

{SALUTATION[salutation:custom|Guten Tag Frau |Guten Tag Herr |Guten Tag Kunden]}{NACHNAME} {LASTNAME},

Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg, auch im Product Content Management. Es geht nicht nur darum den perfekten Product Content zu erstellen und für die Content-Syndizierung bereitzustellen, sondern auch das Feedback vom Zielpublikum aufzunehmen, um daraus entsprechende Anpassungen des Product Contents abzuleiten.

Spezielle Technologien wie Digital Shelf Analytics (DSA) identifizieren die Antwort der Konsumenten auf eine Produktbotschaft und helfen Ihnen damit, zu verstehen, was gut funktioniert und was nicht. Somit können:

- Abweichende Reaktionen auf Produktbotschaften in unterschiedlichen Kanälen erkannt,
- das Publikum sowie eigene Regeln für einzelne Touchpoints definiert
- und channelspezifische Erwartungen der Konsumenten entschlüsselt werden.

Die Erkenntnis allein bringt jedoch noch nichts – **erst die Überführung der Erkenntnisse in Optimierungen des Product Contents schafft echten Mehrwert.** Dafür müssen die verschiedenen Systeme im Product Content Life Cycle ebenso wie alle beteiligten Prozesse perfekt integriert sein und so einen nahtlosen Feedbackzyklus ermöglichen.

Wie dies am besten funktioniert, erklären wir Ihnen in der aktuellen Ausgabe unserer [Thought Leadership Serie](#).



BAYARD comments on Gartner® – Monolog oder echte Kommunikation? Wie Sie Feedback nutzen, um Ihren Product Content zu optimieren.

In unserer 4-teiligen Serie werden die Inhalte des Gartner Reports in eine praxisorientierte Perspektive gerückt und wertvolle Insights sowie Denkanstöße geliefert. Lesen Sie hier mein Kommentar innerhalb der [Thought Leadership Serie 04](#).

[JETZT LESEN](#)

Den **aktuellen Gartner Report** zum Thema "**Scaling Digital Commerce Requires Product Content Life Cycle Optimization**" finden Sie [hier zum Download](#).

Herzliche Grüße

Ihr Björn Bayard und das Bayard Team

