

# **hybris software** inform, communicate, sell

**namics Fachtagung: E-Commerce & PIM**

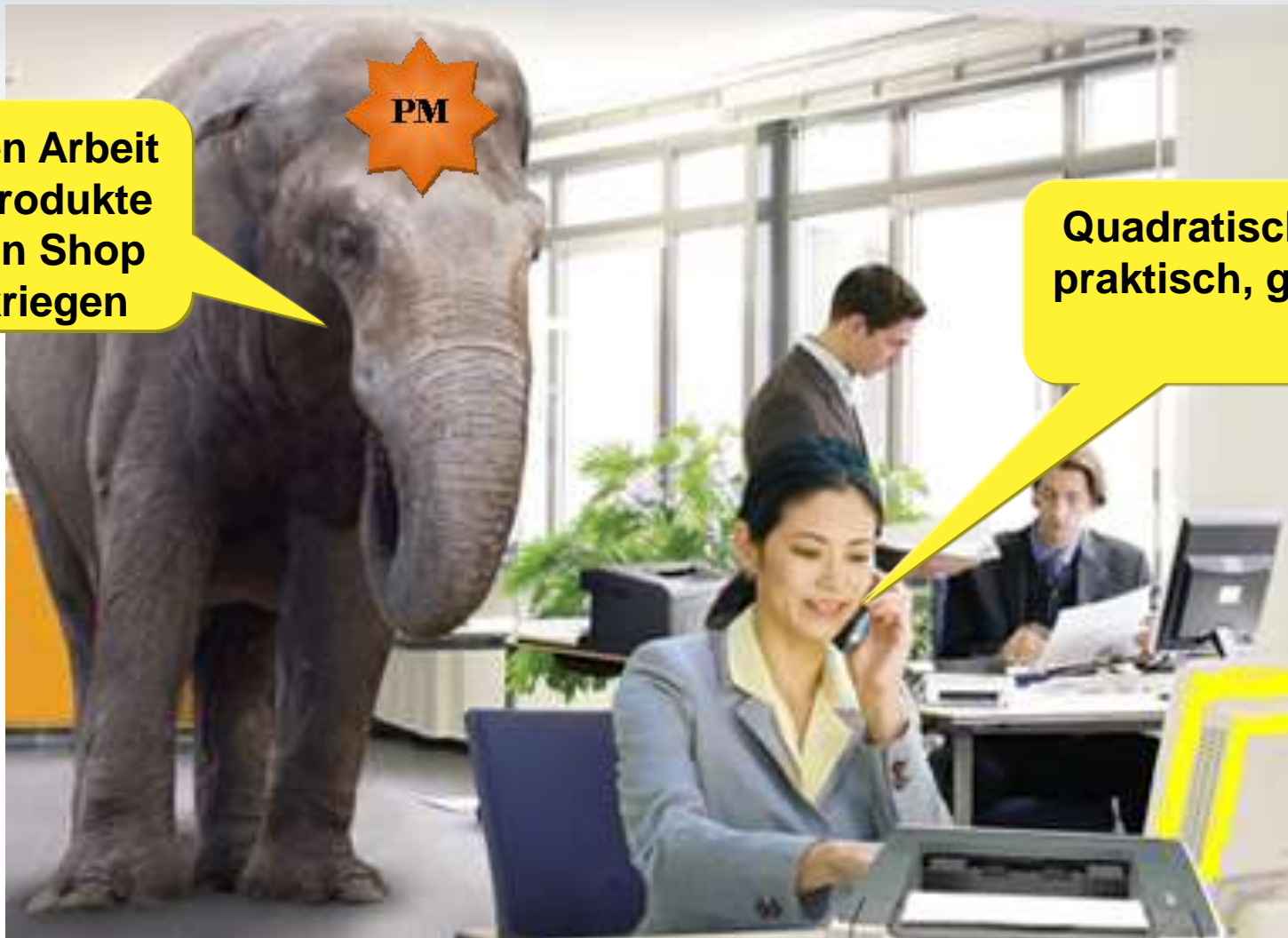
**10. März, 2009 – Swiss Exchange**

**„PIM als Basis für online und Print“**

## Print zahlt den Shop

- 1. Der Print Kanal sichert den ROI des Gesamtprojekts**
- 2. Die PIM Strategie schafft Freiraum in Marketing, Produkt Marketing und Kommunikation**
- 3. PIM basiertes Publishing öffnet Möglichkeiten der Personalisierung**
- 4. PIM als Basis für Print und Commerce ermöglicht Cross Channel Marketing**

## PIM von Vorne - PIM von Hinten



**Riesen Arbeit  
die Produkte  
in den Shop  
zu kriegen**

**Quadratisch,  
praktisch, gut**

## PIM von Vorne - PIM von Hinten



**Bring Du mal  
10'000 Artikel  
rechtzeitig  
ins InDesign!**



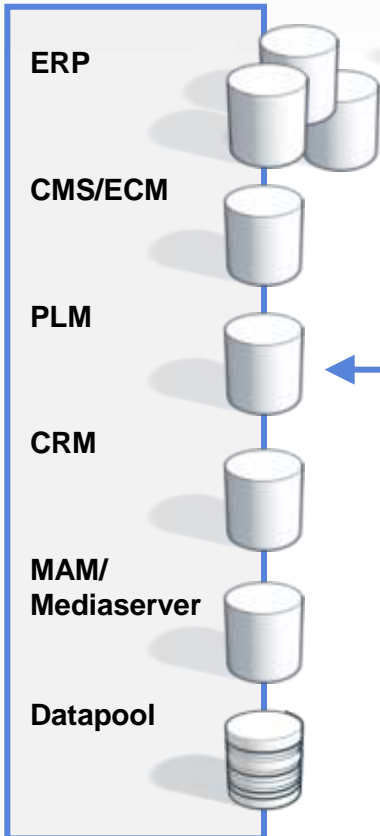
**Quadratisch,  
praktisch, gut**

**Eine Quelle für alle Kanäle**

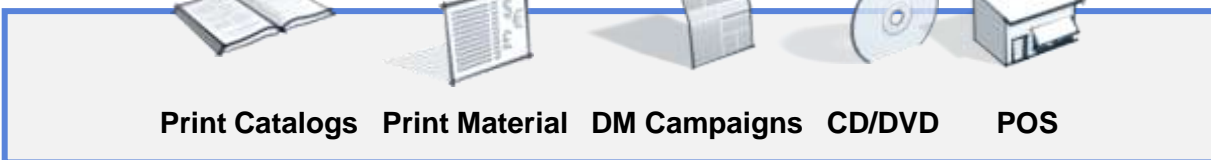
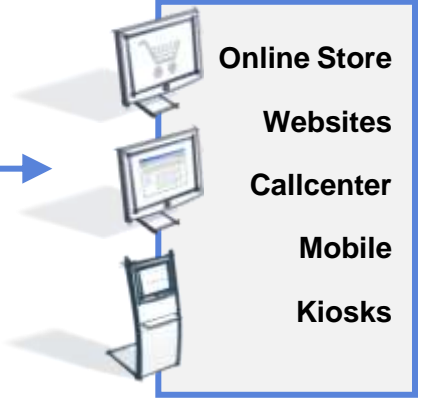
**Content Contributors and Channel Managers**



**Internal & External Data Sources**



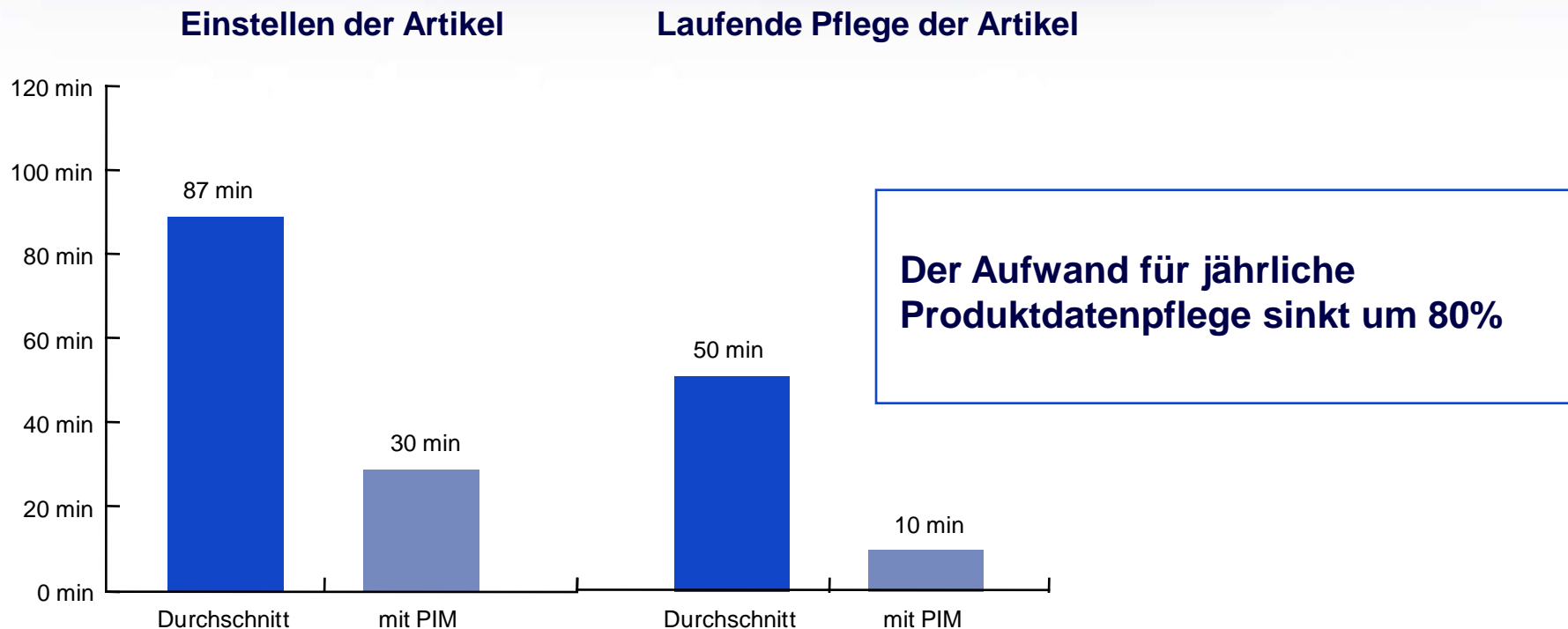
**Online Channels**



**Offline Channels**

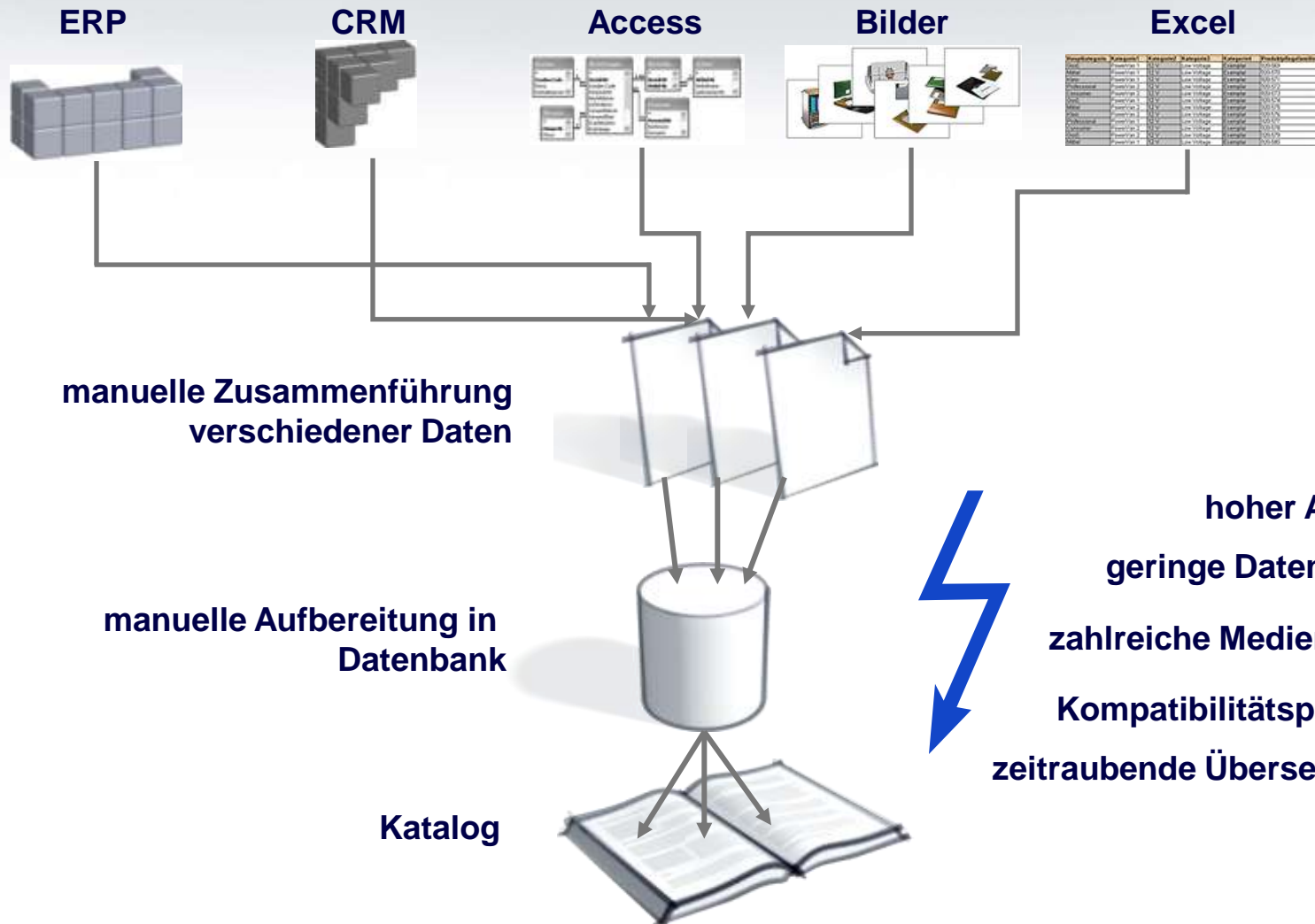
## PIM basierte Produktdatenpflege ist effizient

### Erstellungs- und Pflegeaufwand der Produktdaten



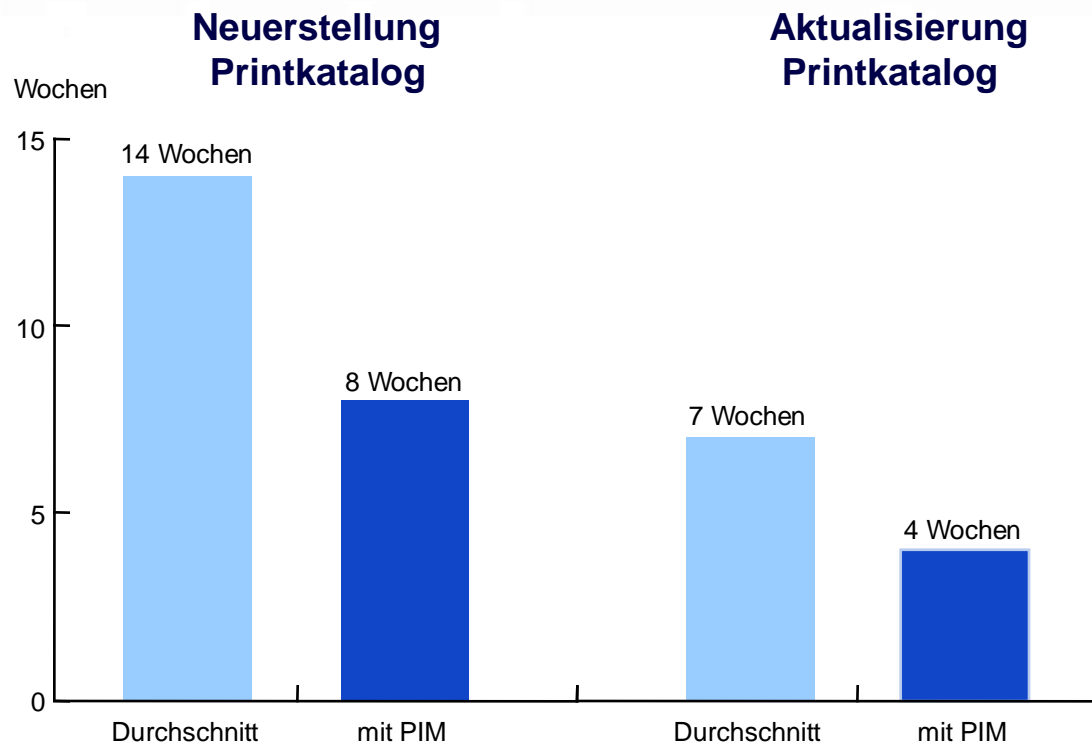


**Die „klassische“ Verwaltung von Produktinformationen ist teuer und anfällig**



Einfach schneller am Markt

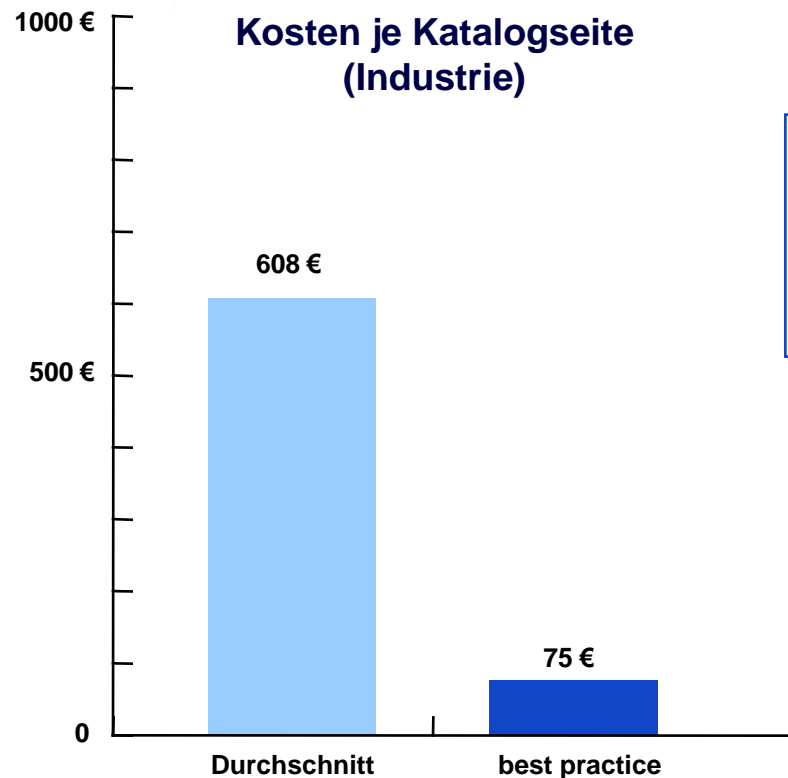
## Zeiteinsparung bei Erstellung von Printkatalogen (Industrie)





## Intelligente Katalogerstellung mit PIM spart bares Geld

### Kosten je Katalogseite und Gesamtkosten je Katalog



**Produktionskosten für 400seitigen  
Katalog sinken auf ein Achtel der  
durchschnittlichen Kosten**

Alle Print Strategien müssen unterstützt sein!

### Freies Gestalten



### Semi-Automated



### Fully-Automated



### Web-to-Print



Effizienzgewinn



Systemgestütztes Publishing

Automatische Layoutgenerierung

Real-time Integration der DTP Welt schafft neue Möglichkeiten

**Freies  
Gestalten**



**Semi-  
Automated**



**Fully-  
Automated**



**Web-to  
Print**



**Zielgerichtete Kommunikation**



**Freiraum für  
Individualität**

**Basis für  
Personalisierung**

## Print zahlt den Shop

- 1. Der Print Kanal sichert den ROI des Gesamtprojekts**
- 2. Die PIM Strategie schafft Freiraum in Marketing, Produkt Marketing und Kommunikation**
- 3. PIM basiertes Publishing öffnet Möglichkeiten der Personalisierung**
- 4. PIM als Basis für Print und Commerce ermöglicht Cross Channel Marketing**