Profil

Repass

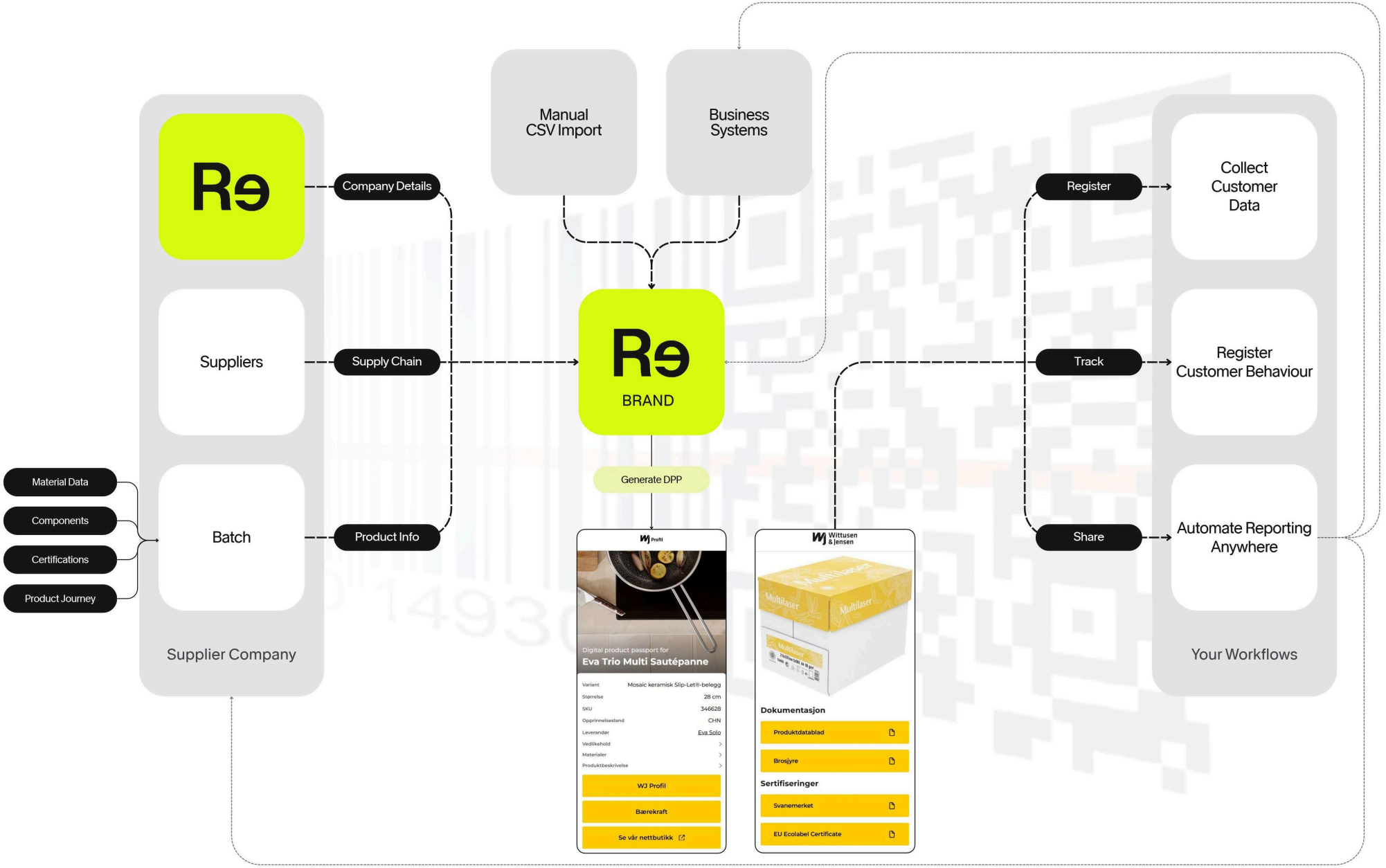
FRA KRAV TIL

KONKURRANSEFORTRINN

Hvordan digitale produktpass
kan bli et salgsverktøy

Andrea Luisa Berger | GS1




Manual CSV Import
Business Systems
Company Details
Supply Chain
Product Info
Suppliers
Batch
Material Data
Components
Certifications
Product Journey
Supplier Company
BRAND
Generate DPP
Digital product passport for
Eva Trio Multi Sautépanne
Variant
Mosaic keramisk Slip-Let®-belegg
Størrelse
28 cm
SKU
346628
Opprinnelsesland
CHN
Leverander
Eva Solo
Vedlikehold
Materialer
Produktbeskrivelse
WJ Profil
Bærekraft
Se vår nettbutikk
Dokumentasjon
Produktdatablad
Brosjyre
Sertifiseringer
Svanemerket
EU Ecolabel Certificate
Register
Track
Share
Collect Customer Data
Register Customer Behaviour
Automate Reporting Anywhere
Your Workflows

Hva trenger kunden egentlig hjelp til?

Ikke flere datapunkter. Et tryggere og enklere valg.

KUNDENS SPØRSMÅL

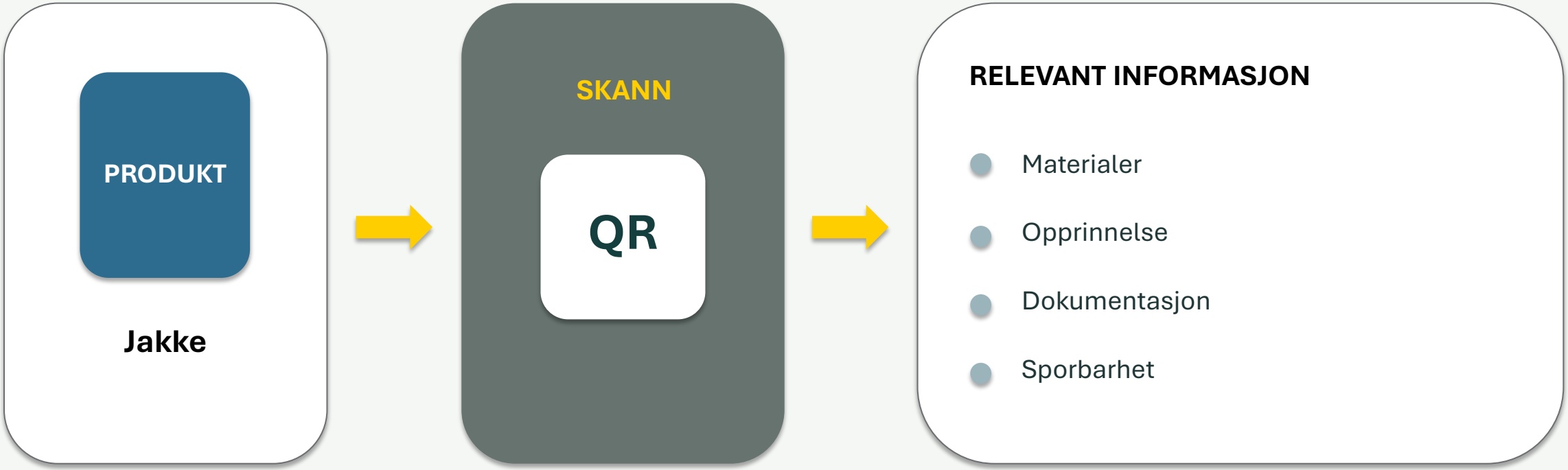
«Hvilket produkt dekker behovet vårt best, og hvordan kan vi begrunne valget?»

1. **Behov** — Hva skal produktet brukes til?
2. **Alternativer** — Hvilke produkter er relevante?
3. **Begrunnelse** — Hvorfor anbefales dette valget?

Produktpasset er beslutningsstøtte, ikke bare et arkiv.

QR-koden er bare inngangen

Dataene må være entydige, strukturerte og gjenbrukbare.



Felles identitet og struktur gjør informasjonen lettere å gjenbruke.

Årsrapport 2024 fra Etisk Handel Norge



- **Produksjon av råvare** — May
- **Transport** — June
- **Produksjon** — September
- **Transport** — October
- **Lagring** — 1 October, 2025
- **Transport** — December
- **Inventar**

Profil



Digital product passport for

Nivio RCS resirkulert aluminium magnetisk 5W høytaler

Variant	orange
Merke	XD Xclusive
Kategori	Høyttalere

CO2e Footprint

Materials & Production

GHG End of life Packaging	0,03872352
GHG End of life Products	0,12262448

Takk for at du velger å reparere produktet ditt!

Bruk skjemaet under for å bestille reparasjon av ditt produkt. Vi kontakter deg så snart som mulig med informasjon om videre prosess og estimert tid. Sammen forlenger vi levetiden til produktet ditt – takk for at du bidrar til en mer bærekraftig hverdag.

Produkt

39339553

Navn

E-post

Beskriv skaden

Last opp bilde

NorEngros

Produktdatablad

Informasjonen må være der valget tas

I tilbudet, produktkatalogen og bestillingsløsningen.



Produktpass, miljømerking og anbefalte alternativer blir synlige før kunden trykker «bestill».

Fra dokumentasjon til kundeverdi

Produktpasset blir kommersielt relevant når dataene brukes før kjøpet.

1

DOKUMENTERE

Samle fakta om produktet.

2

BESLUTTE

Sammenligne relevante alternativer.

3

DIFFERENSIERE

Begrunne hvorfor ett valg passer bedre.

WJ Profils ambisjon: Bruke produktinformasjon til å sammenligne, anbefale og forklare.

Verdien ligger i dataene

En enkel merking gjør kommunikasjonen mer troverdig.

DOKUMENTERT

- Materialer bekreftet av leverandør
- Sertifiseringer
- Opprinnelse eller produsentdata
- Sporbar sirkulært livsløp

BEREGNET / ESTIMERT

- Modellberegnede verdier
- Generelle utslippsfaktorer
- Transportestimater

IKKE TILGJENGELIG

- Manglende produktdata
- Ukjent metode
- Data som ikke kan underbygges

Troverdighet er også et konkurransefortrinn.

Fra ordreopptaker til dokumentert rådgiver

Produktdata styrker salgsarbeidet når informasjonen er enkel å bruke.



FORSTÅ

behovet

SAMMENLIGNE

alternativer

ANBEFALE

med begrunnelse

FØLGE OPP

og forbedre

Vi konkurrerer ikke bare på produkt og pris, men på kunnskapen rundt produktet.

Start smått. Mål. Lær. Skaler.

En pilot gjør verdien konkret før bred utrulling.

1. **VELG** produktgrupper med volum, synlighet eller dokumentasjonsbehov
2. **KARTLEGG** tilgjengelige data, dokumentasjon og hull
3. **INTEGRER** informasjonen i tilbud, portal og salgsmateriell
4. **TEST** med kunde, innkjøper og selgere
5. **SKALER** det som faktisk påvirker valg og verdi

PILOT

Prioriter produkter der bedre data kan påvirke både valg, salg og rapportering.

Profil



Profil



Profil



Repass

TRE TING Å TA MED SEG

1. **QR-koden er bare inngangen.**

   Verdien ligger i dataene bak.

2. **Produktpasset blir et salgsverktøy**

   når dataene påvirker kundens valg.

3. **Start konkret og troverdig.**

   Én kunde, én produktgruppe og tydelig datakvalitet.

Takk

Repass WJ Profil