

No pierda la oportunidad con MIS

Un especialista en marketing directo de Londres logró un **retorno total de la inversión en solo un año**, mejorando la eficiencia mediante la integración de su sitio web con sus sistemas de producción utilizando **Optimus MIS**.

Comienzos de la Empresa

¿Cómo empieza cualquier negocio?

- Una gran idea.
- La creencia de que la idea se convertirá en un producto o servicio exitoso.
- La determinación de superar a la competencia para obtener una ventaja en el mercado.
- Un enfoque claro en brindar una mejor experiencia al cliente y hacer crecer el negocio.

Esto fue precisamente el caso en **1995**, cuando se fundó **Lbox Communications** (anteriormente **London Letterbox Marketing**). La empresa comenzó como un distribuidor puerta a puerta de publicaciones municipales para varios distritos de Londres.

La Ventaja: Lealtad y Control

- Lbox desarrolló una **red de distribución leal** (sin depender de subcontratistas).
- Mayor **control** sobre la distribución de folletos y periódicos.
- Construyó una reputación como proveedor de servicios de alta calidad en el sector público: *"Pide hoy, entrega mañana"*.
- Clientes como Transport for London, Southern Water y Network Rail confiaron en sus servicios.

Nueva Dirección y Visión (2015)

Con el nombramiento de **David King** como Director General, comenzó un nuevo capítulo con una visión clara:

- Mejorar la experiencia del cliente.
- Invertir en software, capacitación y automatización.
- Escalar el negocio sin aumentar la plantilla.
- Incrementar la rentabilidad optimizando los procesos.

Desafíos con Excel (2015)

- Se utilizaba Excel para cotizaciones, listas de pedidos y facturación.
- **Altos niveles de errores** debido a procesos manuales.
- Pérdida de rentabilidad por ineficiencias.



La Solución: Inversión en Dos Sistemas Clave

1. **Software de automatización** para mejorar los procesos administrativos.
2. **Un nuevo portal web**, facilitando a los clientes la compra rápida de productos y servicios.

Éxito con Optimus MIS

El nuevo sitio web ofrecía muchas funciones, pero **no estaba completamente integrado** con el software existente. Los clientes podían:

- Obtener presupuestos instantáneos.
- Definir fácilmente el **área geográfica** para campañas.
- Reservar pedidos para un **servicio en 24 horas**.

Desafío: Los sistemas administrativos no podían seguir el ritmo.

Solución: Un MIS más inteligente. En **2018**, Lbox eligió **Optimus dash MIS**.

Beneficios de Optimus dash MIS

- **Flexibilidad y Automatización:** Integración completa del sitio web con los sistemas internos.
- **Reglas Empresariales y Lógica:** Adaptable a las necesidades de Lbox.
- **Ahorro de Tiempo y Mayor Eficiencia:** Automatización de presupuestos, pedidos y facturación.
- **Integración Completa:** Conectando distribución puerta a puerta, Royal Mail, y actividades de impresión y no impresión.

Resultados

Desde enero de 2019:

- **Cohesión en tiempo real** entre el sitio web y el back-office.
- Actualizaciones automáticas de estado para los clientes.
- **Principales beneficios alcanzados:**
 - **Ahorro de tiempo.**
 - **Mayor rentabilidad y rendimiento.**
 - No se requirió contratar personal adicional.
 - Evitaron la contratación de dos empleados adicionales (£25,000 cada uno por año).
 - **Retorno total de la inversión en el primer año.**

Más Información

- **Publicado en:** Digital Printer Magazine - Abril 2020
- **Optimus:** contact@optimusmis.com
- **Lbox Communications:** www.lboxcomms.com