

Pimcore PIM als Basis für MultiExperience

Stark wachsende Datenmengen und eine immer höhere Vielfalt an Customer Touchpoints sind eine grosse Herausforderung für Marketing und Vertrieb. Modulare, automatisierte und integrierte Plattformlösungen mit einem PIM als Herzstück bilden die Basis für wirkungsvolle Marketing Automation, E-Commerce und MultiExperience mit mehrdimensionaler Customer Journey.

Seit 2019 setzt die Tanner&Co. AG auf Pimcore mit PIM. Wo früher ein Spagat zwischen Excel, Fileablage, autonomen CMS sowie separatem Webshop notwendig war, ist heute eine integrierte Plattform im Einsatz, welche die verschiedenen Funktionalitäten vereint.

Das PIM bildet die erste Anlaufstelle für produktspezifische Informationen und hilft dabei, sämtliche Marketing-, Vertriebs- und technischen Produktinformationen zu zentralisieren sowie zu harmonisieren. Weg von vielen Insellösungen und manuellem Aufwand hin zu mehr Automatisierung und akkuraterer Datenqualität.

«Pimcore PIM bildet das Herzstück für unsere produktspezifischen Informationen für Marketing und Vertrieb.»

Thomas Weber, Content Manager

Mehrsprachigkeit und Single Source of Truth als Basis für Internationalisierung

Mit Pimcore PIM wird zudem auch die im ERP zugrunde liegende Lücke hinsichtlich Mehrsprachigkeit geschlossen. Durch einfache und automatisierte Workflows zur Pflege von mehrsprachigen Produktinformationen können die eigenen Tochtergesellschaften und alle Vertretungen weltweit ein-

heitlich bedient werden. Dank der zentralen Datenpflege wird die länderübergreifende Zusammenarbeit somit stark vereinfacht. Die offene Systemarchitektur der Plattform ermöglicht es nun in einem nächsten Schritt, länderspezifische Webshops mit gemeinsamer Datenbasis zu unterhalten und dadurch weitere Skalierung zu ermöglichen.

Tanner & Co. AG

Brunner Medien

