

Den digitale VækstMotor

Skil dig ud fra konkurrenterne med kvalificeret produktdata

Seminar, 3. september 2019

Speaker



Jacob Johnsen
Partnerkonsulent
Dynamicweb
jaj@dynamicweb.dk

Agenda

- Introduktion til Dynamicweb
- E-handel anno 2019 og frem
 - ERP integration
 - Selvbetjening
 - PIM
- Hvor giver PIM værdi for din virksomhed?
- Hvordan kommer jeg i gang?



Introduktion til Dynamicweb

Den eneste platform, som samler PIM, Ecommerce, Marketing og CMS.



Hvorfor Dynamicweb?



Én platform til hele din digitale forretning!

Sig farvel til flere forskellige systemer!



5,000+ kunder



Mød en kunde

BG SERVICE CENTER

- Michael Andersen Salgsansvarlig
- **Udfordring:** Efterspørgsel fra indkøbere på et digitalt lageroverblik og købsproces
- **Løsning:** Én webløsning, der håndterer produktdata og transaktioner
- **Effekt:** Hurtigere købsprocesser, flere ordre og glade kunder 😊

B2B E-handel anno 2019

Fremtidens krav



B2B og B2C trends smelter sammen

- Kunder researcher mere end nogensinde før – Svar på deres spørgsmål
- Kravene til B2C og B2B er smeltet sammen
- Uanset branche, så forventer dine kunder en smidig købsoplevelse på tværs af kanaler
- Det stiller krav til din hjemmesideløsning og din produktdata



Fordele og udfordringer

- Skal vi hoppe med på bølgen og satse på de nye kunde-segmenter og markeder?
- Er vores produkter eller services egnede til salg via markedspladser, eller bør vi prioritere vores eksisterende kanaler?
- Hvordan fungerer salg via markedspladser i praksis, og kan vi leve op til de nye krav ift. priser, produktdata, lager, levering osv.?
- Har vi de interne ressourcer og systemer på plads, som skal til, for at understøtte salg via markedspladser?



ERP Integration

Optimér dine forretningsprocesser.

Værdiskabende integration

- Kundespecifikke kataloger, priser og vilkår
- 24/7 selvbetjening på tværs af alle digitale kanaler
- Optimér forsendelse med lagerinformation i realtid
- Optimér din forretning med hurtigere 'order-to-cash'
- Optimér flowet i hele din supply chain med integration

The screenshot displays the Microsoft Dynamics NAV user interface. The main window shows a 'VIEW - POSTED SALES INVOICE - 5000005 - JOHN DOE'. The invoice details include:

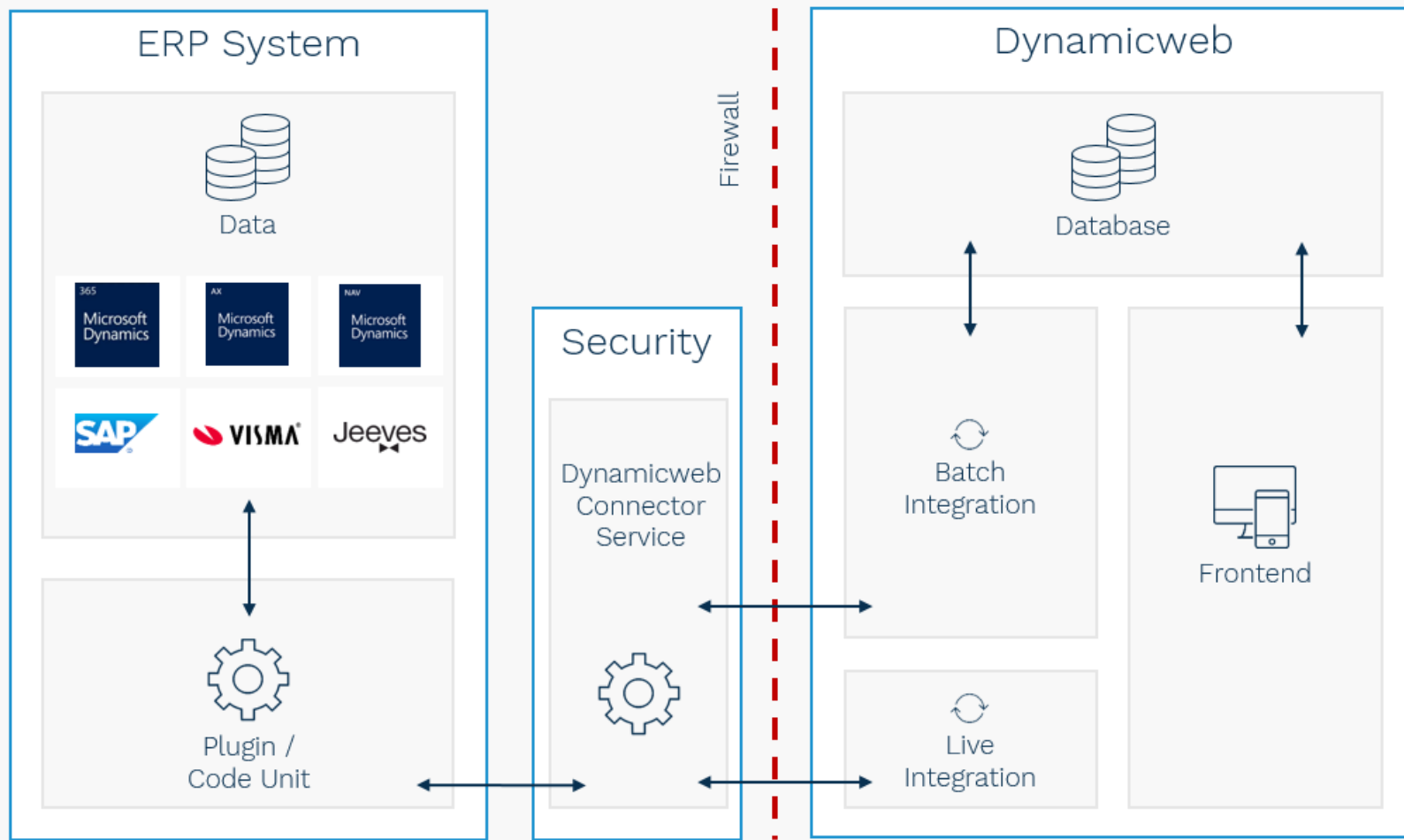
- General:** No. 5000005, Customer John Doe, Posting Date 8/7/2017.
- Lines:** A table with columns Type, No., Description, Quantity, Unit of Measure Code, and Unit Price. It lists two items: 'Adult' (No. 31001, Quantity 1) and 'Soft Drink' (No. 40001, Quantity 1).
- Invoice Details:** Currency Code, Shipment Date 8/7/2017, Payment Terms Code 14 DAYS, and Payment Amount 0.00.

On the right side, there is a 'Sell-to Customer Sales History' panel with a grid of statistics:

Ongoing Sales Quotes	Ongoing Sales Blanket Orders	Ongoing Sales Orders
0	0	0
Ongoing Sales Invoices	Ongoing Sales Return Orders	Ongoing Sales Credit Memos
0	0	0
Posted Sales Shipments	Posted Sales Invoices	Posted Sales Return Receipts
1	1	0
Posted Sales Credit Memos	0	

Below this grid is the 'Customer Statistics' section, showing a 'Balance (LCY)' of -372.00, and sections for 'Sales' (Outstanding Orders, Shipped Not Invd., Outstanding Invoices) and 'Service'.

Integration Framework



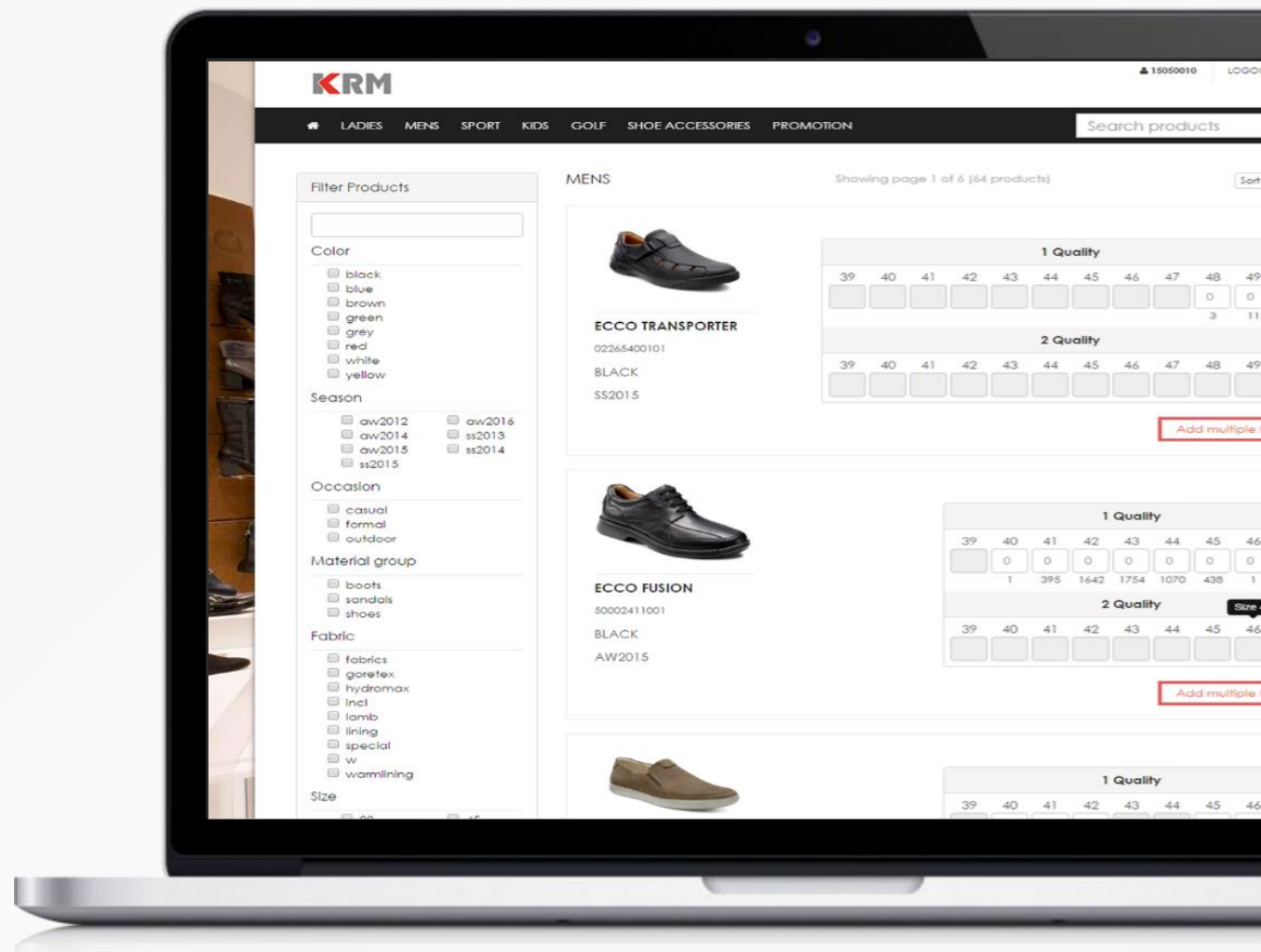
- Dynamicwebs integration framework gør det nemt at integrere til andre systemer.
- Det indeholder standard integrationer til Dynamics NAV, AX, D365, Business Central og andre back office systemer.

Case KRM AG (Ecco)

B2B selvbetjeningsportal til 300 forhandlere i 18 lande

- International salgs- og distributionsvirksomhed ejet af Ecco Holding
- B2B e-handelsportal med AX integration, som understøtter 300 Ecco forhandlere i 18 lande
- Samler 610 brugere, 4.000 unikke produkter og 29 forskellige sortimenter i en enkelt løsning

→ <http://webstore.krm.ag/>



KRM

15050010

LOGOUT

LADIES

MENS

SPORT

KIDS

GOLF

SHOE ACCESSORIES

PROMOTION

Search products

Filter Products

Color

black

blue

brown

green

grey

red

white

yellow

Season

aw2012

aw2014

aw2015

ss2013

ss2014

ss2015

Occasion

casual

formal

outdoor

Material group

boots

sandals

MENS

Showing page 1 of 6 (64 products)

Sort by

ECCO TRANSPORTER

02265400101

BLACK

SS2015

1 Quality

39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
									0	0	
										3	11

2 Quality

39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50

Add multiple to cart

ECCO FUSION

50002411001

BLACK

AW2015

1 Quality

39	40	41	42	43	44	45	46	47
	0	0	0	0	0	0	0	0
1	395	1642	1754	1070	438	1	4	

2 Quality

40	41	42	43	44	45	46	47

Size 46

Add multiple to cart

ECCO OFFROAD

06953402114

ECCO OFFROAD

1,41

2

56.30

Proceed to checkout

Target group

PERFORMANCE

Material group

Sandals

Product Group

ECCO OFFROAD

Season

SS2015

Occasion

Outdoor

Consumer type

EXPLORER

Gender

Male

Fabric

No special fabrics

Dominant color

BROWN

Color text

NAVAJO BROWN

Descriptor

Sandal

Material

Oil Nubuck

ECCO OFFROAD

Variants

LADIES

MENS

SPORT

KIDS

GOLF

SHOE ACCESSORIES

PROMOTION

Search products

Color

black

blue

brown

green

grey

red

white

yellow

Season

aw2014

aw2015

aw2016

ss2015

Occasion

casual

formal

outdoor

Material group

boots

shoes

Fabric

fabrics

goretex

incl

lamb

lining

special

w

warmlining

Size

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

Gender

male

Quality

1

ECCO TRANSPORTER

02265400101

BLACK

SS2015

ECCO FUSION

50002411001

BLACK

AW2015

ECCO TURN

51020402001

BLACK

AW2014

ECCO REMOTE

52100451052

BLACK

SS2015

ECCO TRACK 6

52201453859

BLACK

AW2015

ECCO EASY M

53181402001

BLACK

SS2015

ECCO COLLIN

53562453859

ECCO DYNAMIC MOC MEN'S

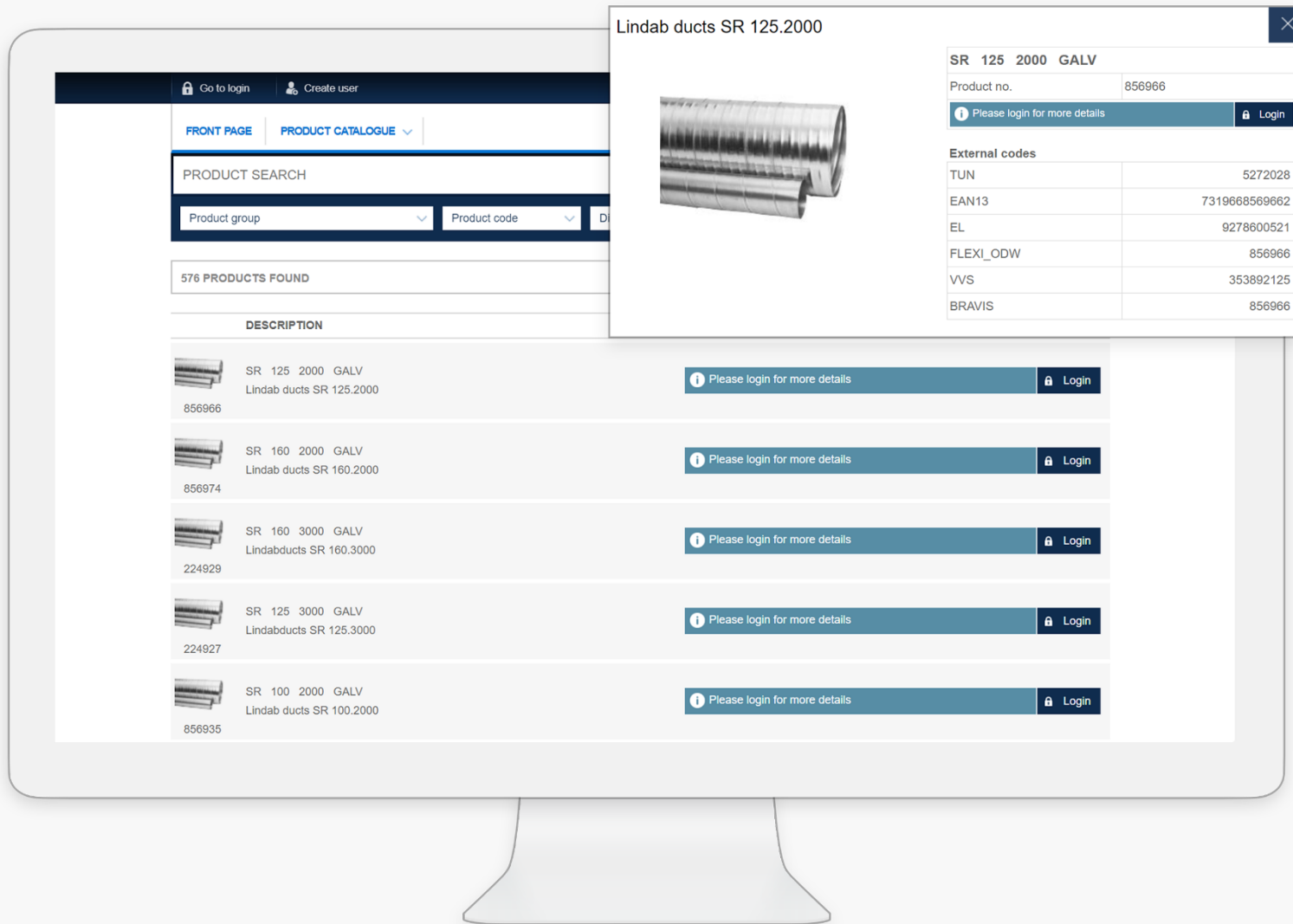
58090405029

ECCO BIRMINGHAM



Selvbetjening

Hjælp dine kunder med at hjælpe sig selv.



Effektiv selvbetjening

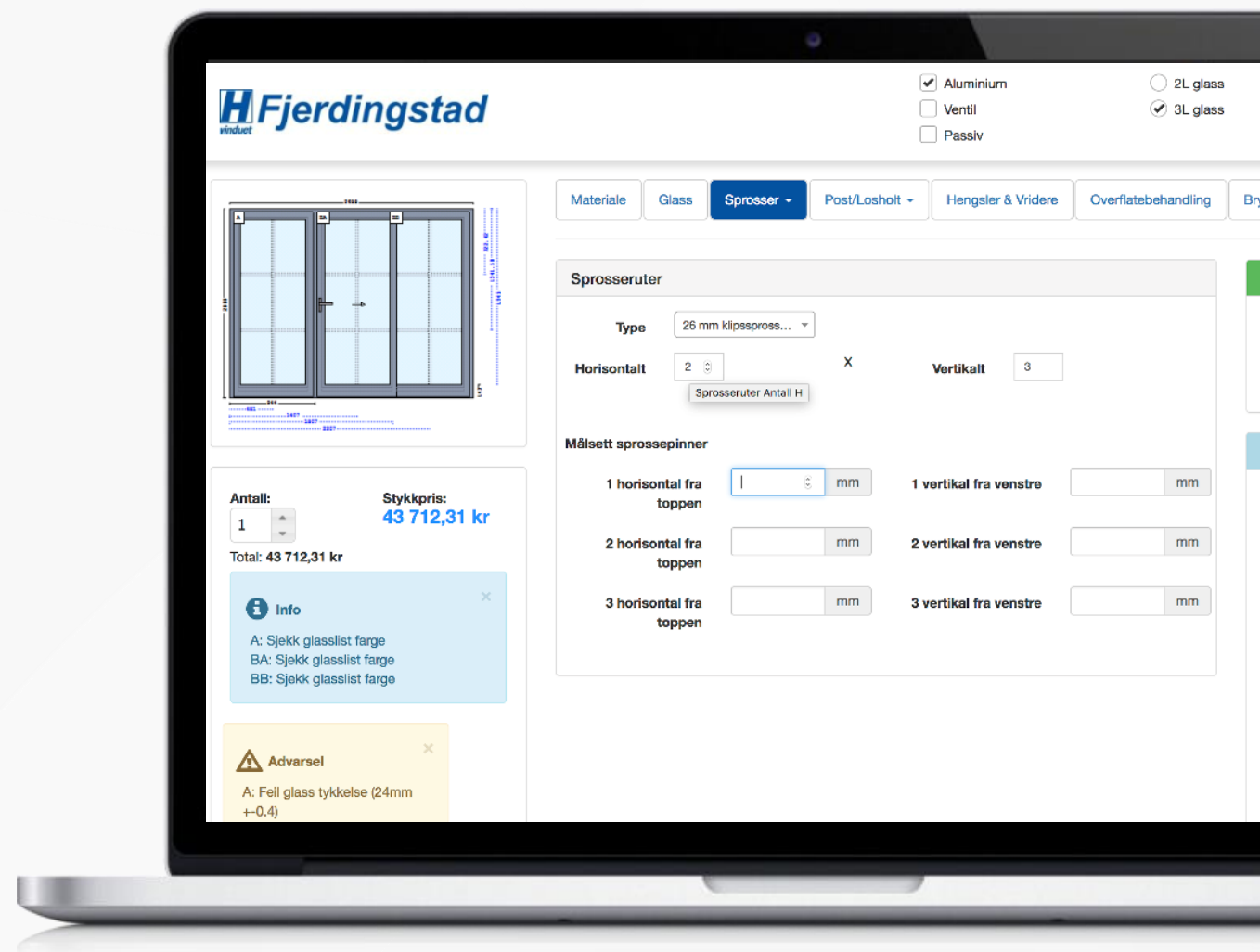
- Lad kunderne hjælpe dem selv – og få mere tid til salg og kundeservice.
- Eliminér manuelle fejl og reducér antallet af returvarer.
- Saml data om kunderne og registrér transaktioner i relevante systemer.
- Måltet tilbud og budskaber til den enkelte kunde baseret på ERP og CRM data.

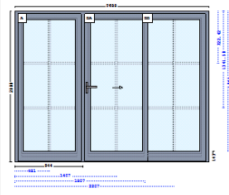
Case Fjeringstad AS

B2B portal med Dynamics AX og produktkonfiguration

- Førende skandinavisk producent af døre og vinduer
- Intuitiv produktkonfigurator, som gør det nemmere og hurtigere for distributører og forhandlere at bestille specifikke produkter
- Henter alle produktdata, priser og kundeoplysninger via AX integration

→ www.fjeringstad.no





Antall: 1
Stykkpris: 43 712,31 kr
Total: 43 712,31 kr

Info
A: Sjekk glasslert farge
BA: Sjekk glasslert farge
BB: Sjekk glasslert farge

Advarsel
A: Feil glass tykkelse (24mm +/-0,4)

Materiale Glass Sprosser Post/Løsholt Hengsler & Vridere Overflatebehandling Brystring Montering

Sprosseruter

Type 26 mm klipspross...
Horisontalt 2 X Vertikalt 3
Sprosseruter Antall H

Målsatt sprosserinner

1 horisontal fra toppen 1 mm 1 vertikal fra venstre 3 mm
2 horisontal fra toppen 2 mm 2 vertikal fra venstre 3 mm
3 horisontal fra toppen 3 mm 3 vertikal fra venstre 3 mm

Dimensjoner

Bredde: 2688 mm
Høyde: 2088 mm

Info

v2
SD3HA (2688x2088)
SKYVEDØR SKYV/TETT
- SETT UTENFRA
Laminert fingerskjetet tre
95mm karm dybde
Aluminium Handikap Terskel + Ek
78mm post
26mm les Alumax sprosse RAL7001
3L Thermo 1,0 (4TF-12A-4-14A-4TF)
Grå spacer TGI RAL 7035 (LIGH)
Midre felt utr. skybart mot høyre
Skyvefelt for Hvit Isamekanisme (V2)
Kroker i RAL 9010
Vindor Børstel aluminium m/innvendig Isaylinder
Gult Aluminiumbelysning RAL7001
Utvendig RAL Farge (7001)
Med forbehold over bilskaper

TILBUD129

Oprettet: 06.09.2018

Kundenavn: Espen Iversen
E-post: esiv@peritus.no
Telefon: +47 98298879
Utløper: 06.10.2018
Rekvizisjonsnummer: 121234
Referanse: Tilbygg
Rabatt på nye ordrelinjer: 15
Forventet leveringsdato ca. 4 uker fra bestilling.

Leveringssted: Forhandler adresse
Forhandlers navn: H-vinduet Fjordingstad AS
Adresse: Loedsalsveien 51
Postnummer: 3300
Poststed: HOKKSUND
Disse valgene gjelder kun konfigurerbare produkter og ikke lagerferte produkter. Valgene kan endres underveis og vil da påvirke alle produktene i tilbudet:
Aluminium - YES
Passiv - NO

Rediger kundeinfo

Søk etter produkt Velg produkt fra liste Lagre

Produkt	NOBB Nr.	Produktnavn	Bredde (mm)	Høyde (mm)	Antall	Veil. Pris	Rabatt %	Pris	
TT	45565853	2-VEIS INNADSLÅENDE VINDU	1288	1188	1	13 086,60	13,00	11 385,34	
EMB		EMBALLASJE	0	0	1	195,00	0,00	195,00	
SD3H	52881780	SKYVEDØR 3-FLØYET HØYRE	2688	2088	1	41 941,69	15,00	35 650,44	
EMBSD	52002803	EMBALLERING/TRANSPORTSIK...	0	0	1	400,00	0,00	400,00	

WEBORDRE
10999
Espen Iversen

LEVERINGSADRESSE:
Dellager, salg
Settes på salg sitt delager
3300 HOKKSUND
Norge

Telefon: 32 25 16 00
Fax: esiv@peritus.no
Telefon:
Deres referanse:
Vår referanse:
Tilbudsdato: 07.09.2018
Gyldig til: 08.10.2018
Rekvizisjonsnummer: 121234
Merknad: Tilbygg

Tegning	Beskrivelse	Antall	Pris	Rabatt	Sum
V1	TTA (1188x1188) 2-VEIS INNADSLÅENDE VINDU (U=0,76) - SP-11 INN-NE-HA Laminert fingerskjetet tre 100mm karm dybde 26mm les Alumax sprosse RAL7001 3L Thermo 1,0 (4TF-18A-4- 18A-4TF) Grå spacer TGI RAL 7035 (LIGHT) Høyre innadslående Tr og Tum for vider i posisjon Høyre innadslående Til og Tum for vider i posisjon Kun for innvendig Vindor Tum funksjon åpnes kun 90 grader Vindor Hardet aluminium Claff Aluminiumbelysning RAL 7001 Utr. + Innv. Hvit (7001) Med foring med bilskaper 12mm spikerull Vekt 56,3 kg	1,00	12 913,10	13,00	11 234,47

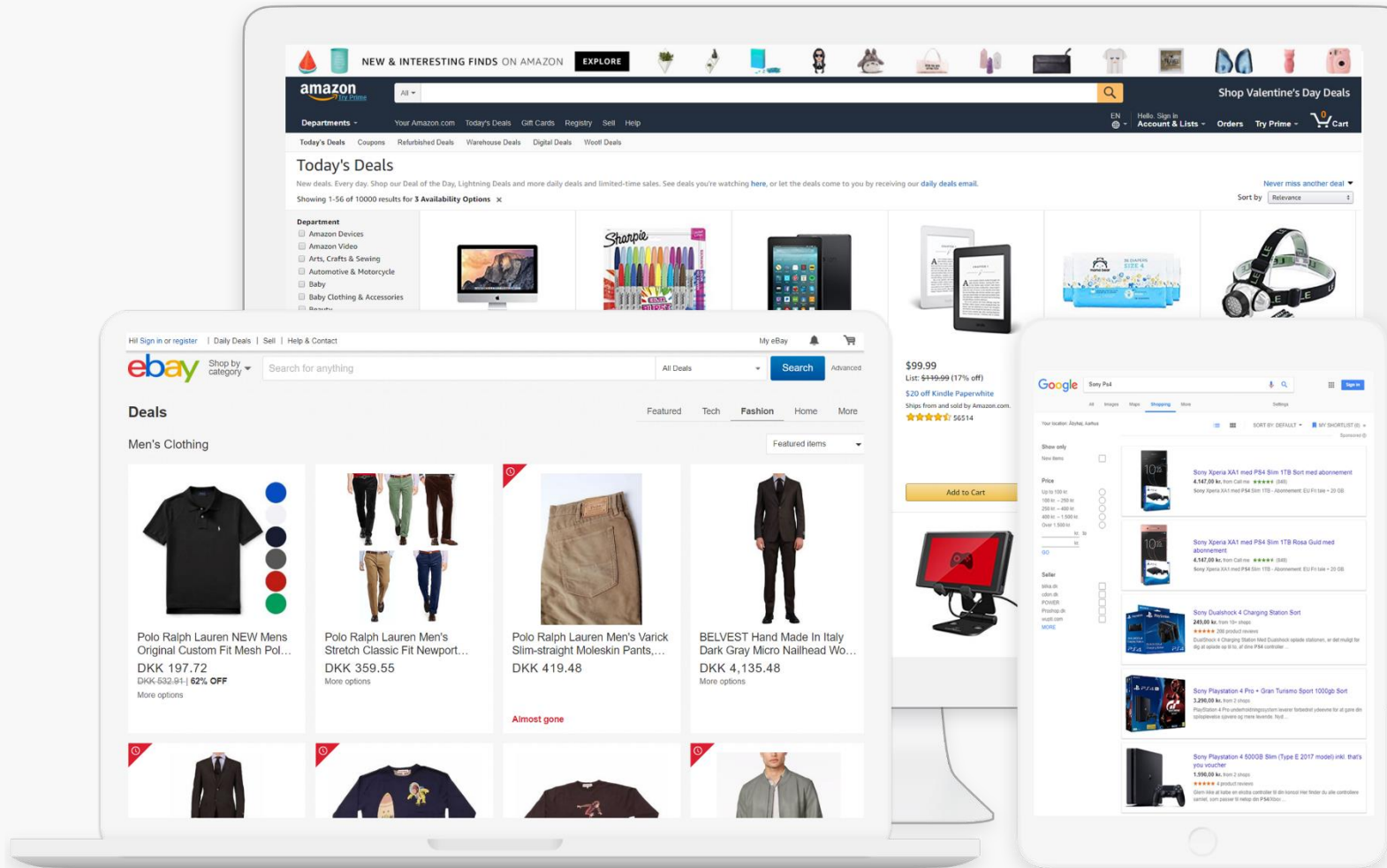
Tegning	Beskrivelse	Antall	Pris	Rabatt	Sum
V2	SD3HA (2688x2088) SKYVEDØR SKYV/TETT (U=0,97) - SP-11 UTI-NE-HA Laminert fingerskjetet tre 95mm karm dybde Aluminium Handikap Terskel + Ek 78mm post 26mm les Alumax sprosse RAL7001 3L Thermo 1,0 (4TF-12A-4- 14A-4TF) Grå spacer TGI RAL 7035 (LIGHT) Midre felt utr. skybart mot høyre Skyvefelt for Hvit Isamekanisme (V2) Kroker i RAL 9010 Vindor Børstel aluminium m/innvendig Isaylinder Gult Aluminiumbelysning RAL7001 Utvendig RAL Farge (7001) Med foring med bilskaper Adjuks karmhylse montert Vekt 202,1 kg	1,00	43 685,31	15,00	37 132,52
	FMBAI I ASLF	1,00	195,00	0,00	195,00
	FMBAI FRING/TRANSPORTSIK RING SD/FOLDEDØR	1,00	400,00	0,00	400,00

89%

**Researcher på
internettet i en B2B
købsproces**

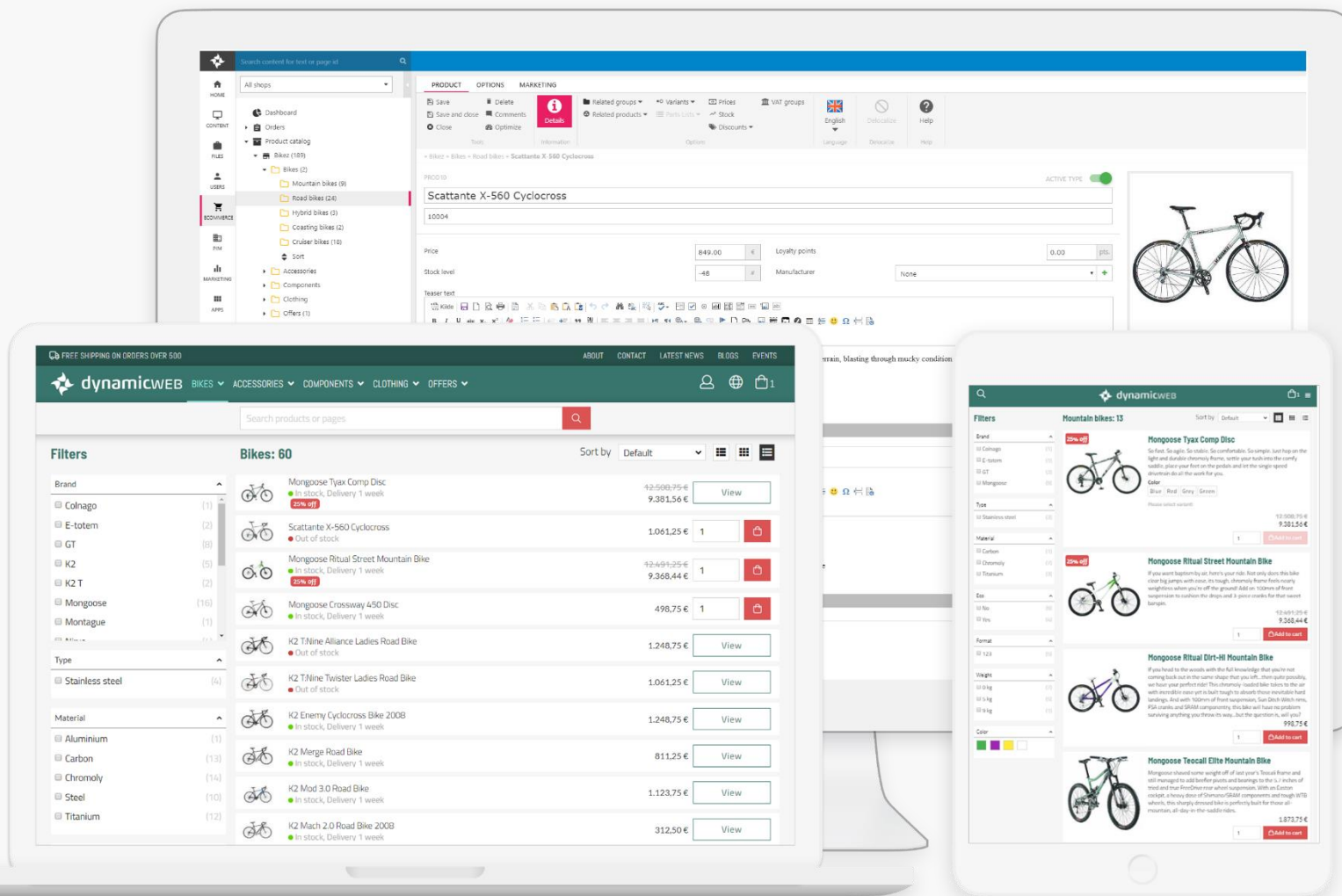
Bedre produktinformation end konkurrentens

- De mange kanaler og afsætningsmuligheder gør det vigtigt at holde styr på produktdata.
- Hvis der er noget som forbrugerne ikke kan lide, er det når informationerne ikke passer.
- Produkter med gode beskrivelser og billeder kan sælges for højere priser end tilsvarende produkter, der udelukkende vises med et produktnummer og en ukendt kinesisk producent.



Indhold, der konverterer

- Forbedret indhold til forskellige målgrupper og sprog er den vigtigste ingrediens for at sikre konverteringer.
- Med Dynamicweb PIM er det muligt at berige ERP produktdata for at understøtte og forbedre kundeoplevelsen.

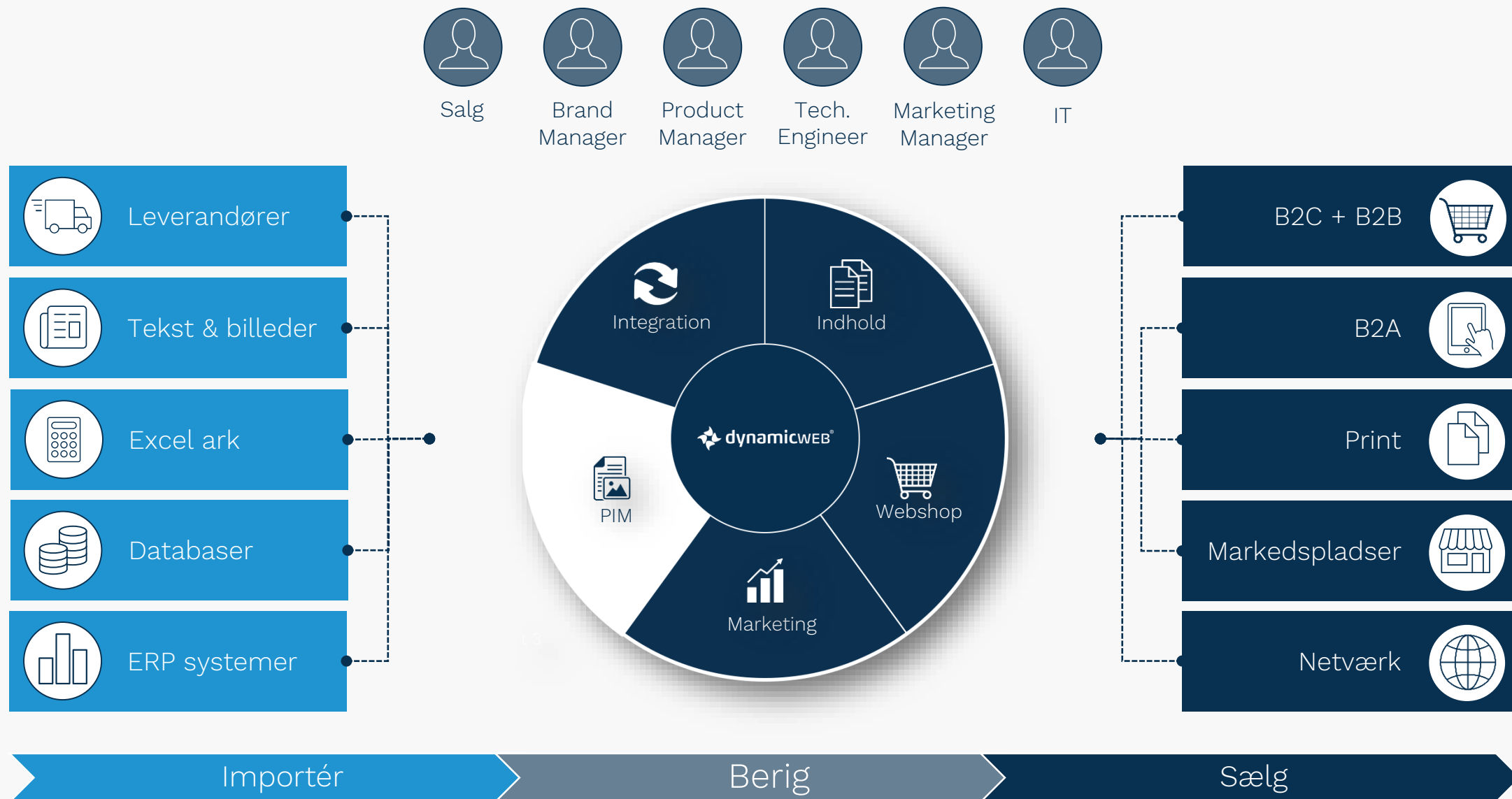


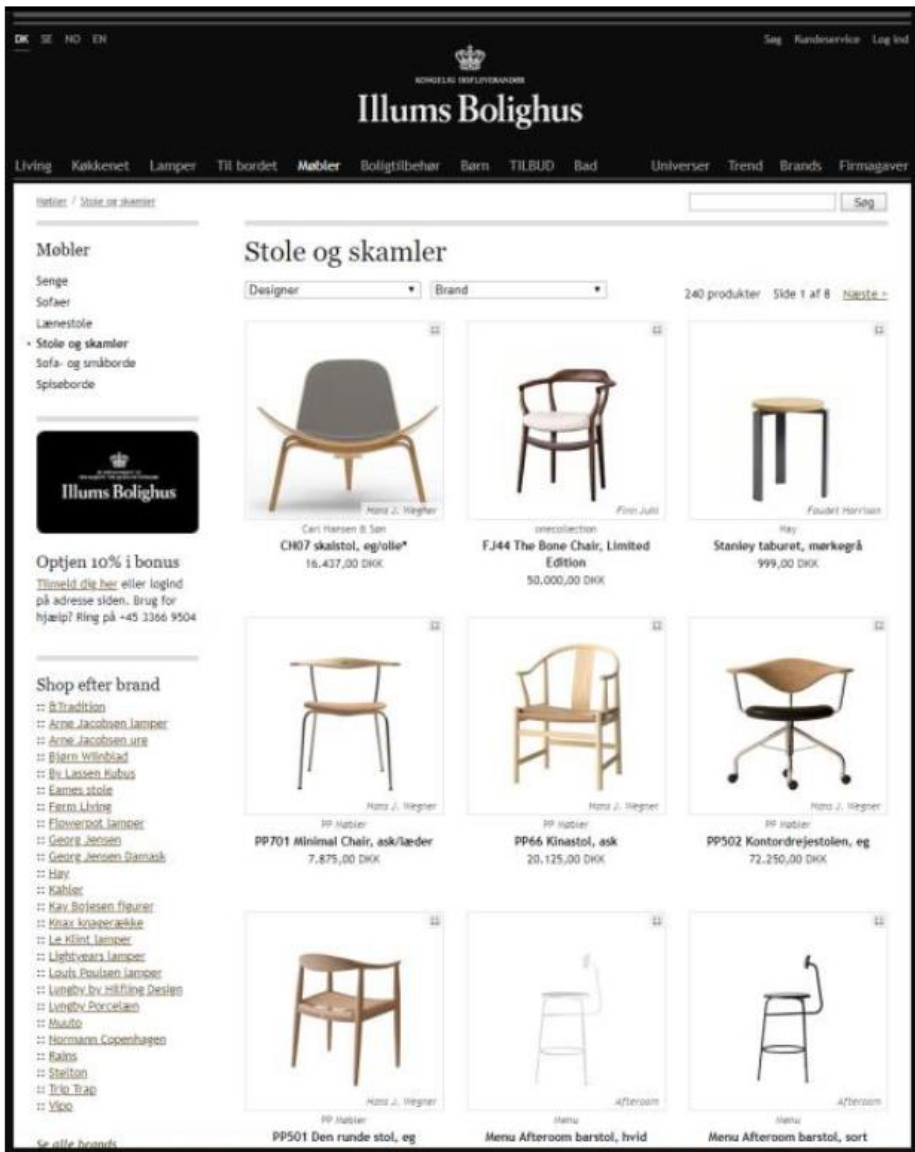


PIM

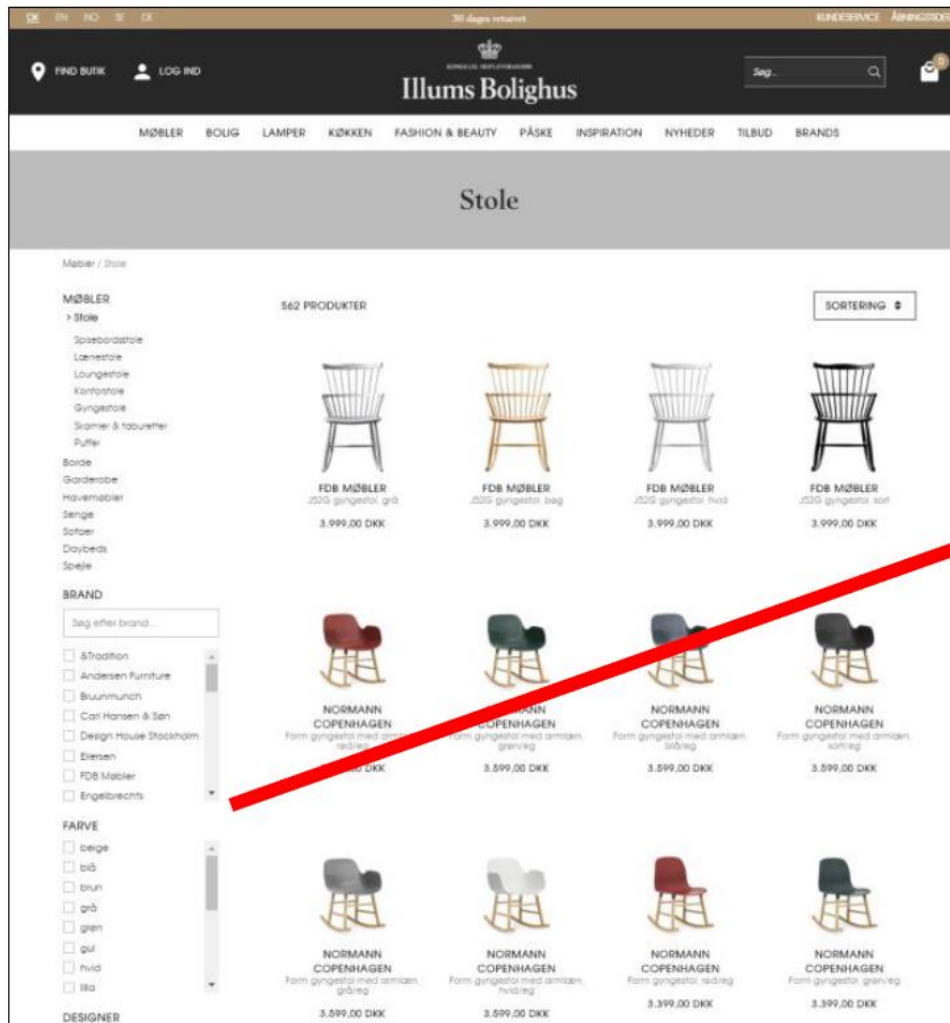
Product Information Management.

Arkitektur





Uden PIM



Med PIM

BRAND

Søg efter brand...

☐ True North Designs

☐ Vitra Design

☐ Verpan

☐ by Lassen

☐ SACKit

☐ ferm LIVING

☐ Woud

FARVE

☐ orange

☐ rød

☐ sort

☐ stål

☐ sølv

☐ træ

☐ valnød

DESIGNER

☐ Studio WM

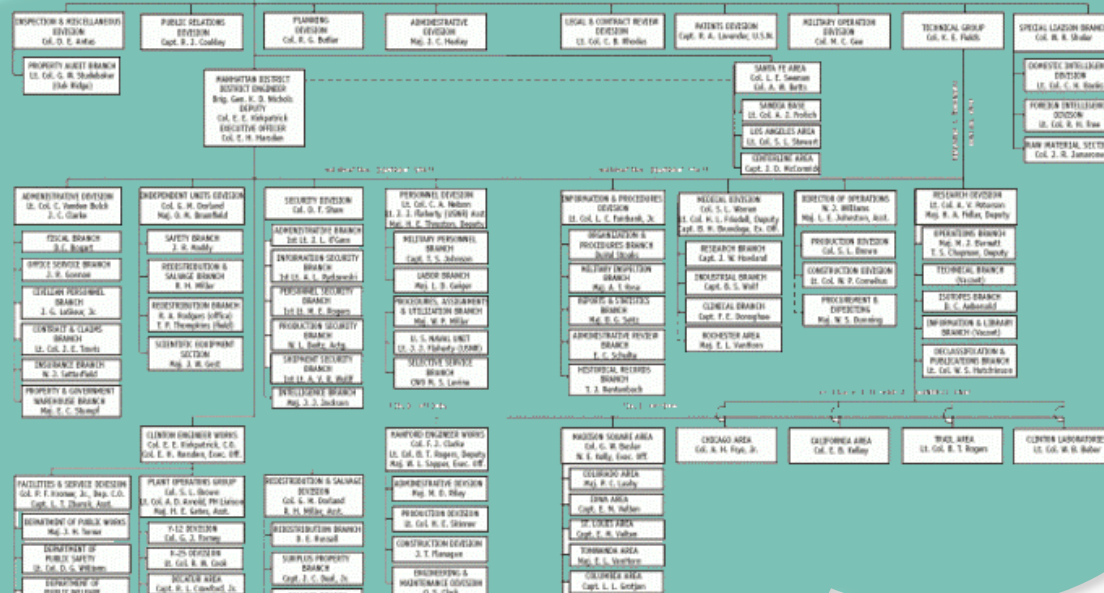
☐ Thomas Bentzen

☐ Simon Legald

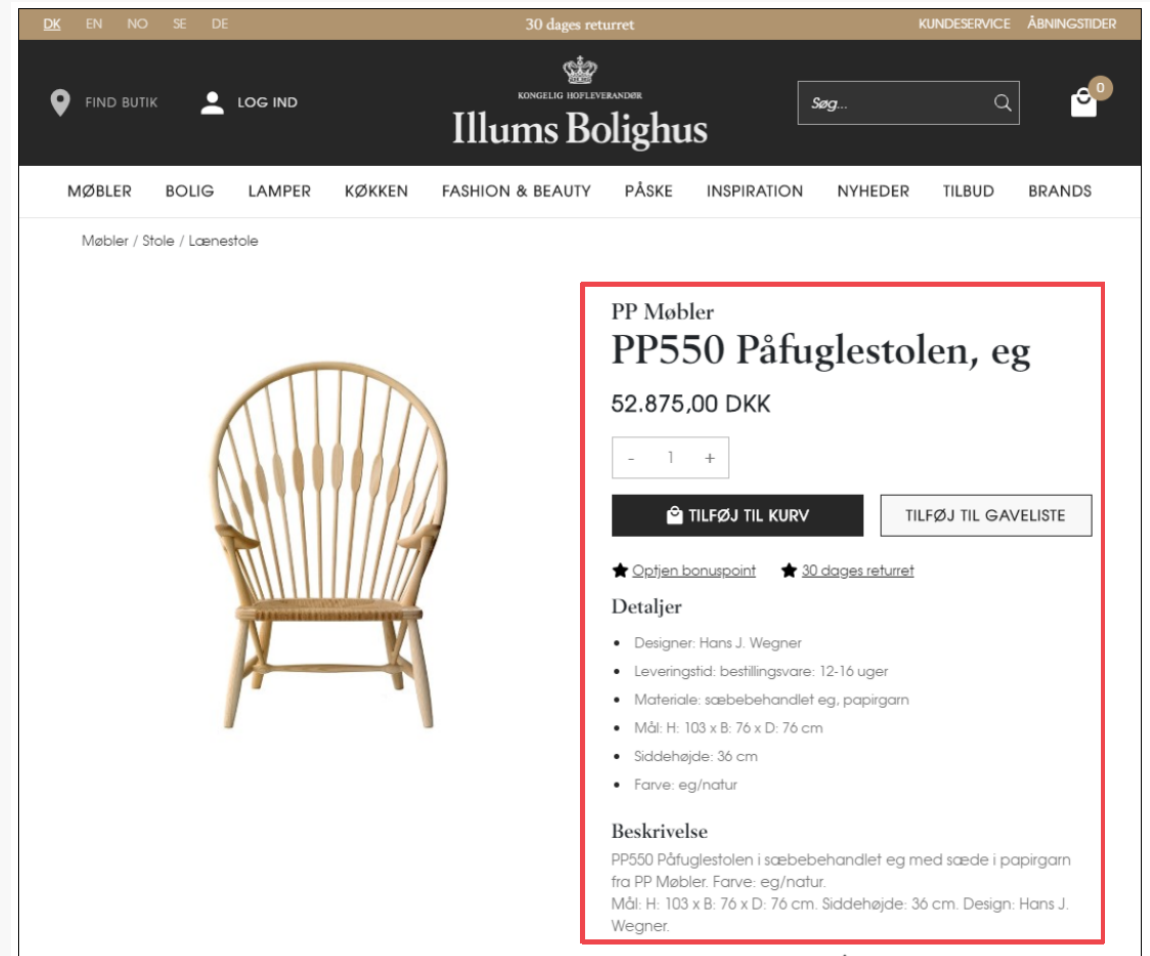
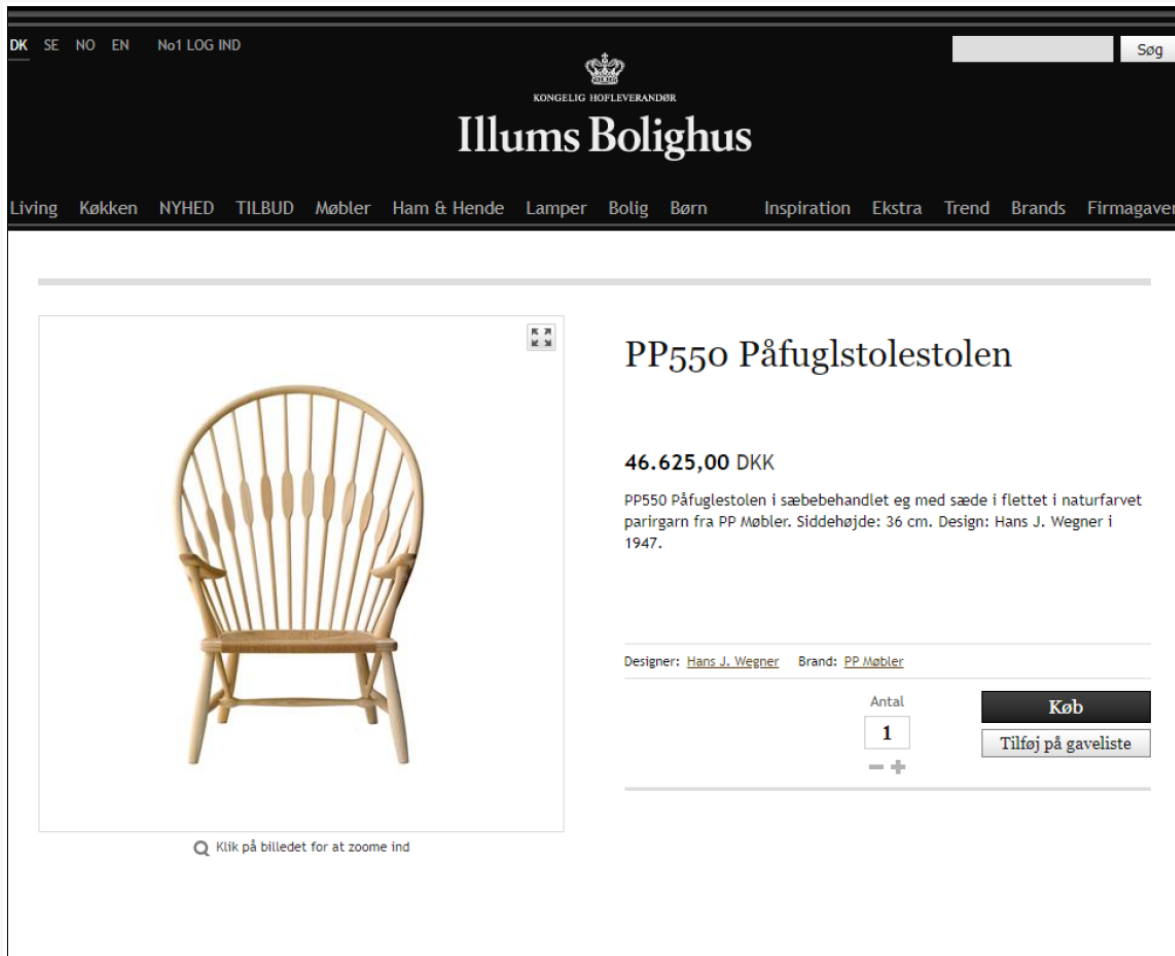
☐ Thomas Pedersen

Kunsten at holde styr på data

- Hvordan holder du så styr på al den produktdata?
- Det kan du f.eks. gøre ved at anvende et PIM-system, som netop har til formål at holde styr på dine produktdata, billeder og mediefiler.



”Øg brugervenligheden”



InvestorsCareerMediaGlobal

Ambu*

PRODUCTSCLINICAL STUDIESENDOSCOPYABOUTCONTACT

FEATURES

There is more than meets the eye

Control lever

Moves the distal tip smoothly up and down in a single plane.

InvestorsCareerMediaGlobal

Ambu*

PRODUCTSCLINICAL STUDIESENDOSCOPYABOUTCONTACT

CLINICAL STUDIES

Ambu® aScope™

Ambu® aScope™ is a single-use flexible intubation scope that guides most difficult airway intubations and PDT procedures. The product is sterile and ready to use.

[Explore the products →](#)

Filter clinical studies by:

All types

FILTER

JOURNAL PUBLICATIONS

Single use and conventional bronchoscopes for Broncho alveolar lavage (BAL) in research: a

InvestorsCareerMediaGlobal

Ambu*

PRODUCTSCLINICAL STUDIESENDOSCOPYABOUTCONTACT

KEY BENEFITS

Experience the new possibilities

Improved patient safety

aScope 4 Broncho offers improved patient safety and workflow as it is always available when needed.

Sterile from the pack

aScope 4 Broncho is sterile with no risk of cross-contamination.

User-friendly design

aScope 4 Broncho is portable, intuitive and fast to set-up and use.

One system - 3 sizes

aScope 4 Broncho gives you 3 sizes in one system at no additional cost.

Cost-effective

aScope 4 Broncho is cost effective. Low investment costs.

High quality bronchoscopy

aScope 4 Broncho offers clear, sharp images and smooth and easy navigation.

InvestorsCareerMediaGlobal

Ambu*

PRODUCTSCLINICAL STUDIESENDOSCOPYABOUTCONTACT

Technical specifications

Bending capabilities:

180° up, 180° down

Insertion cord diameter:

3.8 mm

Distal end diameter:

4.2 mm

Channel average inner diameter:

1.2 mm

Min. instrument channel width:

1.2 mm

Insertion cord length:

600 mm

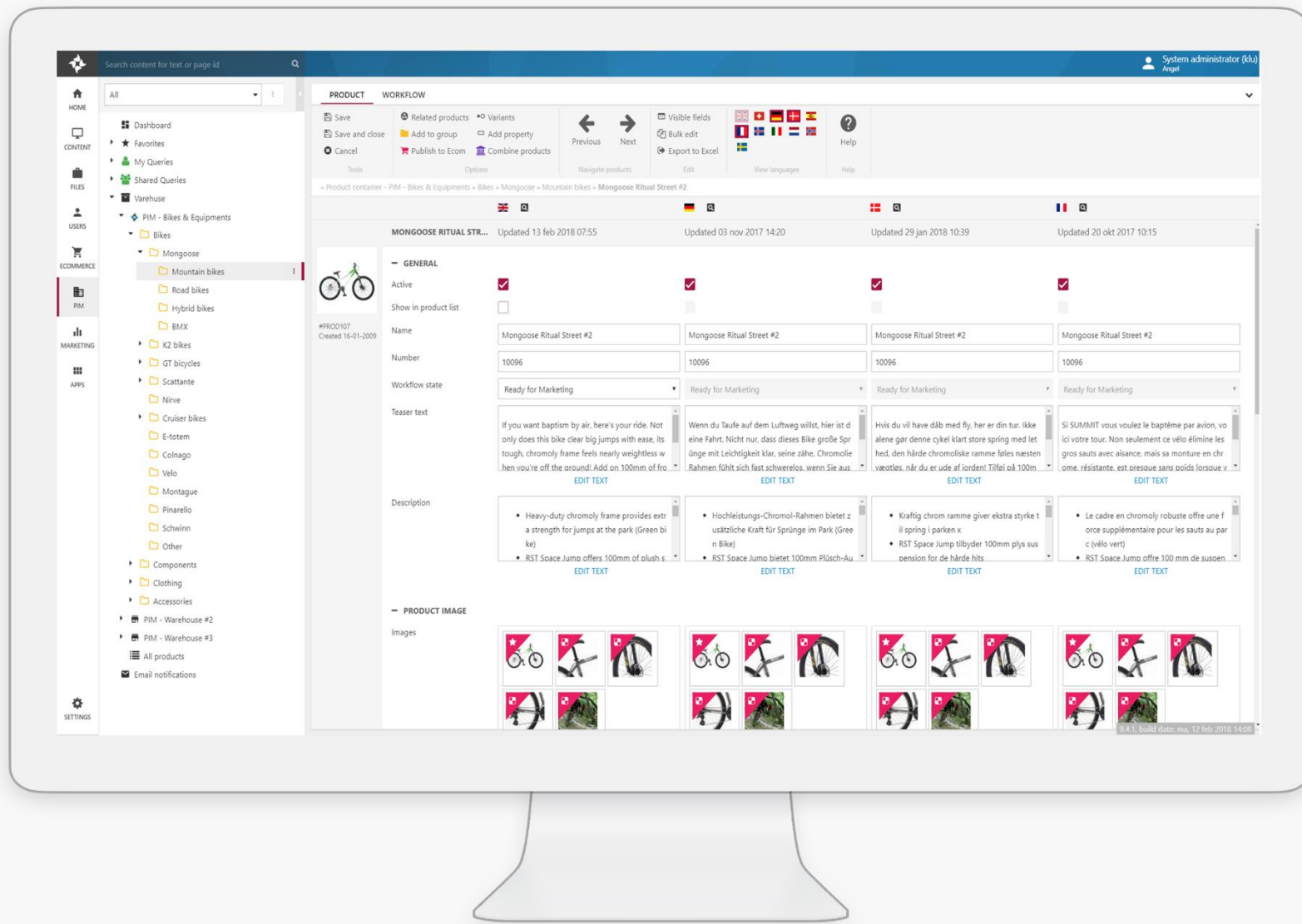
Spare parts

There are no spare parts or accessories for this product.

7

B2B Virksomheder operer i gennemsnittet i 7 sprog

Forrester 2013



”Single source of truth”

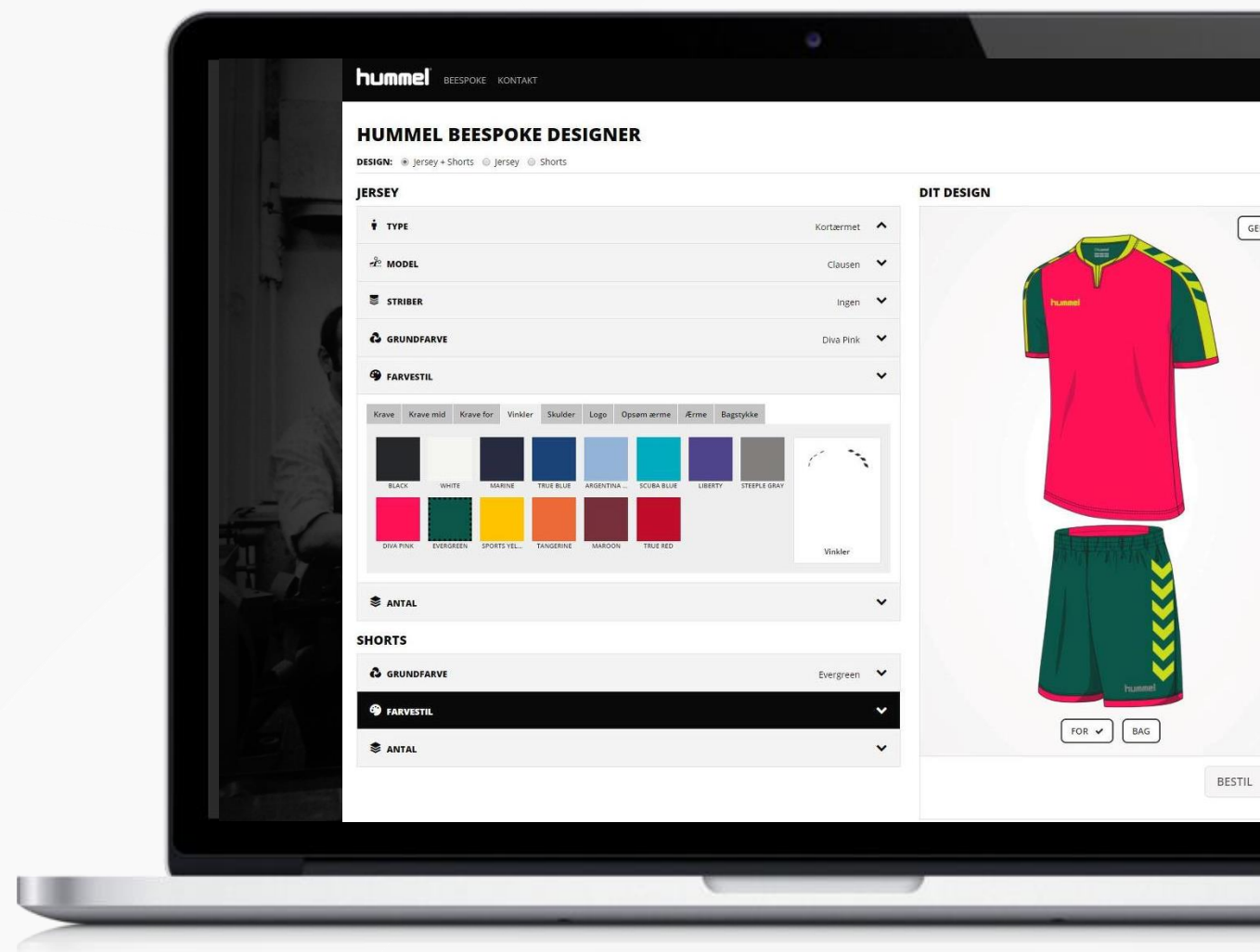
- Brug Dynamicweb PIM til håndtering af nedrivning af data på tværs af varianter, produktgrupper og sprog.
- Importér / eksportér dine produktdata i forskellige formater, og gruppér produkter i strukturer, der understøtter din forretning.
- Med [Dynamicweb PIM](#) kan du let forsyne markedspladser med kvalitetsindhold via kanal-specifikke data feeds i uafhængige formater.

Case Hummel

B2B og B2C platform med selvbetjening og forhandler produkt konfigurator

- Dansk mode og sports brand med en global tilstedeværelse
- 100% Dynamicweb-baseret produkt konfigurator for individuelle designs
- Vis varianter, modeller, leveringstid på udsolgte produkter og lagerstatus med antal

→ <http://b2b.hummel.dk/>



Hvor giver PIM værdi for din virksomhed?

Kan du nikke genkendende til det her?

	Ja	Nej
1. Bruger du meget tid på at håndtere et højt antal produkter og deres informationer?	☐	☐
2. Inkluderer dit produktkatalog individuelle produktvarianter?	☐	☐
3. Håndterer du mange forskellige sprog og oversættelser manuelt?	☐	☐
4. Er din produktinformation spredt ud i din organisation i forskellige formater?	☐	☐
5. Bruger dine kolleger meget tid på at lede efter produktinformation?	☐	☐
6. Er der modsigende produktinformation og er det svært at finde ud af, hvilken der er rigtig?	☐	☐
7. Er din produktinformation gemt i forskellige og inkonsekvente formater?	☐	☐
8. Modtager dine kunder nogle gang fejl i produktinformationer eller ordre?	☐	☐

6 Fordele ved Dynamicweb PIM



All-in-One platform

Integreret med din E-handelsløsning og ERP system



Optimer arbejdsprocesser

Fordel arbejdsopgaver på tværs af afdelinger og opsæt digitale workflows



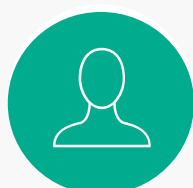
Ensartet produktdata

Samme produktinfo og billeder på tværs af kanaler og forhandlere



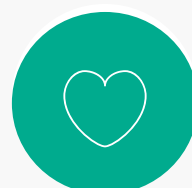
Én kilde til “sandheden”

Saml dit data og berig det ét sted



Customer centric

Levér produktdata, tekst, billeder, tegninger til dine forhandlere og kunder



Brugervenlighed

Gør det så nemt som muligt for dine kunder at søge, finde og sortere i dine produkter på din hjemmeside

Hvordan kommer jeg i gang?

5 gode råd til at komme i gang

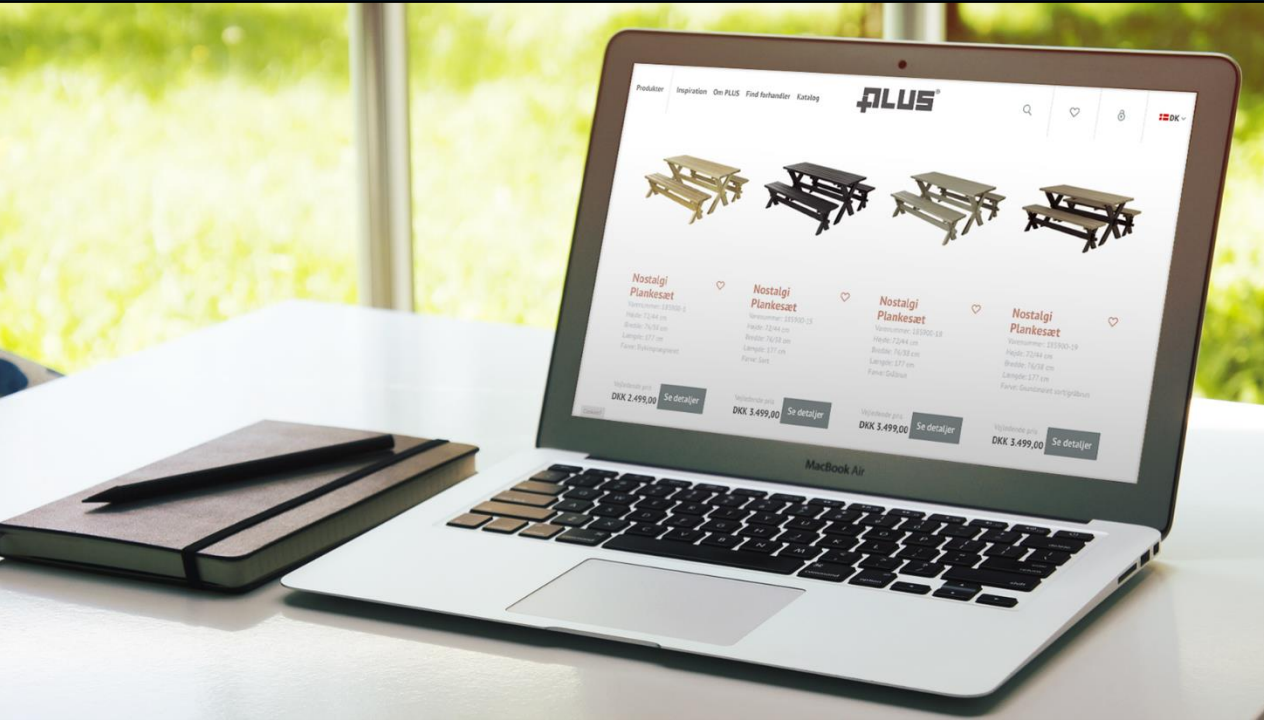
- Kortlæg, hvor og hvilke data I har i dag
- Hvor bruger I produktdata i dag og hvilke kanaler skal der eksporteres til?
- Afklar placeringen af dataejerskab ERP, Web, CRM?
- Start med at berige produktdata med et IKKE for omfattende feature/egenskabs-niveau
- Opbyg produktdata på alle produktgrupper (Start med kun 10-15 pr. gruppe)

Gratis Workshop*

Få en gratis PIM Analyse workshop

På en 2 timers workshop laver vi en præ-analyse af jeres nuværende datakilder, import og eksport kanaler og din informationsstruktur.

*Vi giver 5 gratis 2 timers workshops væk efter først til mølle princippet



Efterfølgende har I et overblik af, hvad der skal til, for at I kan implementere PIM.

- Implementeringens omfang og kompleksitet
- Tilgængelige ressourcer

Dynamicweb og Vestjysk Marketing hjælper med lægge en strategi for implementeringen.

Kontakt

Jacob Johnsen – jaj@dynamicweb.dk

Tonny Sørensen – tos@vestjyskmarketing.dk



Download vores PIM Return of Investment calculator

www.dynamicweb.com/resources/downloads/dynamicweb-pim-roi

Spørgsmål?



Jacob Johnsen
Partnerkonsulent
Dynamicweb
jaj@dynamicweb.dk