

MIS-verstehen Sie die Chance nicht

Ein Londoner Spezialist für Direktmarketing hat seine Investition in das Optimus MIS in nur einem Jahr durch erhöhte Effizienz bei der Verknüpfung seiner Website mit seinen Produktionssystemen amortisiert.

Unternehmensstart

Wie beginnt jedes Unternehmen?

- Eine großartige Idee
- Die Überzeugung, dass die Idee zu einem überzeugenden Produkt oder einer Dienstleistung wird
- Die Möglichkeit, weiter zu gehen als die Konkurrenz, um einen Marktvorteil zu erlangen
- Ein klares Gefühl für eine bessere Kundenerfahrung und ein florierendes Geschäft

Dies war der Fall im Jahr 1995, als **Lbox Communications** (damals **London Letterbox Marketing**) gegründet wurde. Das Unternehmen begann als Tür-zu-Tür-Verteiler von Rathauspublikationen für viele Londoner Stadtbezirke.

Der Vorteil: Loyalität und Kontrolle

- Lbox entwickelte ein loyales Verteilernetzwerk (keine selbstständigen Auftragnehmer)
- Größere Kontrolle über die Verteilung von Flugblättern und Zeitungen
- Ruf als qualitativ hochwertiger Dienstleister im öffentlichen Sektor: "Heute bestellen, morgen liefern"
- Kunden wie **Transport for London**, **Southern Water** und **Network Rail** vertrauten auf die Leistungen

Neue Geschäftsführung und Vision (2015)

Mit der Ernennung von **David King** als Geschäftsführer begann ein neues Kapitel. Die Vision:

- Verbesserung der Kundenerfahrung
- Investition in **Software**, **Fähigkeiten** und **Automatisierung**
- Skalierung des Geschäfts ohne Mitarbeiteraufstockung
- Höhere Rentabilität durch effizientere Prozesse

Probleme mit Excel (2015)

- Verwendung von **Excel** für Angebote, Auftragslisten und Rechnungen
- Hohe Fehleranfälligkeit durch manuelle Prozesse
- Rückgang der Rentabilität aufgrund von Ineffizienzen

Lösung: Investition in zwei Schlüsselsoftwarelösungen:

1. **Automatisierungssoftware** für die Back-Office-Prozesse
2. Ein neues **Web-Portal**, das es den Kunden erleichtert, schnell Produkte und Dienstleistungen zu kaufen

Erfolg mit Optimus MIS

Die neu entwickelte Website bot viele Funktionen, war jedoch nicht vollständig mit der bestehenden Software integriert. Kunden konnten:

- Sofortige Angebote erhalten
- Den geografischen Bereich für Kampagnen leicht definieren
- Aufträge für einen 24-Stunden-Service buchen

Herausforderung: Die Back-Office-Systeme konnten nicht mithalten.

Lösung: Ein neues, intelligenteres **MIS**. Im Jahr 2018 entschied sich Lbox für **Optimus dash MIS**.

Vorteile von Optimus dash MIS

- **Flexibilität und Automatisierung:** Vollständige Integration der Website mit dem Back Office
- **Geschäftsregeln und Logik:** Anpassbar an die Anforderungen von Lbox
- **Zeitersparnis und Effizienzsteigerung:** Automatisierung von Angeboten, Aufträgen und Rechnungen
- **Umfassende Integration** mit Tür-zu-Tür-Verteilung, Royal Mail, Druck- und Nicht-Druck-Aktivitäten

Ergebnis:

Seit Januar 2019:

- Echtzeit-Kohäsion zwischen Website und Back Office
- Automatisierte Kundenstatus-Updates
- **Wichtige Vorteile:**
 - **Zeitersparnis**
 - **Steigerung der Rentabilität und Leistung**
 - Kein zusätzlicher Personalaufwand nötig
 - Vermeidung der Einstellung von zwei Mitarbeitern à £25.000 pro Jahr
 - **ROI** bereits im ersten Jahr erreicht

Weitere Informationen

- **Veröffentlicht in:** Digital Printer Magazine - April 2020
- **Optimus:** contact@optimusmis.com
- **Lbox Communications:** www.lboxcomms.com