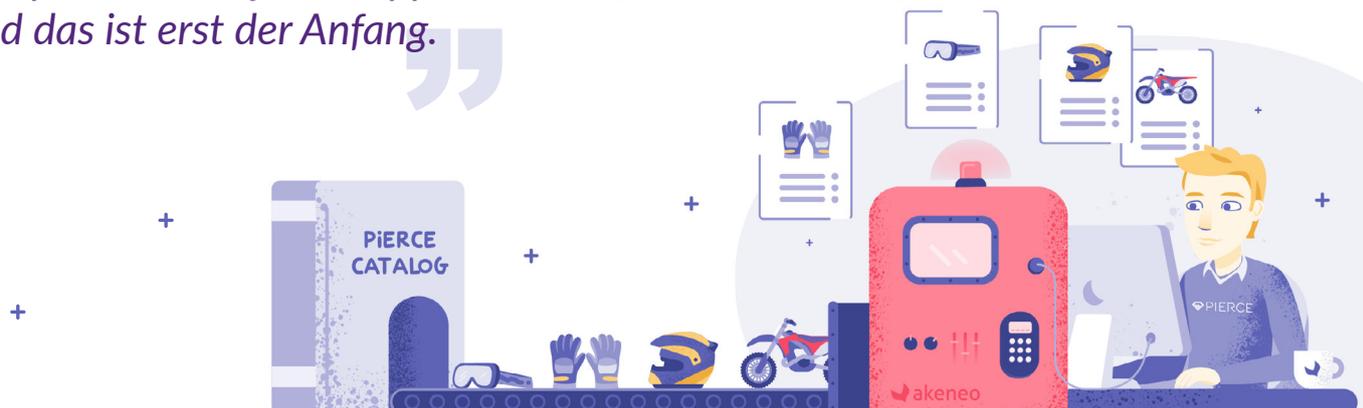
Schnellere Verkäufe

Da die Implementierung einer PIM-Lösung dem Unternehmen eine zentrale Informationsquelle liefert, wendet das Produktinformations-Team von Pierce seine wertvolle Zeit nicht mehr mit der Bewältigung von Fehlern und Unstimmigkeiten in Produktinformationen auf. Stattdessen können sich die Mitarbeiter auf die Erstellung überzeugender und kreativer Produktbeschreibungen konzentrieren, die zu höheren Konversionsraten führen. Infolgedessen stieg die Teamproduktivität um 100%, so Nordh.

Bereit für das Wachstum

Sind wachstumsschädigende Faktoren wie isolierte Produktinformationen und eine langsame Time-to-Market beseitigt, kann Pierce seine beeindruckende Wachstumsgeschichte fortsetzen. Nordh sagte, dass es zwar schwierig sei, den genauen Kosten- und Geldvorteil der Implementierung von PIM zu ermitteln, das Unternehmen jedoch dank verkürzter Time-to-Market und erhöhter Produktivität deutliche Umsatzsteigerungen verzeichnet habe - und geht davon aus, dass die Investition in Akeneo PIM innerhalb von drei Jahren amortisiert werden könne.

“Wir produzieren jetzt doppelt so viel [wie vor Akeneo], und das ist erst der Anfang.”





Besuchen Sie uns auf:

www.akeneo.com

Über Akeneo

Akeneo gehört zu den weltweit führenden Anbietern von PIM-Systemen (Product Information Management), die Herstellern und Händlern die Bereitstellung einer einheitlichen und vollständigen Customer Experience über alle Verkaufskanäle hinweg ermöglicht; ob E-Commerce, Mobil, Print oder am Point of Sale. Mit Akeneos Open Source Enterprise PIM werden Produktdaten zentral harmonisiert, übersetzt und können intuitiv und flexibel von externen Zulieferern sowie den eigenen Mitarbeitern bearbeitet und genutzt werden.

 hello@akeneo.com