

Kundenorientierte und effiziente
Produktkommunikation bei **RS!**



agentur P7 und **PIMagento®** - ein zukunftsweisendes Konzept aus
Produktkommunikation und Produkt-Informations-Management

RS über die Zusammenarbeit mit P7



Mit der Katalog- und Medien-Analyse hat das P7-Team sofort begeistert. Sie haben nicht nur den Finger in die teilweise bekannten Problemfälle gelegt, sondern auch direkt mit konstruktiven Vorschlägen den Führungskreis bei Roman Seliger für sich gewinnen können.

Die P7-Kompetenz und ihr Verständnis für mittelständische Industriestrukturen hat uns schnell in eine nachhaltige Zusammenarbeit geführt. Nach drei Jahren intensiver Projektarbeit ist ein ganz neues und auf unsere Zielgruppen abgestimmtes Kommunikationskonzept entstanden.

Der Nutzen für RS aus dem Projekt

- Produktvergleiche sind **durch Neustrukturierung** der Produktinformationen erheblich **vereinfacht** werden
- Die **Produktvorteile** für unsere Kunden sind über eine **anwendungs- und nutzenorientierte Inszenierung** schneller erfassbar
- Dank der neuen Struktur unserer Produktinformationen findet auch der Fachhandel **deutlich schneller die „richtige“ Argumentation** im Verkaufsgespräch
- Mit der Einführung des PIM-Systems PIMagento® haben wir **endlich unsere Dateninseln aufgegeben** und alle Produktinformationen zentral zusammengeführt
- **Aus dem Digitalisierungsprozess** heraus haben sich im Rahmen der Projektarbeit mit der agentur P7 ganz neue **Chancen-Potenziale** für uns ergeben



Dr. Jens Reppenhagen
Geschäftsführer
RS Roman Seliger
Armaturenfabrik GmbH

Kundenorientierte Produktkommunikation

... ist gegeben, wenn Produktinformationen **schnell, einfach und verständlich** zur Verfügung gestellt werden.

Nicht das Design, nicht die Digitalisierung und auch nicht die Prozessoptimierung stehen im Fokus der B2B-Produktmarketing Agentur, sondern immer die Kundenorientierung!

Erst wenn die Engpässe in Produktmarketing und Produktkommunikation qualifiziert und die Informationsbedarfe der Kunden bekannt sind, können Veränderungsprozesse erfolgreich gestaltet werden.

Auch bei Roman Seliger folgte man dem P7-Ansatz und setzte sich im Vorfeld intensiv mit Markt und Anforderungen auseinander. Das Ergebnis war der Grundstein eines erfolgreichen Projektverlaufs.

Große Schnittmengen sind hinsichtlich der Erwartungshaltung an die B2B-Produktkommunikation bei Industrie und Endkunde zu beobachten:

Die **Industrie** erwartet:

- Reduzierung des Aufwands zur Produktdatenpflege
- Vermeidung von Datenredundanzen und Fehlern
- Zentrale Produktdatenverwaltung
- Schnelle Reaktionszeiten – Time to Market
- Flexibilität in der Produktdatenverteilung

Der **B2B-Kunde** erwartet:

- Einen schnellen Zugang zur Produktinformation
- Einfache und verständliche Produktbeschreibungen
- Strukturierte Informationen für Produktbereiche
- Medienübergreifende, einheitliche Produktinformationen
- Zugriff auf digitale Produktdaten für Inhouse-Systeme



Prozessoptimierte Produktkommunikation

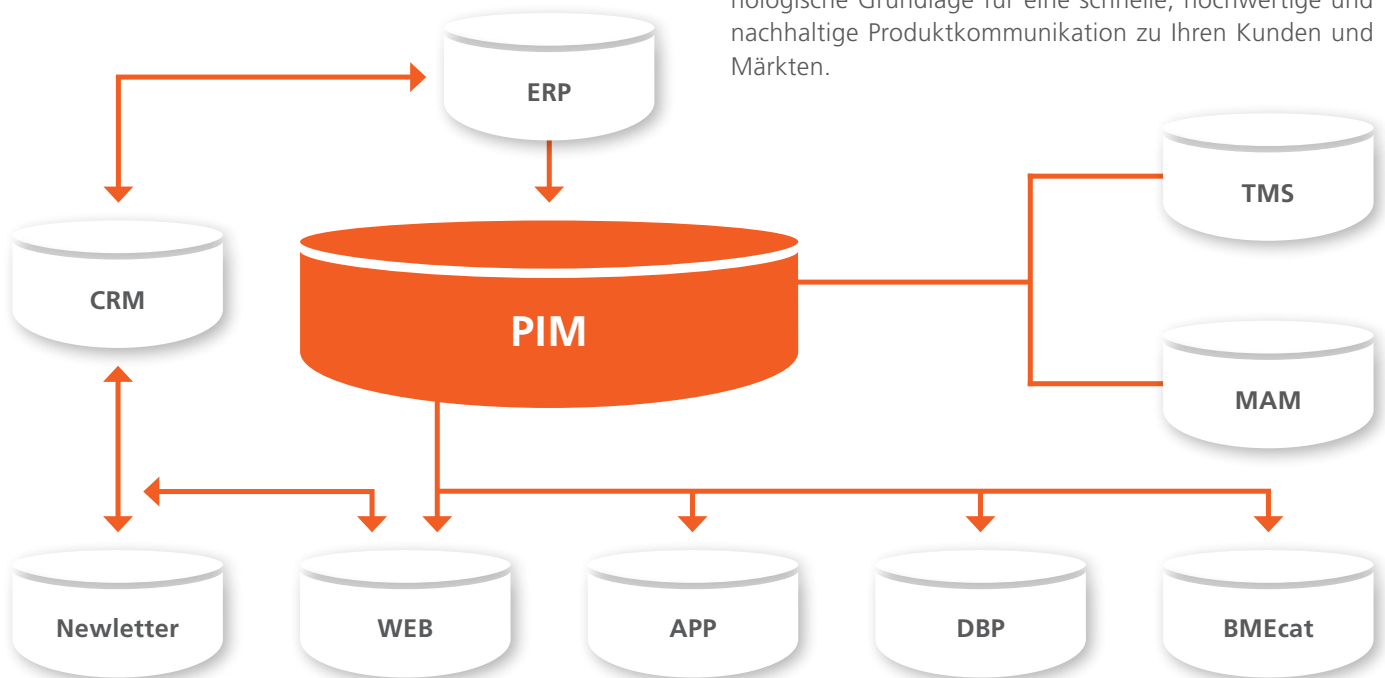
... ist gegeben, wenn Produktinformationen **zentral und medienübergreifend** zur Verfügung gestellt werden.

Produkt Information Management (PIM), sind zentrale Datenbanken, in denen Produktinformationen effizient gepflegt und verwaltet werden. Damit erhöhen Unternehmen ihre Reaktionsgeschwindigkeit auf die komplexen Herausforderungen sich ständig wandelnder Informationskanäle und Informations-Bedarfe des Marktes.

Produktdaten sind neben Kundendaten die wertvollsten Daten im Unternehmen. Von den unterschiedlichsten Abteilungen genutzt werden sie in einer Vielzahl von Kanälen, wie etwa Online-Shop, Vertriebsplattformen, Print- oder E-Katalog und Mobile Apps und viele mehr, ausgegeben. Die Anzahl der Medienkanäle wächst stetig weiter.

Produktinformationen werden zunehmend umfangreicher, müssen individueller auf Zielgruppenbedarfe oder Medienkanal angepasst werden. Bei international agierenden Unternehmen werden darüber hinaus die Produktdaten in unterschiedlichen Sprachen und länderspezifischen Sortimenten ausgegeben. Ohne PIM-Systeme, also bei weiterhin dezentraler und damit redundanter Datenhaltung entstehen zwangsläufig Fehler in den Produktinformationen. Kunden werden mit unvollständigen oder gar falschen Informationen versorgt, was zu Ärger oder sogar zu Abmahnungen führen kann.

Mit dem Einsatz von PIM-Systemen schaffen Sie die technologische Grundlage für eine schnelle, hochwertige und nachhaltige Produktkommunikation zu Ihren Kunden und Märkten.



Projekteinblick RS

Das P7-**Verständnis** für mittelständische Industrie-Stukturen hat uns in eine **nachhaltige Zusammenarbeit** geführt.

Dr. Jens Reppenhausen, Geschäftsführer RS Roman Seliger Armaturenfabrik GmbH

RS Roman Seliger Armaturenfabrik GmbH, ein mittelständisches Familienunternehmen aus Norderstedt bei Hamburg, ist seit über 100 Jahren auf die Entwicklung und Fertigung von Industrie-Armaturen für sensible Medien spezialisiert.

2013 begann die Zusammenarbeit mit der agentur P7 im Rahmen von Medien-Analysen und Workshops. Aus der Bestandsaufnahme heraus wurde ein neues, kundenorientiertes Kommunikationskonzept entwickelt.

Nach den ersten erfolgreich umgesetzten Pilot-Projekten ist die Kooperation mit der bis dahin verantwortlichen Leadagentur aufgekündigt und die agentur P7 mit der ganzheitlichen Umsetzung des neuen Kommunikationskonzeptes beauftragt worden.

Die erste große Projektphase ist mit PIM-Einführung, Webrelaunch (Website und Konfigurator) und ersten Print-Publikationen zwischenzeitig erfolgreich abgeschlossen. Jetzt geht es Schritt für Schritt an die definierten Ausbaustufen.



Überarbeitung der Produktredaktion



Navigationskonzept Print/Web



CD-Guideline



Website-Relaunch



Produkt-Konfigurator



Programm- und Serienkatalog



Preisliste



agentur
für produktmarketing

P7 Kommunikation GmbH • Werner-von-Siemens-Straße 1 • 59348 Lüdinghausen
025 91 – 79 94 09 0 • info@p7kommunikation.de • www.p7kommunikation.de