

BACHL UNTERNEHMENS GRUPPE – VISITENKARTEN UND WERBEMITTEL MIT SMARTPRO

Visitenkarten und Werbemittel, die auf die Corporate Identity eines Unternehmens zugeschnitten sind, dürfen heutzutage in keiner Branche fehlen. Schließlich sind sie eine der besten Möglichkeiten, um erste Kundenkontakte zu knüpfen und eine bestehende Zusammenarbeit zu festigen. Um hochwertige Werbemittel bereitzustellen, arbeitet die Unternehmensgruppe BACHL mit SIGEL Smartpro. Wir haben uns mit Andreas Spannbauer, Marketing Manager bei BACHL, über die Einführung des Print-on-Demand-Shops unterhalten.

AUSGANGSSITUATION



Bevor bei der BACHL Unternehmensgruppe der Smartpro E-Procurement-Shop eingeführt wurde, war die Beschaffung von Druckmaterialien – hier ging es vor allem um Visitenkarten – relativ zeitintensiv.

Vor der Einführung von Smartpro mussten Visitenkarten bei Bedarf beim Marketing-Team per E-Mail angefragt werden. Um ein Einhalten der Corporate Identity zu gewähren, wurden bis zu drei Korrekturabzüge zwischen den verschiedenen Parteien verschickt, bis die finale Druckversion bereit war. Anschließend musste die digitale Vorlage für die Visitenkarten zum Druck gebracht werden, die fertigen Karten lagen dann im Büro und mussten von den Mitarbeitern abgeholt werden.

LÖSUNG

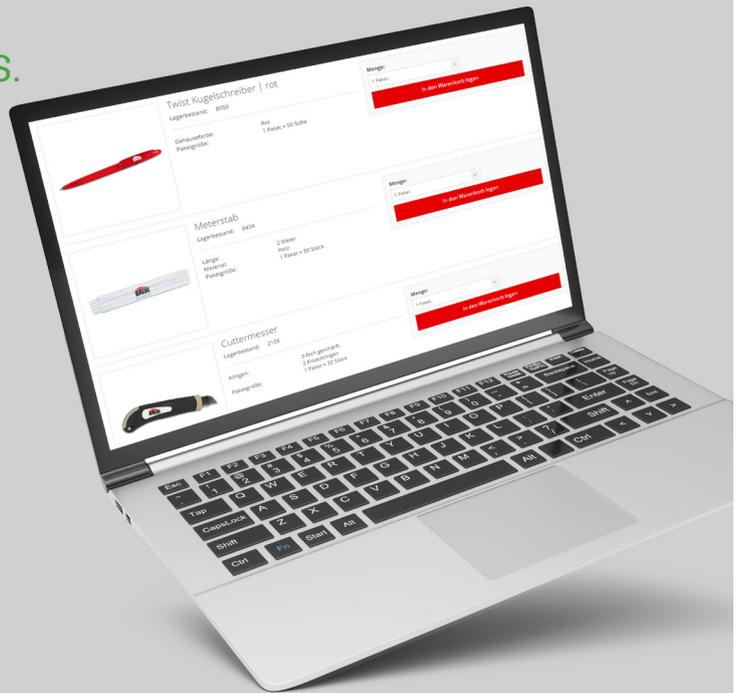


Andreas Spannbauer war von Anfang an bei der Einführung von Smartpro dabei. Bei einem Erstgespräch wurden die Bedürfnisse und Ansprüche von BACHL besprochen und dabei festgelegt, welche Produkte im Shop angeboten werden sollen. Auf Basis dieser Informationen erhielt BACHL ein auf das Unternehmen zugeschnittenes Angebot von SIGEL, das letztendlich für die Implementierung des Shops verwendet wurde. Der Fokus lag zunächst auf den Visitenkarten, das Thema Werbemittel wurde zwei Jahre später angegangen.



„POSITIVES FEEDBACK GIBT ES IMMER WIEDER ZUR GESTEIGERTEN SCHNELLIGKEIT DES NEUEN SYSTEMS. AUCH DAS ÜBERSICHTLICHE LAYOUT DES SHOPS MIT BILDERN UND INFORMATIONEN ZU DEN VERSCHIEDENEN FARBEN UND VARIATIONEN DER EINZELNEN PRODUKTE MACHT DIE ARBEIT DER KOLLEGEN EINFACHER.“

Andreas Spannbauer
Marketing Manager, BACHL



ERGEBNIS



Damit nicht zu viele Werbemittel gelagert werden müssen, wird bei BACHL zunächst abgefragt, wie hoch die Nachfrage ist. Dafür wird ein Modul genutzt, durch das im Shop eine Anfrage im Hintergrund ausgelöst wird, bevor es zu einer tatsächlichen Bestellung kommt. Die Anfragen der verschiedenen User werden gesammelt und erst im Nachgang wird eine große Bestellung durchgeführt. So können unnötige Lageraufwände und -zeiten bestmöglich vermieden werden.

BENEFITS



- Durch die Einführung von Smartpro erzielt das Marketing Team von BACHL signifikante Zeiteinsparungen.
- Mitarbeiter können jetzt direkt Visitenkarten anfragen und diese nach Hause bestellen.
- Während die Beschaffung der Karten zuvor bis zu drei Wochen in Anspruch nahm, haben die Mitarbeiter dank Smartpro nun in weniger als sieben Tagen ihre frisch gedruckten Karten in der Hand.
- Alle Werbemittel sind übersichtlich im Shop einsehbar.
- Zudem verfügt Smartpro über eine Budget-Darstellung, durch die sichtbar wird, wie viel des geplanten Budgets bereits ausgegeben wurde und wie viel noch zur Verfügung steht.

INFOGESPRÄCH VEREINBAREN



Juan Navarro-Kirner
Smartpro Key Account Manager

juan.navarro-kirner@sigel.de
+49 (0)173 9296790

