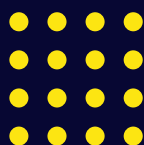
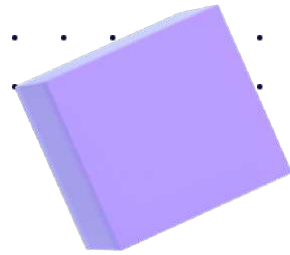


**BROCHURE**

# **PIM Systeem**

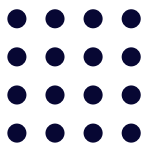
**Heldere productinformatie maakt de  
klantverwachtingen waar**





# Inhoud

- 01 Waarom een PIM systeem
- 02 Wat is PIM?
- 03 De 5 voordelen van PIM
- 04 PIM: onze partner
- 05 Jouw PIM strategie





# Waarom een PIM systeem?

Als je online producten verkoopt, heb je er hoe dan ook mee te maken: productinformatie. De specificaties, kleuren, maten, talen, afbeeldingen. Het is een hele brei aan informatie, die nauwkeurig verzameld, gestructureerd en up-to-date gehouden moet worden. En dat vraagt om structuur en toewijding.

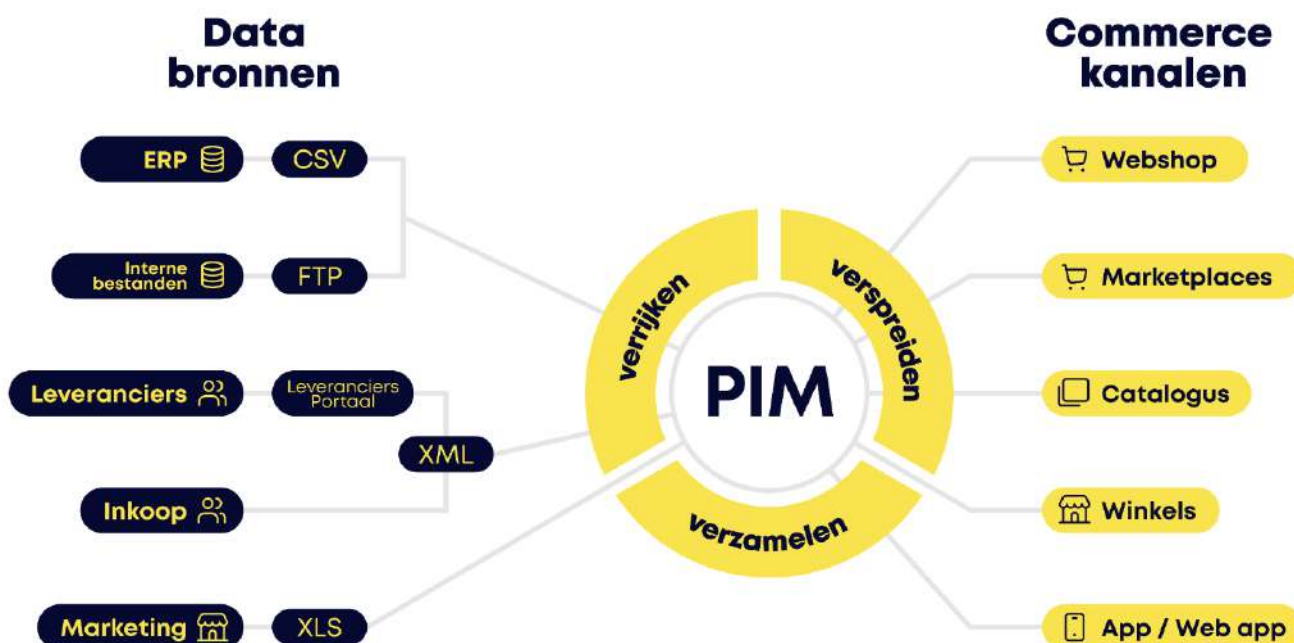
Maar in de praktijk eindigt alle productinformatie vaak in een verzameling van Excel-bestanden en data-files, verspreid in allerlei systemen. Weg structuur. Je mist consistentie, omdat je niet meer weet waar welke informatie terug te vinden is. Productinformatie weergegeven die de klantverwachtingen waarmaakt wordt dan een helse klus. Dat wil je voorkomen. Want een klantverwachting die niet kan worden waargemaakt, resulteert in irritatie. Daarmee verlies je klanten en omzet. Een PIM systeem is de oplossing.

In deze brochure leggen we je uit wat een PIM systeem precies is, hoe het jou zou kunnen helpen en wat onze specialisten hierin kunnen betekenen.



# Wat is PIM?

PIM staat voor Product Information Management. Dit systeem helpt je bij het structureren, verrijken en verspreiden van al jouw productinformatie. Het functioneert als een 'single version of truth' voor al je datasystemen. Dat betekent dat je al je gegevens op één plek bewaart, zodat je dus maar één waarheid hebt. Dat helpt je doordachte keuzes te maken en klantverwachtingen te managen. Zo bespaar je tijd, geld én voeg je extra waarde toe aan het koopproces van de klant.





# De 5 voordelen van PIM

## 1. Orde in product-datamanagement

Met een PIM systeem verzamel je alle gegevens op één plek: het is een 'single source of truth'. Handig, want hier komt álle informatie binnen en wordt álle informatie op dezelfde manier gestructureerd. Data terugvinden en gebruiken is zo een fluitje van een cent.

## 2. Verhogen van conversie

Jij wil voldoen aan de verwachtingen van de klant. Sterker nog; jij wil ze overtreffen. Het is dan belangrijk dat productafbeeldingen, beschrijvingen en kenmerken kloppen en aanzetten tot actie. Met behulp van PIM weten klanten wat ze kopen, hoelang de bezorging duurt, enzovoorts. Informatie die klanten overtuigt voor jouw producten te kiezen.

### Product Experience

Het aanbieden van consistente productinformatie in de juiste context, op elk moment voor elke gebruiker. Over alle kanalen en hun eisen heen. Het verrijken van alle productdata zorgt voor betere vindbaarheid én hogere conversie (tot wel +40%) van jouw webshop.

## 3. Meer kansen voor verkoop

Promoties en nieuwe producten helpen je verkoopcijfers een boost te geven. Het is een investering, en dus wil je er het maximale uithalen. Een PIM systeem helpt zulke acties te stroomlijnen. Je kunt nieuwe producten snel te koop aanbieden in je webshop én het stimuleert cross-sell en upsell door relaties te leggen tussen artikelen.

Bovendien wordt verkopen via meerdere kanalen makkelijker door het centraal managen en aansturen van productinformatie. Omdat je productdata gestructureerd en verrijkt in je PIM systeem staan, is het zelfs mogelijk nieuwe kanalen aan te boren. Denk aan marketplaces, datapools en socials. Een grotere groep potentiële klanten bereiken is zo een fluitje van een cent.

## 4. Verlagen retourpercentage

Iedere retour is er eentje te veel. Toch is de kans groot dat jouw producten regelmatig teruggestuurd worden. Nederland heeft met 13% namelijk het hoogste retourpercentage van Europa. Dat komt vaak omdat de verwachting van een product afwijkt van het ontvangen product: de productdata geven dan dus een verkeerd beeld. Een verkeerde maat, een andere pasvorm of vreemde wasvoorschriften. Een PIM systeem helpt je de juiste verwachtingen te scheppen en dus de kans op een retourzending te verlagen.

## 5. Hogere productiviteit

Volgens product information management expert Abraham Jorij besteed je gemiddeld 25 minuten per Stock Keeping Unit (SKU) als je data handmatig moet updaten. Dat is meer dan 20 maanden bij 10.000 SKU's! Met een PIM systeem update en deel je de laatste data, productcategorieën, content en middelen al in een paar klikken. Bovendien bouw je eenvoudig workflows op om het introduceren van nieuwe producten makkelijker te maken. Zo bespaar je tijd én geld.



# PIM: onze partner

Als jij de voordelen van PIM wil ervaren, helpen onze specialisten je graag op weg. We werken bij de implementatie en inrichting onder andere samen met PIM systeem leverancier Akeneo. Akeneo PIM werkt zeer intuïtief voor de gebruiker en heeft integraties met alle gangbare e-commerce platformen.







# Jouw PIM strategie



Onze specialisten nemen je graag mee om samen de voordelen van PIM te gaan ervaren. We bepalen jouw doelen en stippelen de route uit. We zorgen voor de implementatie en inrichting met onze partner Akeneo.. Zelfredzaamheid is belangrijk in het werken met een PIM systeem, dus leren we jouw team in een aantal workshops om zelf het PIM systeem te gebruiken.

## **Wij brengen jou:**

- Goede productdata en onderscheidend vermogen;
- Een werkende, robuuste koppeling met het e-commerce platform;
- Eerlijk en transparant advies;
- Een verlengstuk van jouw e-commerce team;
- Zelfredzaamheid in product data management.

**Wil jij je klanten beter bedienen met relevante productinformatie?  
En tegelijkertijd geld én tijd besparen?**





# Verbeter de ervaring met een PIM-systeem



Benieuwd naar de mogelijkheden?  
Neem contact op voor een  
persoonlijk advies.  
[casperverhorst@happyhorizon.com](mailto:casperverhorst@happyhorizon.com)

