



STAPLES®

Case Study: Staples

So verbesserte Staples mit Akeneo PIM seine Unternehmensstrategie – und die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter



“

Unsere alte Arbeitsweise, die Art und Weise, wie Unternehmen arbeiten, begann sich zu verändern. Auch das Einkaufsverhalten unserer Kunden veränderte sich. Und wir mussten mithalten. Unsere kleineren Mitbewerber hatten Onlineshops, die die Verbraucher besuchten. Uns wurde klar, dass wir in diesem Bereich im Rückstand waren: Wir mussten in der Lage sein, unsere Produkte direkt an die Endverbraucher zu liefern, anstatt den Weg über deren Unternehmen zu gehen.

Clemens Roubos, Product Content Specialist

”



Herausforderungen

- Verwaltung von Produktdaten für über 55.000 SKUs mit nur zwei Mitarbeitern
- Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Vertriebspartnern und Großhändlern mit jeweils eigenen Attributstandards und bevorzugten Sprachen
- Verschiebung von einem B2B- zu einem B2C-Schwerpunkt, als COVID-19 eine Veränderung des Kaufverhaltens der Verbraucher auslöste



Nutzen

- Verwaltung von mehr Produkten in kürzerer Zeit, ohne das Team zu vergrößern
- Verbesserte Teamarbeit und Zusammenarbeit durch gemeinsam nutzbare Dashboards und schnelle Einblicke in Produktdaten
- Verbesserte Qualität, Konsistenz und Genauigkeit der Daten in kürzerer Zeit durch Automatisierungen, Bulk-Aktionen und schnelle Importe

Staples – für mehr Komfort im Büro

Staples, eine weltbekannte Marke und die erste Adresse für Unternehmen jeder Größe, bietet Produkte und Dienstleistungen, die das Arbeiten und Lernen leichter machen. Staples Benelux ist Teil der globalen Familie und betreut die Marke in den Niederlanden, Belgien, Deutschland und Luxemburg. Von Druckern über Büromöbel hin zu Technologien und mehr: Staples ist die zentrale Anlaufstelle für Unternehmenszentralen und Homeoffices.

Herausforderungen

Anpassen der Produktinformationen an eine sich verändernde Einzelhandelslandschaft und neue Käufer

Schon immer belieferte Staples über seine offenen Onlineshop-Plattformen auch kleine Unternehmen und Verbraucher. Der Schwerpunkt der Marke lag jedoch jahrzehntelang auf der Bereitstellung von Büroartikeln für Großunternehmen. Normalerweise war nur ein Büro- oder Abteilungsleiter für die Bestellung von Produkten für das gesamte Team zuständig. Hierfür nutzte er den Staples-Katalog, um genau das zu finden, was benötigt wurde.

Mit dem Ausbruch von COVID-19 änderte sich der Büroalltag komplett – und damit auch die Kaufgewohnheiten von Bürokunden. Immer mehr Menschen arbeiteten von zuhause aus. Mitarbeiter erhielten Zuschüsse für das Arbeiten im Homeoffice und begannen, selbst nach ihrem eigenen Bürobedarf zu suchen und entsprechendes Material zu kaufen.

Um mit der sich verändernden Situation Schritt zu halten, musste Staples seine B2C-Prozesse anpassen und ausbauen: Zum einen musste Staples Websites stärker priorisieren als Kataloge. Zum anderen musste das Unternehmen Verbrauchern, die sich in der neuen Welt des Homeoffice-Shoppings zurechtzufinden versuchten, ein optimiertes Kundenerlebnis bieten.

Als Staples sich jedoch darauf konzentrierte, seine Produktdaten für eine neue Zielgruppe zu erweitern, stand das Unternehmen vor zusätzlichen Herausforderungen. So arbeitet das Unternehmen beispielsweise mit einer Vielzahl von Vertriebspartnern und Großhändlern zusammen, mit jeweils ganz eigenen Standards für Produktattribute und bevorzugten Sprachen. Darüber hinaus wurden die Inhalte für die 55.000 SKUs des Unternehmens von einem Team aus nur zwei Mitarbeitern verwaltet.

Staples Benelux wurde klar: Wenn diese Umstellung überhaupt möglich sein sollte, dann war ein PIM ein absolutes Muss.

“

Das ist ihr erster richtiger Bürojob. Dass sie nach zwei Monaten weiß, was sie tut, und dass zwei Mitarbeiter einen so großen Produktkatalog verwalten können, ist meiner Meinung nach ganz klar Akeneo zu verdanken. Und das ist der Grund, warum ich es jedem empfehlen würde.

”

 Lösung**Bei Büroartikeln dreht sich alles um Effizienz und Wirksamkeit**

Mit räumlich verteilten Partnern und Großhändlern, einem kleinen Team und Tausenden von Produkten benötigte Staples ein PIM, das vor allem einfach zu bedienen und schnell zu implementieren war. Akeneos intuitive Benutzeroberfläche und die Dashboards, die einen sofortigen Überblick geben, machten es zur perfekten Lösung für die Anforderungen von Staples.

Nachdem sich das Team in kürzester Zeit in die Akeneo-Plattform eingearbeitet hatte, begann es, alle Inhalte mit Akeneo PIM auf den neuesten Stand zu bringen.

Mithilfe des Dashboard-Systems und der Vollständigkeitsübersicht („Completeness Score“) konnte es den Rest des Unternehmens ganz einfach über entsprechende Fortschritte informieren und Verbesserungen in Echtzeit verfolgen – was während eines großen Strategiewechsels unglaublich wichtig ist. Dank der unkomplizierten Import- und Anpassungsfunktionen von Akeneo PIM konnte Staples außerdem effizient arbeiten, ohne bei der Zusammenarbeit mit mehreren Lieferanten, Partnern und Großhändlern Abstriche in Sachen Datenkonsistenz und -genauigkeit zu machen.



Anzahl der Nutzer: 2

Anzahl der Produkte: **55.000**



Höhere Effizienz und bessere Daten für einen erfolgreichen Strategiewechsel

Bulk-Aktionen ermöglichen schnellere Aktualisierungen und verbessern die Durchsuchbarkeit

Das Aktualisieren von Produktdatenanforderungen für einen neuen B2C-Schwerpunkt für über 55.000 SKUs würde normalerweise ewig dauern. Dank Akeneo PIM ist das Team von Staples Benelux jedoch in der Lage, mithilfe von Bulk-Aktionen Datenfehler zu beheben, Attribute zu aktualisieren und die Lesbarkeit von Inhalten zu verbessern, ohne dabei in Rückstand zu geraten. Und im Rahmen der Anpassung der Marke an den Wettbewerb auf großen Suchplattformen ermöglichen Bulk-Aktionen eine schnelle Keyword-Optimierung. Das Team ist in der Lage, Tausende von Produkten problemlos zu aktualisieren, um die Keywords einzubeziehen, die die Verbraucher bei der Suche nach den von ihnen benötigten Büroprodukten verwenden. Dies hat wesentlich dazu beigetragen, mit der sich verändernden Arbeitswelt und der Konkurrenz Schritt zu halten.

Einfachere Zusammenarbeit bedeutet konsistentere Produktdaten

Staples arbeitet mit Großhandelspartnern und Lieferanten in verschiedenen Ländern zusammen, die jeweils ihre eigenen Standards für Produktinformationen und ihre bevorzugte Sprache haben. Durch einfache Importe und eine anpassbare Feldzuordnung hat Akeneo PIM zu einer besseren Zusammenarbeit zwischen Staples und seinen Partnern beigetragen und gleichzeitig dafür gesorgt, dass die Daten konsistent und genau sind. Dadurch konnte das Unternehmen seine Partnerbeziehungen insgesamt entscheidend verbessern.

Mehr Produkte können in kürzerer Zeit verwaltet werden, ohne das Team zu vergrößern

Staples war von 25.000 auf über 50.000 Produkte angewachsen und hatte es sich zum Ziel gesetzt, diese Zahl bis Ende des Jahres zu vervierfachen. Daher wusste das Unternehmen, dass die Verwaltung all dieser Produktdaten eine Mammutaufgabe für ein Team von nur zwei Mitarbeitern sein würde. Mit Akeneo PIM ist es dem Team jedoch schnell gelungen, Produktinhalte zu aktualisieren, sich an eine neue Unternehmensstrategie anzupassen und Großhandelspartnerschaften zu verwalten, ohne mehr Ressourcen investieren zu müssen. Außerdem ermöglichte Akeneo PIM zur Erstellung von Inhalten automatisierte Workflows mit Großhandelspartnern und Zulieferern – und das kleine, aber leistungsstarke Team hatte mehr Zeit, sich auf wichtigere Aufgaben zu konzentrieren.



Es gab 25.000 Produkte in unserem Katalog. Im Moment haben wir mehr als 50.000. Das bedeutet, dass wir unseren Katalog in einem Jahr verdoppelt haben, und das Ziel für dieses Jahr ist, ihn zu vervierfachen.



Über Akeneo

Akeneo bietet eine composable SaaS-Lösung, mit der alle Komponenten eines Produkts verwaltet, orchestriert, aktiviert und optimiert werden können, um überzeugende und konsistente Produkterlebnisse über alle Verkaufskanäle hinweg zu bieten. Mit einer offenen Plattform, dem führenden PIM für das Produktdaten- und Asset-Management, und den Add-Ons und Konnektoren im Akeneo App Store ermöglicht die Akeneo Product Cloud es Unternehmen, erstklassige Produkterlebnisse anzubieten, die Wachstum fördern.

Globale Marken, Hersteller, Distributoren und Einzelhändler wie Fossil, Kneipp, KaDeWe, PUMA, bergfreunde.de oder Liqui Moly vertrauen auf Akeneo, um ihre Omnichannel- und internationalen Verkaufsstrategien zu skalieren und zu individualisieren. Mit der Akeneo Product Cloud können Marken, Einzelhändler und Distributoren ihre Produkterlebnisse auf jedem Kanal aktivieren und so das von ihnen angebotene Kundenerlebnis verbessern, ihre Umsätze steigern, ihre Timeto-Market verkürzen, ihre internationale Expansion beschleunigen und die Produktivität ihrer Teams steigern.

**Weitere Informationen finden Sie unter
www.akeneo.com/de/**

