

twoday Co3



PIM

36 spørgsmål
til at kickstarte
dit **PIM-projekt**



Indhold

04	Introduktion
05	9 Spørgsmål, der afgør, om du har et PIM-behov
06	10 spørgsmål, der hjælper dig med at lave en business-case for dit PIM projekt
08	5 spørgsmål, der hjælper dig med at vælge PIM-plattform
09	12 spørgsmål, der forbereder dig til PIM-analysen
12	Vil du vide mere?



Sådan bruger du **tjeklisten**

Sidder du midt i et PIM-projekt, eller skal du i gang med et? Så kan du med fordel bruge denne tjekliste til at skabe det bedste fundament for projektet.

Med 36 spørgsmål fordelt på 4 emner hjælper tjeklisten dig med at identificere, hvilke PIM- behov din virksomhed har.

Go' fornøjelse!

Brian Mikkelsen

Forretningsudvikler & PIM ekspert

+45 26 89 43 04

bm@co3.dk

Introduktion

Er dine produktdata spredt ud over forskellige systemer, afdelinger og formater? Så er det tid til at samle dem i et PIM-system og blive gearet til lønsom vækst.

Men hvorfor skal du have et PIM-system for at levere lønsom vækst? Det skal du, fordi dine kunder (og deres kunder) foretrækker at researche (og købe) online i langt de fleste tilfælde. Det betyder, at du skal give dine forhandlere og sælgere de rigtige produktdata.

Når du skal samle, ensrette og dele dine produktdata, har du to muligheder: Du kan investere i et PIM-system eller ansætte flere hænder, når din vækst tager fart. Brug følgende 36 spørgsmål til at identificere dine behov og komme rigtigt fra start med dit PIM-projekt.



9 spørgsmål der afgør om du har behov for PIM

	Ja	Nej
1. Har du mange produkter på flere sprog?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Er dine produkter komplekse at beskrive?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Har du ofte svært ved at finde dine produktdata - bruger du lang tid på det?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mangler du et hurtigt overblik over dine produktdata - eksempelvis om nogle af dem mangler beskrivelser eller billeder?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Er I flere personer i virksomheden, der arbejder med produktdata?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Oplever du stigende krav til dine produktdata fra dine kunder?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Bruger du lang tid på at sende data til dine kunder?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Har du ambitioner om at etablere e-handel?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Har du ambitioner om at automatisere produktion af prislister, datasheet eller kataloger?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Hvis du primært svarer "ja", så har du et klokkeklart PIM-behov.

10 spørgsmål der hjælper dig med at lave en business-case

1. Hvor mange timer bruger I i dag på at oprette produkter eller taste leverandørdata?

2. Hvor mange timer bruger I i dag på at finde og berige produktdata?

3. Hvor mange timer bruger I i dag på at levere data til kunder?

4. Hvor mange timer bruger I i dag på at lave prislister, datasheets og kataloger?

5. Hvor stor en procentdel af disse timer forventer I at kunne spare med PIM?

Fortsættes på næste side...

10 spørgsmål der hjælper dig med at lave en business-case

6. Hvad har det i dag af indirekte omkostninger, at I leverer fattige og mangelfulde data?

7. Hvilke opgaver skal I selv løse i forbindelse med analysen?

8. Hvilke opgaver skal I selv løse i forbindelse med etableringen?

9. Hvor mange timer skal I bruge på at finde og vaske eksisterende data?

10. Hvad koster PIM (både etablering og drift)?

Hvis du selv kan besvare disse spørgsmål, er du dygtigere end de fleste. Hvis ikke, er du meget velkommen til at give mig et kald. En enkelt telefonsamtale kan ofte give dig det, du skal bruge for at komme videre med din business-case.

5 spørgsmål der hjælper dig med at vælge PIM-plattform

1. Hvilken branche arbejder du i?

2. Hvor omfattende og avancerede er dine produktdata?

3. Hvem skal arbejde med dit PIM - hvor IT-stærke er de?

4. Hvilke systemer skal dit PIM tale sammen med?

5. Hvad er dit budget?

Kan du besvare disse 5 spørgsmål, står du godt i forhold til at starte afsøgningen af markedet for den rette platform til dig. Hvis du er i tvivl om, hvad disse spørgsmål omfatter, eller hvorfor de er væsentlige for valg af PIM-plattform, er du velkommen til at give mig et kald. Så kan jeg hurtigt forklare det.

12 spørgsmål der forbereder dig tilPIM-analysen

1. Hvad ønsker du at opnå med etablering af PIM?

2. Hvilke problemer ønsker du at løse?

3. Hvilke muligheder ønsker du at skabe?

4. Hvilken kanaler leverer du data til i dag?

12 spørgsmål der forbereder dig til PIM-analysen

5. Hvilke kanaler forventer du, at der kommer i fremtiden?

6. Hvilke data kræver de enkelte kanaler?

7. Hvor ligger dine data placeret i dag?

8. Hvordan er arbejdsfordelingen i mellem dine dataplatforme?

12 spørgsmål der forbereder dig til PIM-analysen

9. Hvem i organisationen arbejder med de enkelte kanaler?

10. Hvordan er processen for produkt-oprettelse i dag?

11. Hvor fødes produktet og af hvem?

12. Hvor beriges det og af hvem?

Hvis du kan svare på mange af disse spørgsmål, er du godt rustet til en PIM-foranalyse. Hvis ikke, har du et stykke forarbejde, der skal løses, inden du går i gang, og det hjælper vi dig naturligvis gerne med.

Vil du vide mere?

Brian er klar til at give dig personlige svar på dine gode spørgsmål. Vi kan mødes online eller fysisk - det er helt op til dig.



Brian Mikkelsen

Forretningsudvikler & PIM ekspert

+45 26 89 43 04

bm@co3.dk

Dit måske **eneste** bureau

Hvis du vil have udvikling uden alt det indviklede, vil vi gerne være dit eneste bureau. Vi tænker kommercielt, men ikke kompliceret. Vores mindset er enkle løsninger på svære udfordringer.

twoday Co3