

The logo for bynder x CALI, featuring a stylized white heart icon followed by the text "bynder x CALI" in a white sans-serif font.

bynder x CALI

Customer story

# Wie CALI mit DAM & PXM im Omnichannel-Einzelhandel erfolgreich ist

# Über CALI

Gegründet im Jahr 2004 von zwei Surfern mit Hund und Bulli, produziert und vertreibt CALI mit Sitz in San Diego umweltfreundliche Bodenbeläge, Terrassendielen und weitere Baumaterialien.

**Gegründet:** 2004

**Hauptsitz:** Kalifornien, USA



# Hintergrund

Marken müssen in der gegenwärtigen Omnichannel-Einzelhandelslandschaft ihre Go-to-Market-Strategien (GTM) diversifizieren, um erfolgreich zu sein. Indem sie sowohl den Einzelhandel als auch den Direktvertrieb nutzen, steigern sie ihre Reichweite und den Umsatz.

Angesichts der kanalübergreifenden Aktivitäten ist eine effektive Verwaltung von Produktinformationen und visuellen Assets für eine konsistente und ansprechende Kundenerfahrung unerlässlich.

Der Grund hierfür ist, dass die an Digitalisierung gewöhnten Konsumenten hohe Erwartungen an ihr Einkaufserlebnis stellen. So brechen 58 % der Kunden brechen ihren Online-Einkauf ab falls die Produktinformationen auf der Webseite unzureichend sind.

Das innovative Einzelhandelsunternehmen CALI aus San Diego, das sich auf hochwertige und nachhaltige Bodenbeläge spezialisiert hat, stellt sich dieser Herausforderung mit Erfolg.

# 200+

Mitarbeiter

# 13 Jahre

auf der Inc 5000 Fastest Growing Company-Liste

# 202 Mio. \$

Umsatz im Geschäftsjahr 2



# Die Herausforderung

In den ersten Jahren erforderte das Management des Erscheinungsbildes der Marke viel Handarbeit und eine kontinuierliche Neuausrichtung. Flickr diente zu Beginn als Online-Medienarchiv, verfügte jedoch nicht über intuitive Suchfunktionen. Das führt dazu, dass Content schnell veraltet ist. Ferner bot Flickr nur eine unzureichende Sichtbarkeitskontrolle, wodurch es schwierig war, nachzuvollziehen, wer Zugriff auf die einzelnen Assets hatte.

*“Wir verwalteten Medien auf vier verschiedenen Systemen. Auf Flickr, Google Drive, der Website, sowie in unserem ERP-System NetSuite. Wenn ein Asset verändert wurde, nahm es etwa eine Stunde Zeit in Anspruch, um es auf allen Plattformen zu aktualisieren.”*

— Walker Hicks, Art Director bei CALI

Für das Management der Produktinformationen setzte CALI auf Google Sheets, was dazu führte, dass das Unternehmen seine Media Assets und Produktinformationen über vier verschiedene Systeme hinweg managen musste: Flickr, Google Drive, die eigene Website sowie NetSuite (ERP). Die Aktualisierung einzelner Medien-Assets nahm viel Zeit in Anspruch, da in jedem System Änderungen vorgenommen werden mussten.

Das Management der Medien-Assets entwickelte sich zunehmend zu einem Vollzeitjob. Es war offensichtlich, dass der Einzelhändler eine effizientere Lösung zur Verwaltung benötigte.



*“Dank Bynders zuverlässiger Taxonomie, der Metaeigenschaften und Suchfunktionen muss ich keine Assets mehr für andere Personen suchen. Es gibt keine Anfragen mehr zu visuellen Assets, weil man im DAM alles mühelos findet.”*

— Walker Hicks, Art Director bei CALI



# Die Anforderung

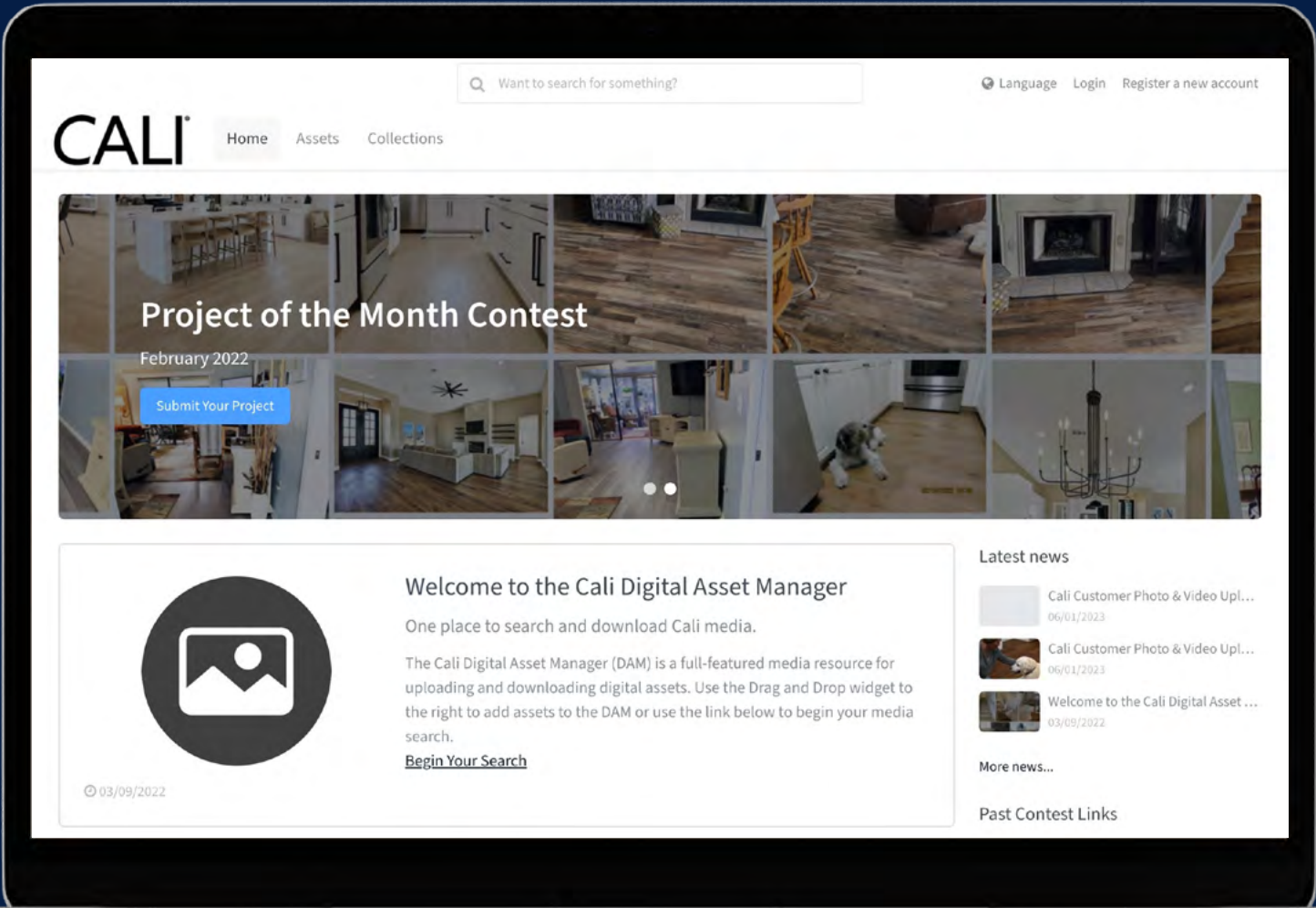
CALI benötigt eine Product Experience Management (PXM)-Technologie, um die Produktdaten mit seinen Händlern zu synchronisieren, sowie eine Digital Asset Management (DAM)-Plattform zur Verwaltung der Assets. Dies würde es ermöglichen, eine einzige Datenquelle für Produktinformationen und Medien-Assets einzurichten und ein konsistentes Produkterlebnis über alle Kanäle hinweg zu gewährleisten.

Kurz gesagt, CALI benötigt eine branchenführende DAM- und PXM-Lösung, die in der Lage war:

1. Als zentraler Speicherort für sämtliche Produktinformationen und Medien-Assets zu fungieren
2. Einheitlichen, markenkonformen Content über sämtliche digitalen Touchpoints hinweg bereitzustellen
3. Medien-Assets für unterschiedliche Kanäle zu optimieren
4. Manuelle Prozesse zu automatisieren, um die Markteinführung und das Wachstum zu beschleunigen







# Die Lösung

2020 implementierte CALI [Salsifys PXM-plattform](#), um seine Herausforderungen beim Produktdatenmanagement zu bewältigen. Dank Salsify war CALI nun in der Lage:

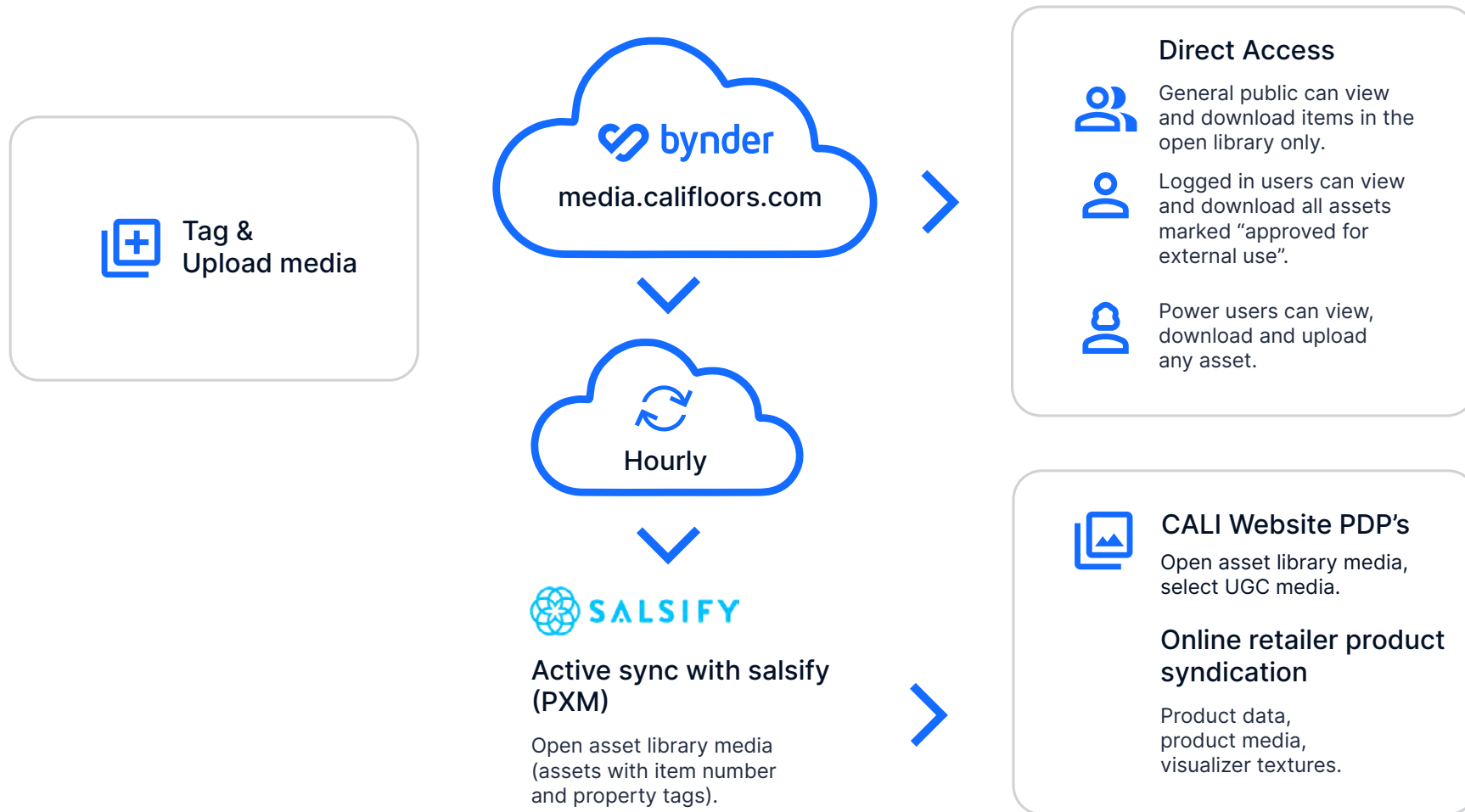
- ✓ Das „Rad“ der Produktdaten nicht ständig aufs Neue zu erfinden, indem Produktdaten zentral verwaltet und Aktualisierungen über sämtliche Kanäle hinweg automatisiert werden.
- ✓ Individuelle Feeds für jeden Einzelhändler auf Basis seiner spezifischen Anforderungen zu erstellen.
- ✓ Salsify-URLs als CDN mit dynamischer Konvertierung zu nutzen, um Kunden optimierte Medien-Assets bereitzustellen.

Zwei Jahre später implementierte CALI Bynders Digital Asset Management-Lösung (DAM) als zentrale Anlaufstelle für sämtliche Medien-Assets. Mithilfe von Bynder konnte CALI:

- ✓ Alle Assets an einem cloudbasierten Speicherort ablegen.
- ✓ Eine zuverlässige Taxonomie, Metaeigenschaften und Suchfunktionen nutzen, um schnell und einfach Medien-Assets zu finden.
- ✓ Flexible Berechtigungs- und Sichtbarkeitskontrollen festlegen, damit ausschließlich berechtigte Personen Zugriff auf die benötigten Assets haben.
- ✓ Eine Vielzahl von Dateiformaten einschließlich Bildern, Videos, Dokumenten und Audiodateien speichern.



# Bynder → Salsify Integrations Verlauf



*“Bynder sorgt dafür, dass unsere Assets unternehmensweit sichtbarer werden. Unsere Mitarbeiter sind nun in der Lage, Assets im DAM zu finden und für ihre Marketingkampagnen zu nutzen.”*

— Walker Hicks, Art Director bei CALI

# Die Vorteile

Für CALI besteht einer der wichtigsten Vorteile darin, dass ein im Bynder DAM aktualisiertes Asset über alle Touchpoints hinweg aktualisiert wird. Das spart dem Team eine Menge Zeit und Aufwand, da es eine Datei nicht mehr von Hand in mehreren Systemen aktualisieren muss.

**Dank der Integration von Bynder und Salsify werden beispielsweise alle Produkt-Assets, die im DAM aktualisiert werden, automatisch mit den Produktdetailseiten (PDP) und dem Netzwerk der Online-Händler synchronisiert.**

Früher mussten sich die CALI-Mitarbeiter häufig an das Marketingteam wenden, um Medien-Assets wie Produktbilder und Videos anzufordern. Sowohl für die Mitarbeiter als auch für das Marketingteam war dies zeitaufwändig.

Dank Bynder finden und laden die Mitarbeiter die benötigten Medien-Assets jetzt selbständig herunter. Die Anzahl der Medienanfragen an das Marketingteam hat sich dadurch verringert, und das Team hat jetzt mehr Zeit, sich auf andere Aufgaben zu konzentrieren.

**“Ich kann Assets in Bynder auf den neuesten Stand bringen und sie werden automatisch über sämtliche digitale Touchpoints hinweg aktualisiert.”**

— Walker Hicks, Art Director bei CALI



# Was steht als Nächstes bei CALI an?

Im kommenden Jahr plant CALI, seine Website um ein Händlerportal zu erweitern, in dem Händler ihre Bestellungen verwalten können und mit nur einem Klick Zugang zu den neuesten Assets erhalten. Auf diese Weise können Händler ihre Produkte einfacher bestellen und bekommen die Marketingmaterialien, die sie für den Verkauf benötigen.

Darüber hinaus möchte CALI das Bynder DAM einsetzen, um nutzergenerierten Content von Fußböden in Privathaushalten in einem UGC-Karussell auf seinen Produktseiten zu präsentieren. Mithilfe dieser UGC-Inhalte entstehen aussagekräftige Produktseiten, die CALIs Erzeugnisse in einer realen Umgebung zeigen.





## About Bynder

Die Lösung von Bynder geht weit über die Verwaltung digitaler Assets hinaus. Die Digital Asset Management-Plattform ermöglicht es Teams, dem Chaos der wachsenden Zahl von Inhalten, Touchpoints und Beziehungen Herr zu werden und erfolgreich zu wachsen.

Bynder unterstützt über 1,7 Millionen Nutzer in mehr als 4.000 Unternehmen, darunter Spotify, Puma, Five Guys und Icelandair. Gegründet 2013, hat Bynder sieben Niederlassungen rund um den Globus, darunter in den Niederlanden, USA, Spanien, Großbritannien, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Für weitere Informationen besuchen Sie [www.bynder.de](http://www.bynder.de).