Gospodarska zbornica Slovenije
Zbornica elektronske in elektroindustrije
Nacionalna točka ETIM

Kako z digitalizacijo izdelkov doseči večjo prodajo preko digitalnih kanalov?

Katja Mohar Bastar – DIH Slovenija
Mitja Virant – ETIM pri GZS ZEE
Igor Gramc - ETIM pri GZS ZEE (GRF d.o.o.)

- Kaj je digitalizacija izdelkov
- Kakšen je njen vpliv na dvig prodaje preko digitalnega kanala
- Izzivi proizvajalcev pri digitalizaciji izdelkov
- Pristopi in rešitve
- Zakaj je ETIM standard ključen

Kaj je digitalizacija izdelkov

- edini način s katerim nagovorimo kupca, da se odloči za naš izdelek
- orodje, s katerim izdelke vključimo v distribucijske verige
- način lažjega upravljanja velikih količin izdelkov
- omogoča hitro pridobivanje povratnih informacij s strani kupcev
- omogoča dostop do novih trgov / kupcev
- predstavlja digitalni dvojček posameznega izdelka

Pogoji za uspešno digitalizacija izdelkov

- Digitaliziran izdelek nosi vse informacije, ki omogočajo, da končni kupec sprejme kvalitetno odločitev o nakupu, in sicer glede na svojo potrebo
- Vsebuje :
  - Logistične podatke
  - Tehnične podatke
  - Slikovni material
  - Spremne dokumente
  - Komplementarne in zamenljive izdelke

Izzivi proizvajalcev za uspešno digitalizacija izdelkov

- Izziv proizvajalca ni (vedno) enak izzivu distributerja
- Kako zadostiti potrebam različnih kupcev in različnim trgom
- Prevajanje digitaliziranih podatkov v različne jezike
- Zahteve po različnih formatih digitaliziranih izdelkov (excel, xml,…)
- Vedno večje število izdelkov
- Lastništvo nad podatki
- Večja dostopnost do končnih kupcev
- Spreminjanje utečenih poslovnih modelov s partnerji

Pristopi in rešitve

- Odgovor na vsako potrebo kupca (pasivni/aktivni pristop – prejšnji webinar)
- Upravljanje procesa digitalizacije izdelkov
- Uporaba dobrih praks in standardov pri digitalizaciji izdelkov
- Uporaba digitaliziranega izdelka kot novega prodajalca v ekipi
- Uporaba aplikativne podpore – PIM, DAM
- Uporaba splošno sprejetih standardov za:
  - enostavnejšo digitalizacijo
  - enostavnejši prenos tako opremljenih izdelkov do končnih kupcev

Zakaj je ETIM standard ključen?

- Uporabljajo ga vsi EU distributerji pri razvoju svojih B2B in B2C portalov
- Rešuje in določa vse vsebinske izzive, s katerimi bi se sicer proizvajalec moral sam soočati, in sicer:
  - Seznam vseh tehničnih lastnosti po posamezni skupini izdelkov
  - Logično in enolično klasifikacijo izdelkov
  - Večjezičnost in podporo multimediji
  - Splošna uporaba ETIMa omogoča takojšnjo uvrstitev izdelka pri distributerju
  - Ključne lastnosti standarda se neprestano izboljšujejo na način, da so skladne z zahtevami trga

ETIM standard je zagotovilo, da so naši izdelki bolj prepoznavni, saj jih distributerji lažje uvrščajo v svoje prodajne B2B in B2C programe

Zakaj digitalizirani izdelek veča tržni delež na digitalnem kanalu?

- VSI distributerji dvigujejo delež svoje prodaje na B2B, B2C prodajnem kanalu
- Pojavnost izdelkov je posredno povezana z dodatnimi stroški distributerjev, ki jih imajo sicer s proizvajalci, ki imajo slabo ali ne-digitalizirane izdelke
- Zaradi spremenjenih navad končnih kupcev predstavlja nedigitaliziranost izdelka enako odsotnosti tega izdelka na digitalnem prodajnem segmentu, ki se hitro povečuje

ETIM Slovenija

http://www.etim.si

GZS – Zbornica za elektronsko in elektroindustrijo

Tajnik ETIM Slovenija: **Mitja Virant (mitja.virant@gzs.si)**
Zunanji strokovni sodelavec ETIM Slovenija: **Igor Gramc (igor.gramc@grf.si)**

Predstavitev in dodatne informacije na spletni strani ETIM Slovenija