

Sportkleding specialisten stroomlijnen
creatieve processen voor samenwerking
met externe dealers en sales teams



OVER ONZE KLANT*

Onze klant is een wereldwijd toonaangevende fabrikant van professionele raceproducten, hoogwaardige kleding, technisch schoeisel en sportkleding.

Dealers:	3.000+
Gebruiker sinds:	2016



* Deze business case illustreert een echte casestudy van een Bynder-klant die vanwege de strenge merkrichtlijnen niet bij naam genoemd mag worden. De klant is een fabrikant van kleding en beschermende uitrusting voor de motorsport. Screenshots en afbeeldingen zijn bewerkt en geanonimiseerd.

In 't kort

Achtergrond: Met de visie om in hun industrie te domineren en een wereldwijd bedrijf te worden, is onze klant niet bang om strategisch te innoveren door middel van technologie die de groei van het bedrijf ondersteunt. Met vier hoofdkantoren verspreid over drie continenten hadden ze een oplossing nodig die de werkwijze kon stroomlijnen.

Uitdaging: Onze klant deelt regelmatig assets met een uitgebreid dealernetwerk. Aangezien elke dealer verschillende behoeften en middelen heeft, maakten deze fabrikanten individuele websites die als asset catalogi dienden voor elke groep dealers. Omdat deze websites exponentieel in aantal groeiden en steeds uitgebreider werden, bleek het proces al snel omslachtig en ineffectief.

Oplossing: Met de DAM van Bynder heeft onze klant een eenvoudig te beheren, gemakkelijk toegankelijke centrale opslagplaats die als één enkele bron van waarheid werkt voor het bedrijf. Het stelt elke dealer in staat om direct toegang te krijgen tot de content die nodig is voor de verkoop, maar het geeft onze klant ook volledige controle over de toegankelijkheid en het gebruik van de content.

Resultaat: Met Bynder heeft onze klant snel de manier waarop ze inhoud vinden, organiseren, delen en navigeren geoptimaliseerd. Door gebruik te maken van rechten, collecties en een gepersonaliseerde homepage heeft het dealernetwerk snel en veilig toegang tot relevante content die een snellere doorlooptijd en verkoop mogelijk maakt.

30.000⁺
opgeslagen assets

250⁺
actieve gebruikers

3.000⁺
Dealers

“ We waren op zoek naar een progressieve technologische oplossing die ons kon helpen onze wereldwijde activiteiten voor content op te schalen en tegelijkertijd de werkwijze van het bedrijf als geheel te stroomlijnen.”

Een vertegenwoordiger van het bedrijf voor technische sportkleding

Over de klant

Opgericht in Europa in de jaren 60, groeide onze klant snel uit tot een wereldwijd toonaangevende fabrikant van professionele raceproducten, hoogwaardige kleding, technisch schoeisel en sportkleding. Hun voortdurende betrokkenheid bij enkele van de meest prestigieuze racewedstrijden ter wereld leidde tot de creatie van geavanceerde technische uitrusting voor topatleten.

Het wereldwijde team van ontwerpers en ontwikkelaars van onze klanten heeft een gedeelde passie voor moto racing, waardoor zij in staat zijn om op het hoogste niveau te blijven. Met laboratoria in zowel Europa als Noord-Amerika maakt onze klant gebruik van de nieuwste technologieën voor superieure productontwikkeling om de behoeften van racers en consumenten over de hele wereld te overtreffen.

Situatie

Onze klant heeft hoofdkantoren in Europa, Noord-Amerika en Azië. De laboratoria in Europa en Noord-Amerika leveren hun raceproducten en hoogwaardige kleding over de hele wereld via een netwerk van meer dan 3.000 dealers. Aangezien elk van deze dealers varieert in grootte, bereik en middelen, vereist elke dealer een zeer persoonlijke aanpak.

Terwijl grotere dealers hun eigen e-commerce managers hebben om hun websites te vullen met assets aangeboden door onze klant, hadden kleinere wederverkopers behoefte aan meer ondersteuning. Met de nieuwe seizoensgebonden collecties (en assets) die twee keer per jaar uitkomen, verloren retailers - die constante toegang nodig hebben tot evergreen assets van oude producten - het overzicht over het gebruik van deze assets.

Onze klant had behoefte aan een eenvoudige digital asset management oplossing die aangepast kon worden aan de stijl van het merk, en die zowel interne als externe teams wereldwijd gebruiksgemak bood. Ze zochten naar tijdige distributie van product- en campagneassets evenals een eenvoudige manier om hun assets te organiseren in al hun product- en communicatie categorieën.

Uitdagingen + het systeem dat voorheen werd gebruikt

“Om assets te distribueren naar onze dealers, maakten we vroeger websites die specifiek voor hen gemaakt werden. Het was een enorme klus omdat de sites steeds uitgebreider en gedetailleerder werden. Dit resulteerde in een zeer omslachtig proces.”

Het bedrijf raakte verstrikt in een eindeloze cyclus van handmatig content portalen opbouwen voor dealers om zo assets te delen met hun dealernetwerk. Zij zouden elke website moeten beheren, wat in de loop van tijd onhaalbaar werd. Voorheen kregen dealers content van deze websites om hun eigen e-commerce websites te vullen met assets en de productlijn te verkopen.

Naarmate het dealernetwerk en het aantal assets groeide, nam ook de vraag naar content toe, waardoor het proces van het delen van assets in de loop van de tijd moeilijker werd.

Tot de problemen waar onze klant mee te maken had behoorden:

- Extern delen van informatie was moeilijk
- Gebruikersinterface en gebruikerservaring waren slecht
- Het proces van het delen van content nam veel tijd in beslag
- Gedecentraliseerde content zorgde voor een daling van de verkoop
- Er werd tijd verspild aan inefficiënte processen

“Dat is wat de vorige microsites boden: het absolute minimum voor e-commerce leden om hun sites te bevolken.”

Oplossing

Met Bynder kan onze klant nu een geoptimaliseerde ervaring bieden aan zowel interne marketing- en salesteams als aan hun uitgebreide netwerk.



Één centrale bron van waarheid

Met Bynder staan alle assets van onze klanten nu veilig in hun DAM-bibliotheek. Dankzij de one-stop-shop voor het beheer van al hun digitale assets, kunnen ze nu razendsnel content delen met relevante dealers en distributie obstakels en misbruik van assets voorkomen.

Snellere time-to-market

Dealers kunnen nu zelfstandig specifieke assets uit de DAM halen wanneer ze deze nodig hebben. Door de levertijd van de assets te verkorten van gemiddeld 24 uur tot slechts enkele seconden, kan het dealernetwerk van onze klanten sneller dan ooit de markt betreden.

Meer controle over de distributie van assets

Onze klant heeft nu volledige controle over hoe hun merk wordt gecommuniceerd. Door gebruik te maken van rechten en collecties heeft elke dealer uitsluitend toegang tot relevante, geselecteerde content, terwijl onze klant het gebruik van assets en de analytische gegevens kan monitoren.

Gestroomlijnde communicatie

Onze klant heeft in Bynder een manier gevonden om ook de communicatie met de media te stroomlijnen. Hun DAM-bibliotheek bevat niet alleen productafbeeldingen en campagnemateriaal, maar ook persberichten en sociale assets die worden gedeeld met de media en externe bureaus.

Belangrijkste voordelen

Dealer empowerment

“Het staat in de DAM-bibliotheek” is het standaard antwoord geworden dat de salesteams aan dealers geven als ze een verzoek indienen. “We kunnen nu anticiperen op de behoeften van onze dealers. Wat ze nodig hebben staat 99% van de tijd al in de DAM-bibliotheek: afbeeldingen, persberichten, productinformatie, reclamemiddelen of zelfs banners. Ze kunnen alles zelf doen, dat is ‘empowerment’.”

Sales teams stimuleren

“Bynder is een tool dat onze teams in Europa, Noord-Amerika en onze dealers over de hele wereld samenbrengt. Een van de grootste dingen voor ons was de mogelijkheid om te stoppen met het gebruik van verschillende tools en toepassingen en juist het bedrijf op één lijn te krijgen, door alles wat we nodig hebben onder één platform te brengen.”

Gemakkelijk te delen met externe partijen

“Met Bynder is er nu zoveel informatie waar interne en externe teams toegang tot hebben. Ze hoeven niemand te raadplegen of een e-mail te sturen. Dit elimineert verzoeken, het bespaart tijd en maakt de processen een stuk efficiënter.”



TECHNISCHE SPORTKLEDINGFABRIKANT X BYNDER

De volgende stap?

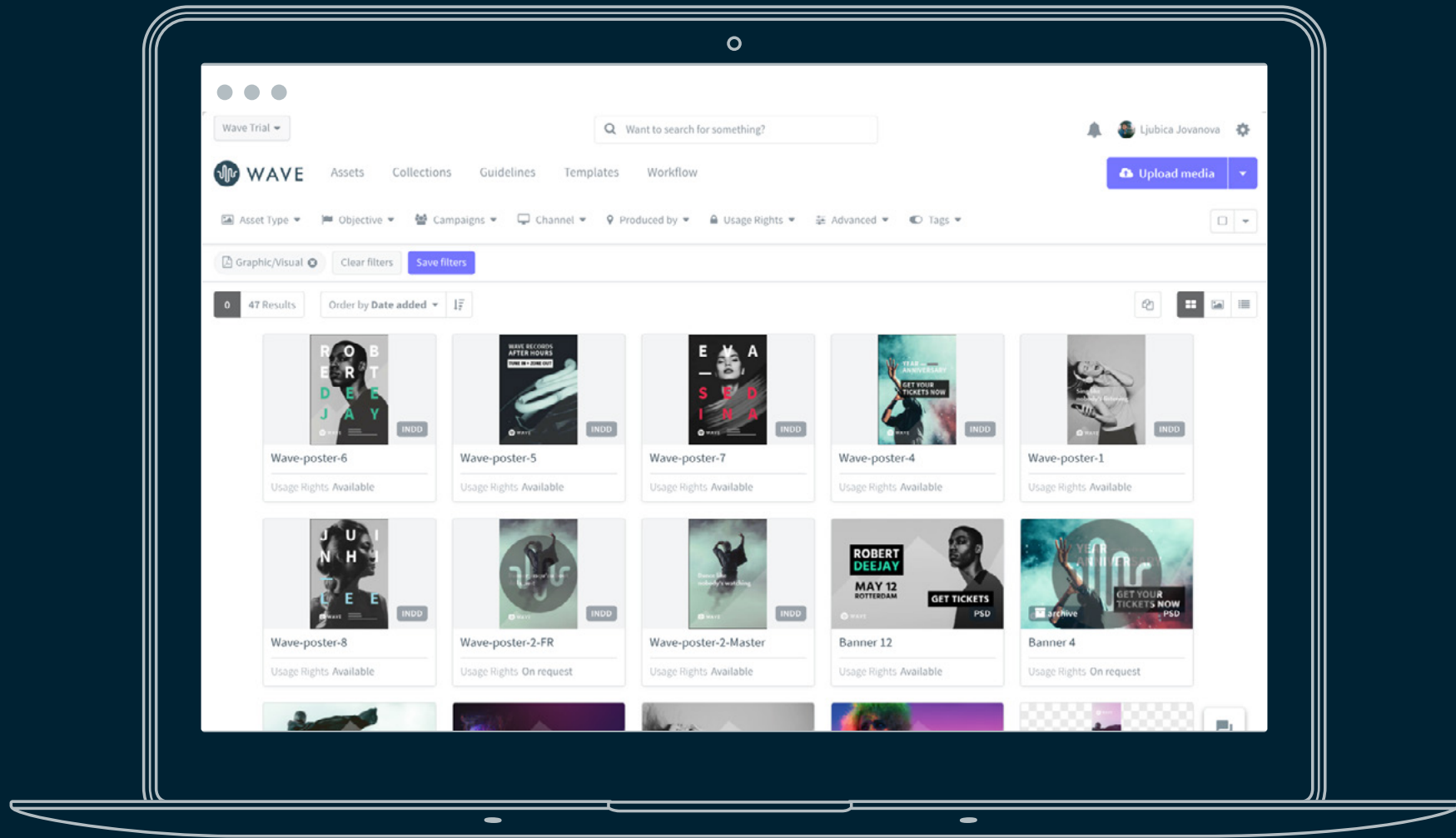
Bynder voor de opslag en creatie van video's

Onze klant bewaart momenteel videomateriaal op interne servers. Maar aangezien ze van plan zijn om de schaalbaarheid van hun videoproductie te stimuleren, willen ze videomateriaal ook via de DAM opslaan en delen.

“We hebben tienduizenden assets op onze DAM opgeslagen en we gebruiken slechts 2% van onze opslagcapaciteit. Het gebruik van de DAM voor video is voor ons ook een nobrainer, oprecht... de gedachte om Bynder te gebruiken voor videocreatie is zeer interessant. Dit betekent dat we het creatiegedeelte onder hetzelfde platform kunnen plaatsen en ons bedrijf nog verder op één lijn brengen.”

Dankzij **Studio** van Bynder kunnen internationale bedrijven zoals onze klant de schaalbaarheid van videocreatie stimuleren en met behulp van templates de lokalisatie en segmentatie optimaliseren terwijl de druk op creatieve teams afneemt. Dankzij de volledige integratie met andere modules van Bynder en de DAM wordt de creatie en distributie van videocontent versneld, terwijl de merkconsistentie over de verschillende kanalen en markten wordt gewaarborgd.





Asset soorten getagd en georganiseerd in Bynder

Video's, beeldmateriaal, bronbestanden, productsheets, lifestyle-fotografie

“ Bynder bood een web-based, portaal interface welke ons in staat stelde om controle te houden over onze merkelementen en om moeiteloos te communiceren met ons dealernetwerk. Het gebruiksgemak, de zoekfuncties, de mogelijkheid om bepaalde assets gemakkelijk en snel te vinden in een enorme verzameling aan bestanden, is iets wat met geen enkele andere oplossing mogelijk was. Het belangrijkste is dat de oplossing van Bynder mee kan groeien met onze behoeften, zoals onze behoefte aan video.”

Een vertegenwoordiger van het bedrijf voor technische sportkleding



www.bynder.nl