

The logo for bynder x CALI is located in the top left corner. It features a white icon of two interlocking hearts, followed by the text "bynder x CALI" in a white, sans-serif font. The background of the entire slide is a photograph of a modern kitchen with light blue cabinetry, a central island with a wooden countertop, and exposed wooden beams on the ceiling.

bynder x CALI

Customer story

# Hoe CALI omnichannel retailsucces bereikt met DAM & PXM

# Over CALI

CALI werd in 2004 opgericht door twee surfers met een hond en een bestelwagen, en is een in San Diego gevestigde fabrikant en distributeur van milieuvriendelijke vloeren, vlonders en andere bouwmaterialen.

Opgericht: 2004

Hoofdkantoor: Californië, VS



# Achtergrond

In het huidige omnichannel retaillandschap moeten merken hun go-to-market (GTM) strategieën diversifiëren om succesvol te zijn. Door zowel retailers als directe verkoopkanalen te benutten, kunnen merken hun bereik en omzet vergroten.

Maar met een aanwezigheid op meerdere kanalen is het belangrijk om productgegevens en visuele assets effectief te kunnen beheren om een consistente en aantrekkelijke klantervaring te kunnen bieden.

De huidige digitale consument heeft namelijk hoge verwachtingen van hun winkelervaring. 58% van de shoppers zal zelfs hun online winkelwagentje achterlaten als er niet genoeg informatie op de productpagina staat.

Maar het in San Diego gevestigde CALI, een vooruitstrevend retailmerk dat gespecialiseerd is in hoogwaardige en duurzame vloeren, weet precies hoe ze deze uitdaging het hoofd kunnen bieden.

# 200+

werknemers

# 13 jaar

op de lijst van Inc 5000 Fastest Growing Company

# \$202M

omzet in boekjaar 2022



# De uitdaging

In de eerste jaren betekende het managen van de visuele kant van het CALI-merk veel handmatig werk, het wiel moest dagelijks opnieuw worden uitgevonden. Hun eerste online mediarepository was Flickr, dat geen intuïtieve zoekmogelijkheden had en ervoor zorgde dat hun content snel verouderd raakte. In Flickr was het ook niet goed mogelijk om goed bij te houden wie toegang had tot welk onderdeel.

*“We moesten onze media beheren in vier verschillende systemen. In Flickr, Google Drive, op onze website en in onze ERP NetSuite. Dus als er iets veranderd moest worden aan een asset, duurde het ongeveer een uur om dit op alle platforms bij te werken.”*

— Walker Hicks, art director bij CALI

Om hun productinformatie te beheren gebruikte CALI Google Sheets, wat betekende dat ze media-assets en productinformatie over vier verschillende systemen moesten beheren: Flickr, Google Drive, hun website en NetSuite (ERP). Het bijwerken van één enkele asset was daardoor een tijdrovend proces, omdat de wijzigingen in elk systeem moesten worden uitgevoerd.

Het beheren van hun media-assets werd een fulltime baan, en het was duidelijk dat de retailer een efficiëntere manier nodig had om alles te regelen.



*“Door de goede taxonomie, meta-properties en zoekmogelijkheden van Bynder hoef ik geen assets meer te zoeken voor anderen. Ik krijg geen verzoeken meer voor visuele assets omdat alles makkelijk te vinden is in het DAM.”*

— Walker Hicks, art director bij CALI



# De behoefte

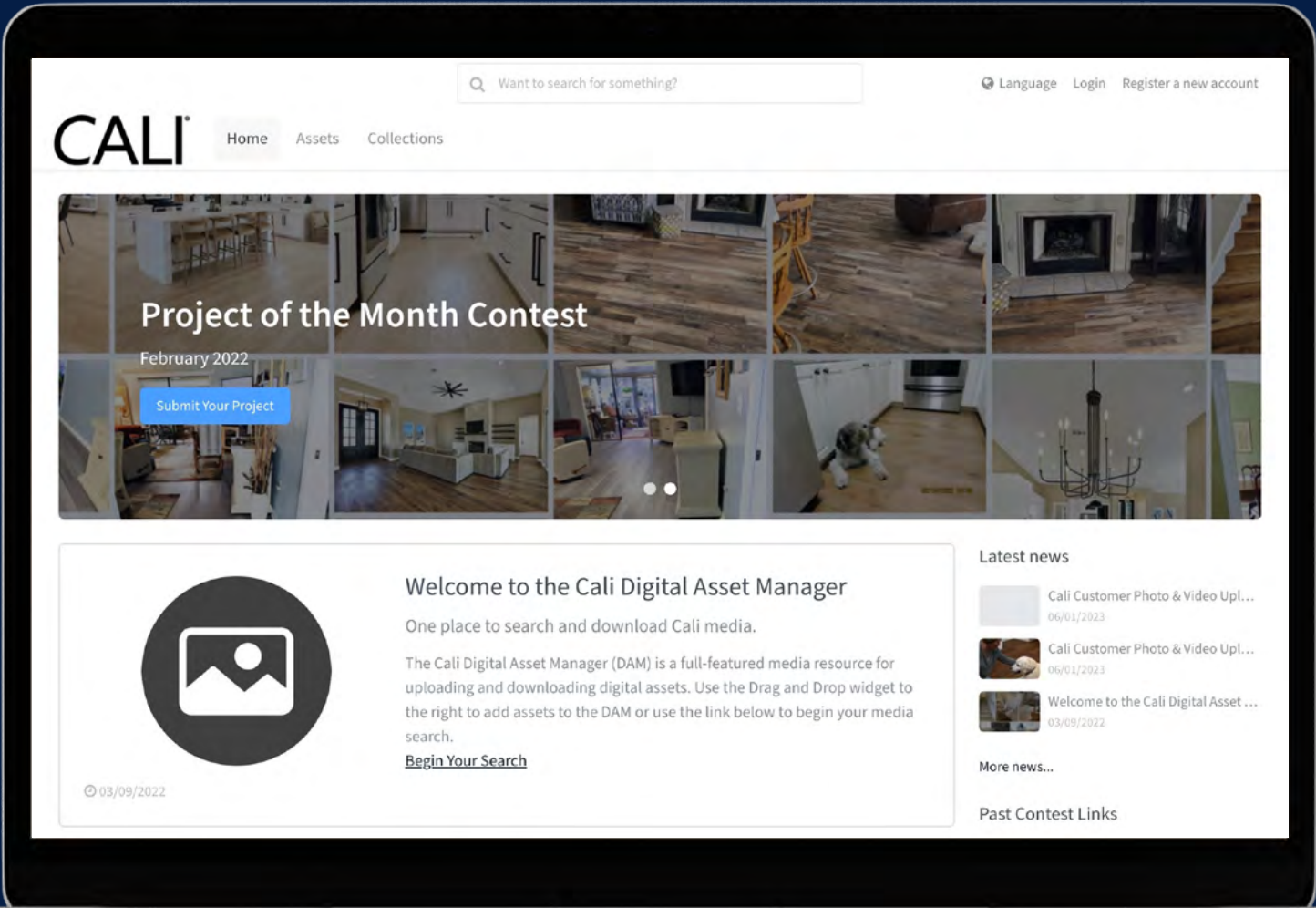
CALI had een Product Experience Management (PXM) technologie nodig om productgegevens te synchroniseren met hun retailers, en een Digital Asset Management (DAM) platform om hun assets in onder te brengen. Zo konden ze een single source of truth creëren voor productinformatie en media-assets, en consistente productervaringen leveren via alle kanalen.

CALI was daarom op zoek naar de allerbeste DAM- en PXM-oplossing, die de volgende rollen kon vervullen:

1. Fungeren als centrale opslagplaats voor al hun productinformatie en media assets.
2. Consistente, merkonafhankelijke content leveren voor alle digitale touchpoints.
3. Media assets optimaliseren voor verschillende kanalen.
4. Handmatige processen automatiseren om de time-to-market en groeimogelijkheden te versnellen.







# De oplossing

In 2020 implementeerde CALI [het PXM-platform van Salsify](#) om hun uitdagingen op het gebied van product data management te overwinnen. Met Salsify kon CALI:

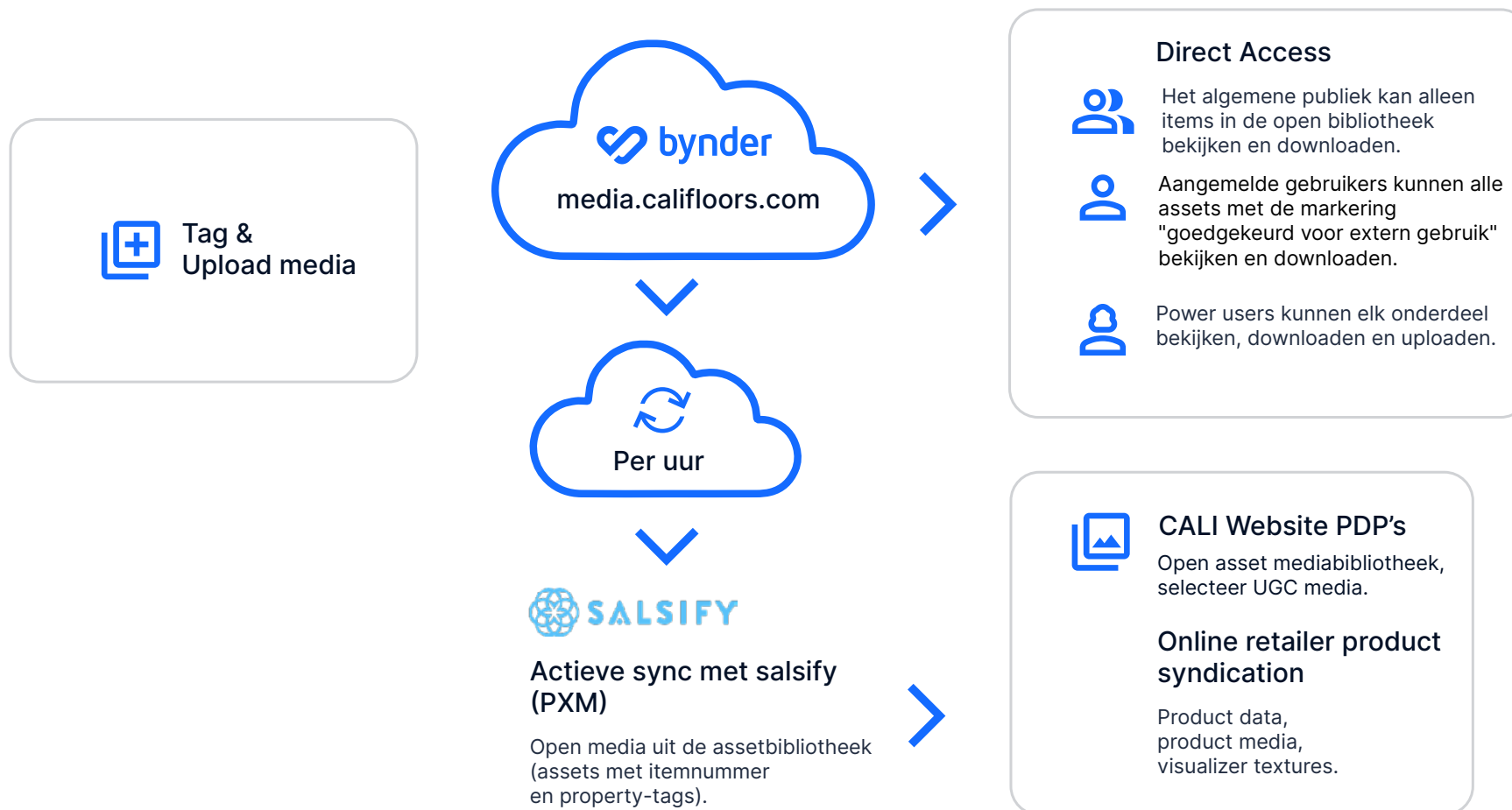
- ✔ Product data centraliseren en updates voor alle kanalen automatiseren, zodat ze niet meer elke keer het wiel opnieuw hoefden uit te vinden.
- ✔ Aangepaste feeds opzetten voor elke retailer op basis van hun specifieke vereisten.
- ✔ De URLs van Salsify gebruiken als CDN met dynamische transformaties om geoptimaliseerde media assets aan klanten te leveren.

Twee jaar later implementeerde CALI de digital asset management oplossing (DAM) van Bynder als een one-stop shop voor al hun media assets. Met Bynder kon CALI:

- ✔ Al hun assets op één cloudlocatie opslaan.
- ✔ Een goede taxonomie opzetten met meta-eigenschappen en zoekmogelijkheden om zo snel en eenvoudig mediabestanden te kunnen vinden.
- ✔ Flexibele machtigingen en zichtbaarheidscontroles instellen om ervoor te zorgen dat alleen de juiste mensen toegang hebben tot de juiste assets.
- ✔ Een groot aantal bestandsformaten opslaan, waaronder afbeeldingen, video's, documenten en audio.



# Bynder → Salsify integration flow



*“Met Bynder zijn onze assets veel beter zichtbaar in de hele organisatie. Onze medewerkers kunnen zelf assets vinden in de DAM en gebruiken voor hun marketingcampagnes.”*

— Walker Hicks, art director bij CALI

# De voordelen

Een van de belangrijkste voordelen voor CALI is dat wanneer een asset wordt bijgewerkt in hun Bynder DAM, de asset automatisch in alle touchpoints wordt aangepast. Dit bespaart het team veel tijd en moeite, omdat ze niet langer handmatig hetzelfde bestand in verschillende systemen hoeven bij te werken.

**Dankzij de integratie tussen Bynder en Salsify worden bijvoorbeeld alle productassets die worden bijgewerkt in het DAM automatisch gesynchroniseerd met hun Product Detail Pages (PDP) en hun netwerk van online retailers.**

In het verleden moesten de medewerkers van CALI vaak contact opnemen met het marketingteam om assets aan te vragen, zoals productafbeeldingen en video's. Dit kostte zowel de medewerkers als het marketingteam veel tijd.

Met Bynder kunnen medewerkers nu zelf de assets vinden en downloaden die ze nodig hebben. Hierdoor krijgt het marketingteam veel minder verzoeken om assets, waardoor ze meer tijd hebben om zich op belangrijkere taken te richten.

**“Ik kan assets bijwerken in Bynder en ze worden automatisch bijgewerkt in al onze digitale touchpoints.”**

— Walker Hicks, art director bij CALI



# Wat is de volgende stap voor CALI?

In het komende jaar wil CALI een dealerportaal toevoegen aan hun website, waar dealers hun bestellingen kunnen beheren en toegang kunnen krijgen tot de nieuwste assets met één enkele inlog. Dit zal het proces om producten te bestellen voor dealers stroomlijnen en het makkelijker maken om het marketingmateriaal te krijgen dat ze nodig hebben om te verkopen.

CALI wil ook gebruik maken van de Bynder DAM om al hun user generated content van vloeren bij mensen thuis op hun productpagina's te zetten in een UGC-carrousel. Deze UGC-content kan worden gebruikt om aantrekkelijke productpagina's te maken die de producten van CALI in een realistische omgeving laten zien.





## Over Bynder

Bynder gaat veel verder dan alleen het beheren van digitale assets. Ons digital asset management platform stelt teams in staat te excelleren door de chaos van een snel groeiende hoeveelheid content en touchpoints te overwinnen.

Bynder ondersteunt meer dan 1,7 miljoen gebruikers bij 3700 organisaties, waaronder Spotify, Puma, Five Guys en Icelandair. Bynder is opgericht in 2013 en heeft acht kantoren over de hele wereld, waaronder Nederland, de Verenigde Staten, Spanje, het Verenigd Koninkrijk, Australië en de Verenigde Arabische Emiraten.

Ga voor meer informatie naar onze website [www.bynder.nl](http://www.bynder.nl).