

Studium przypadku:

Lbox Communications (Wielka Brytania)

Pełen zwrot z inwestycji w ciągu roku dzięki integracji strony internetowej z Optimus MIS

Przegląd ogólny

Założona w 1995 roku jako London Letterbox Marketing, firma Lbox Communications rozpoczęła działalność jako dystrybutor publikacji samorządowych dostarczanych bezpośrednio do domów mieszkańców Londynu. Dzięki budowie lojalnej sieci dystrybutorów (zamiast współpracy z freelancerami), firma zyskała większą kontrolę nad procesami i szybko zdobyła solidną reputację w sektorze publicznym.

Wraz z rozwojem działalności w kierunku druku cyfrowego i zdobyciem kluczowych klientów takich jak **Transport for London**, **Southern Water**, **Network Rail** czy **Kier Construction**, Lbox umocniła swoją pozycję jako specjalista w marketingu bezpośrednim oraz usługach druku i dostawy na zamówienie.

Punkt zwrotny: Innowacja i automatyzacja

W 2015 roku, po objęciu stanowiska dyrektora zarządzającego przez Davida Kinga, firma wkroczyła na ścieżkę transformacji. Cel był jasny: zwiększyć rentowność bez powiększania zespołu. Aby to osiągnąć, należało zainwestować w:

- Automatyzację procesów back office
- Innowacyjny portal internetowy usprawniający interakcje z klientami
- Oprogramowanie umożliwiające skalowanie działalności bez kompromisów w jakości

Wyzwania: Błędy i nadmierna ręczna obsługa

Do 2015 roku Lbox zarządzała niemal wszystkimi procesami za pomocą Excela: wyceny, listy zleceń, faktury – wszystko było tworzone ręcznie. Każdy etap wymagał kopiowania i wklejania danych, co wiązało się z dużym ryzykiem błędów i oczywistą nieefektywnością.

Mimo wdrożenia pierwszego, zewnętrznego oprogramowania w celu uproszczenia części operacji, pojawiła się istotna bariera: brak możliwości integracji nowej strony internetowej z systemami produkcyjnymi.

Rozwiązanie: Spotkanie z Optimus

W 2018 roku King odwiedził targi The Print Show z konkretnym celem: znaleźć system MIS, który umożliwia prawdziwą integrację. Po wielu rozmowach to właśnie Optimus okazał się idealnym partnerem:

„W przeciwieństwie do innych dostawców, zespół Optimus naprawdę wysłuchał moich potrzeb. Zrozumieli nasz model pracy i dostosowali system do nas, a nie odwrotnie.”

Dzięki Optimus dash MIS firma Lbox mogła:

- Konfigurować spersonalizowane reguły biznesowe i walidacje
- Automatyzować wyceny, karty zleceń i faktury w zaledwie kilku kliknięciach
- Zarządzać drukiem, dostawami Royal Mail, dystrybucją door-to-door oraz usługami pozadrukowymi – wszystko w jednym systemie
- W pełni zintegrować portal rezerwacyjny z systemem MIS Optimus, zapewniając spójność i automatyzację w czasie rzeczywistym

Wymierne rezultaty

Od stycznia 2019 roku Lbox działa na systemie Optimus. Integracja przyniosła natychmiastowe efekty:

- Automatyczne aktualizacje statusów zamówień dla klientów
- Znaczące ograniczenie ręcznej pracy
- Brak potrzeby zatrudniania nowych pracowników (oszczędności równe dwóm etatom po £25 000 rocznie)
- Zwrot z inwestycji osiągnięty już w pierwszym roku
- Wzrost rentowności i wydajności operacyjnej

„Zaoszczędziliśmy ogrom czasu, zwiększyliśmy rentowność i zoptymalizowaliśmy wydajność naszej firmy.”

Podsumowanie

*Lbox Communications to konkretny przykład na to, jak nowoczesny, elastyczny i zintegrowany system MIS, taki jak **Optimus dash**, może całkowicie odmienić firmę – zapewniając efektywność, kontrolę i realną wartość biznesową.*