

Unterstützung im Moment des Verkaufs



Kwikee verwendet censhare zur Erstellung, Speicherung und automatischen Verteilung komplexer Daten von 420.000 Produkten, um sicherzustellen, dass die Kunden immer den richtigen Content erhalten.

kwikee
eCom engine

master your content



„Einige unserer großen Kunden mit Tausenden von Produkten benötigen eine Tabelle mit allen Daten, die sie bei uns hinterlegt haben. Dieser Datenexport dauerte früher ein ganzes Wochenende, aber mit censhare braucht man dafür nur 20 Minuten.“

Rachel McMenimen, Vice President of Operations, Kwiikee

„Wir haben erkannt, dass censhare sehr offen ist – viel offener als andere Produkte, die wir uns angeschaut haben. Das bedeutete, dass wir Funktionen hinzufügen konnten, die wir und unsere Kunden benötigen.“

Mark Chaffin, Chief Information Officer, sgsco*

Auf einen Blick

Branche

Einzelhandels- und Marketing-Technologie

Produkt

• Digital Asset Management

Unternehmensanforderungen

Kwikee suchte eine Methode, um komplexe Produktdaten zu verarbeiten und automatisch an Einzelhändler zu verteilen, damit der richtige Kunde diese immer zur richtigen Zeit erhält.

* Im April 2020 hat Syndigo das Unternehmen Kwikee von sgsco übernommen.

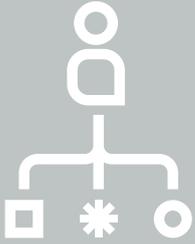
Die Daten hinter Ihrem Einkauf

Wenn wir einkaufen – sei es online oder im Geschäft –, halten wir die Bilder, die an unseren Augen vorbeiziehen, für selbstverständlich. Wir nehmen es nicht bewusst wahr, aber Verpackungen, Bilder von Produkten in Gebrauch, Servievorschläge und sogar Größenvergleiche wirken sich alle subtil auf unsere Kaufentscheidungen aus.

Kwikee hat sich durch „die Synchronisierung realer und digitaler Verkaufsregale“ einen Namen gemacht. Marken bezahlen dafür, dass Kwikee ihren Content erstellt, verwaltet und an die Einzelhändler verteilt. Kwikee nimmt Produkte von Unternehmen wie Kraft Heinz, Unilever, L'Oréal und Nestlé, fotografiert (oder erstellt CGI-Grafiken) und wiegt diese und sammelt detaillierte Produktdaten zu jedem Artikel oder fasst diese zusammen. Diese Daten befinden sich in Kwikées Datenbank und werden an große Einzelhändler wie Walmart und Kroger verteilt.

Über eine Webseite oder eine API können auch Tausende unabhängige Geschäfte in den Vereinigten Staaten auf diese Daten zugreifen. Außerdem verwenden die Verkaufs- und Marketing-Teams der Kwikee-Kunden die Webseite, um problemlos den fertiggestellten und freigegebenen Content ihrer eigenen Produktlinien herunterzuladen.

Geschäftsergebnisse



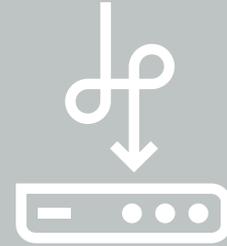
9
Millionen Dateien
zu 420.000 Produkten



7.000
Benutzer des
Online- Kanals



20
Minuten statt 2 Tage
zur Erstellung eines
großen Berichts



1
zukunftsichere Plattform
zur Verteilung komplexer,
kundenspezifischer
Produktinformationen

Durch die Übernahme eröffnet sich eine willkommene Gelegenheit

Kwikee wurde 2015 von sgsco gekauft*, einer Unternehmensgruppe deren Fähigkeiten in Design und Marketing sich mit Kwikees ergänzten. Dadurch wurden finanzielle Mittel frei, die Kwikee benötigte, um die alternde, selbst erstellte, auf SQL basierende Datenbank durch eine modernere Alternative zu ersetzen. Rob McCarthy, CMO & President, Digital von sgsco, erklärt: „Unsere Kunden haben uns dazu angetrieben, mehr zu tun. Aufgrund des Aufkommens von E-Commerce und wegen des Bedarfs unserer Kunden an synchronisiertem Omnichannel-Content wurde es für Kwikee immer wichtiger, die Kluft zwischen verschiedenen Einzelhändlern, die sich Produktdaten in spezifischen Formaten wünschen, zu überbrücken. Wir erstellten, verwalteten und vertrieben Daten, aber unsere Kunden wünschten sich auch höhere Flexibilität, damit sie ihre Daten verändern, proaktiver verwalten und präziser auf Zielgruppen abstimmen konnten.“

Kurz nach der Übernahme stellten Kwikee und sgsco ein Projekt-Team zusammen und innerhalb weniger Monate beschlossen sie, dass censhare die neue Plattform in Herzen von Kwikee werden sollte. Mark Chaffin, Chief Information Officer bei sgsco, erklärt die Entscheidung: „Wir verfügen über komplexe Datenmodelle. Da wir Produkte vom Frühstücksmüsli bis zu Stereolautsprechern

verwalten, liegen uns in etwa 2.000 verschiedene Produkteigenschaften vor – alles vom Gewicht über die Farbe bis zur Wattleistung –, die sich in komplizierten, verschachtelten und ineinandergreifenden Strukturen befinden können. Es ist möglich solche Strukturen in einer SQL-Datenbank darzustellen, aber darunter kann die Performance leiden. censhare bot uns mehr Flexibilität bei der Verwaltung unserer Daten.“

Chaffin und sein Team erkannten auch, dass sich ihnen die Möglichkeit bot, ihre Plattform um einen leistungsstarken Kern herum aufzubauen. „Wir haben erkannt, dass censhare sehr offen ist – viel offener als andere Produkte, die wir uns angeschaut haben. Das bedeutete, dass wir Funktionen hinzufügen konnten, die wir und unsere Kunden benötigen“, erklärt er. Dies beinhaltet Funktionen wie Input- und Output-Engines, mit deren Hilfe die Mitarbeiter von Kwikee Produkteigenschaften eingeben können (etwa 200 Eigenschaften pro Produkt), sowie Tools, durch die Daten in Formate konvertiert werden können, die die Einzelhändler in ihrem eigenen System verwenden können.

Heute nimmt Kwikee auch Produktdaten aus der haus-eigenen „Werkshalle“ auf, in der die Mitarbeiter Bilder und Informationen erstellen und hochladen. Außerdem empfängt Kwikee automatisch Daten von den Systemen der Hersteller. Mehr als 1,1 Millionen Bilder und über 9 Millionen Dateien zu 420.000 Produkten werden vom System verwaltet. Das System verteilt die Daten

an 7.000 Benutzer des Online-Kanals und über ein in Microsoft Azure erstelltes API-Gateway an hunderte von Einzelhändlern.

Die Kunden von KwikEE wiederum können dank der censhare-basierten Plattform ihren Produkt-Content besser verwalten. Sie können diese Produkte dann verkaufen, indem sie den Content einem bestimmten Händlern oder Verkaufskanälen zuweisen, an die der Content automatisch gesendet wird und dann im richtigen Dateiformat verarbeitet werden kann.

Die Arbeit eines Wochenendes in nur 20 Minuten

Auch die Geschwindigkeit der Datenbank wurde laut Rachel McMenimen, Vice President of Operations bei KwikEE, verbessert. „Die Leseleistung von censhare ist bemerkenswert – um einiges schneller als früher. Einige unserer großen Kunden mit Tausenden von Produkten benötigen eine Tabelle mit allen Daten, die sie bei uns hinterlegt haben. Dieser Datenexport dauerte früher ein ganzes Wochenende, aber mit censhare braucht man dafür nur 20 Minuten.“

„Alexa, frag KwikEE...“

Dank censhare verfügt KwikEE über einen schnelleren und flexibleren Datenkern für seine Plattform. Für McMenimen liegt die Zukunft darin, die Kunden über die Leistungsstärke der Plattform aufzuklären. „Jetzt müssen wir unsere Kunden wissen lassen, wie sie viel zielgruppenorientiertere und maßgeschneidertere Produktdatensätze an die Einzelhändler schicken können, um deren verschiedene Verkaufskanäle zu unterstützen“, erklärt sie.

Zwischenzeitlich hat sgsco ein neues Forschungs- und Entwicklungsteam gegründet – KwikEE Labs –, das neue Funktionen wie eine Alexa-Funktion entwickelt, die auf die censhare-API zugreift. So können die Endverbraucher ein Produkt aufrufen und Informationen darüber erfragen. „Ich denke, das ist zum Beispiel nützlich für Kunden, die gerade kochen und Zutaten oder Nährwerte erfahren wollen“, sagt Bruno Schrappe, Vice-President of Digital Research & Development bei sgsco.

Auf längere Sicht haben sgsco und KwikEE sich zum Ziel gesetzt, die censhare-API auf Grundlage der Markenanforderungen anzupassen. Einer der Vorteile markenbasierter APIs besteht darin, dass die Kunden dadurch Produkte auf Grundlage bestimmter Eigenschaften wie Biersorte, Kalorienzahl, Allergene, Haarfarbe sowie weiterer kategorie- oder markenspezifischer Daten abfragen können. Dank der Vielseitigkeit der censhare Plattform können die Kunden von sgsco und KwikEE ihre eigenen mobilen Apps damit betreiben, indem die Plattform als Backend verwendet wird.

KwikEE vertraut auf Amazon Web Services (AWS) für den Betrieb der censhare-Plattform. AWS bietet ein breites Spektrum globaler Rechen-, Storage-, Datenbank-, Analytics-, Application- und Deployment-Services die Unternehmen dabei unterstützen, agiler zu werden, ihre IT-Kosten zu senken und ihre Anwendungen zu skalieren.

„Die Leseleistung von censhare ist bemerkenswert – um einiges schneller als früher.“

Rachel McMenimen, Vice President of Operations, KwikEE

Über
censhare

Mit unserer bewährten Omnichannel Content Plattform beherrschen Sie Ihren Content in jeder Sprache, lokal oder global, und bieten Ihren Kunden konsistente Erlebnisse auf allen Kanälen.

Unternehmen wie Allianz, Lands' End, Dyson, Christie's und hunderte mehr verlassen sich auf censhare für markenkonformen, stets aktuellen Content und nutzen so jede Chance, die richtigen Kunden zur richtigen Zeit zu erreichen.

master your content

Copyright © 2021 censhare

Alle Rechte vorbehalten. censhare und sonstige Warenzeichen sind Warenzeichen der censhare GmbH oder ihrer Tochtergesellschaften. Sonstige Warenzeichen können Warenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer sein. Diese Case Study dient ausschließlich zu Informationszwecken. Die Inhalte dieser Case Study waren zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung korrekt. censhare übernimmt für diese Case Study keine Gewährleistung – weder ausdrücklich noch impliziert.

www.censhare.com