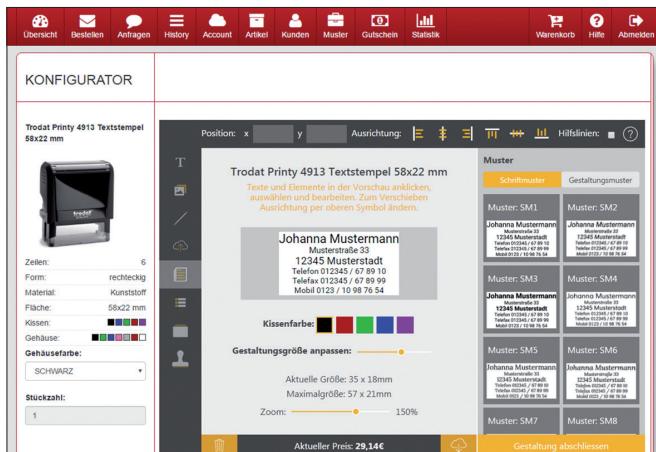


Bestellung von Stempeln deutlich vereinfacht

Ende vergangenen Jahres hat das Unternehmen **Rudolf Schmorde** sein neues Online-Portal für die Bestellung und Archivierung von Stempeln gestartet. Es vereint alle klassischen Bestellvarianten unter einem Dach und bietet dem Fachhandel etliche Arbeitserleichterungen.

Mit dem Online-Portal lassen sich Stempel auf unterschiedlichsten Wegen bestellen: per handgeschriebenem Formular, durch das Einscannen und Weiterleiten des vorhandenen Stempelabdrucks oder durch die Online-Konfiguration. Die herkömmlichen Bestellvarianten (Fax, Mail oder Post) werden durch die neue Order-Plattform abgelöst. Auch Anfragen erfolgen bequem über diesen Weg.

„Seit wir das neue Stempel-Portal nutzen, gibt es kaum noch Reklamationen“, berichtet Daniela Allert, Betriebsleiterin und Prokuristin beim Copiercenter Dortmund. Vor einem halben Jahr hat der Spezialist für Druck und Medientechnik auf den Stempel-Shop von Schmorde umgestellt – und lobt die durchdachte Plattform. So sei es einfacher geworden, den passenden Stempel für den Kunden auszusuchen. Im Händlerportal würden beispielsweise sofort Einkaufspreis und vorgeschlagener Verkaufspreis angezeigt und nach Aufnahme des Auftrags habe man



Bedieneroberfläche des neuen Stempel-Portals von Rudolf Schmorde: vereinfachte Prozesse für Fachhandel und Endkunden

als Händler jederzeit den Status der Bearbeitung im Blick.

Mit dem Stempel-Portal ist aus Sicht von Daniela Allert der Bestellprozess deutlich schneller geworden: „Das umständliche Wälzen von Katalogen entfällt, man gibt einfach die Eckdaten des gewünschten Produkts ein und kommt auf direktem Weg zum gewünschten Produkt.“ Das hilft auch bei der Beratung im stationären Geschäft: Auch hier kommen die Mitarbeiter in der Beratung der Kunden schneller als zuvor ans Ziel. Durch die neue Archivierungsfunktion kann man außerdem einmal bestellte Stempel noch Jahre später wiederfinden, modifizieren und erneut bestellen.

Für die Nutzung des Stempel-Portals entstehen den Fachhändlern keine Kosten. Den Nutzen kann die Betriebsleiterin des Händlers in Dortmund genau beziffern: Innerhalb eines halben Jahres habe das Unternehmen seinen Umsatz mit Stempeln verdreifacht. Das Wachs-

tum wurde dabei generiert mit Bestandskunden sowie durch die Gewinnung von Neukunden. Der Fachhändler bewirbt das neue Stempel-Bestellportal auf der eigenen Homepage, durch Flyer im Ladengeschäft, über Werbeplakate an den Schaufenstern des Geschäfts und durch einen Link in der Signatur der Emails.

Für Fachhändler und Endkunden

Das neue Portal kann auf zweierlei Weise eingesetzt werden: Und zwar als Bestelltool für den Fachhändler wie auch für den Endkunden. Ohne größeren Aufwand können Kunden vom Fachhändler freigeschaltet werden. Die Aufträge laufen dann im Portal auf und werden per Klick für die Schmorde-Produktion freigegeben. Der Fachhändler kann Preise und Produktangebot individuell steuern.

www.copiercenter-dortmund.de
www.schmorde.de



Das Team von Copiercenter Dortmund arbeitet mit dem neuen Stempelshop von Schmorde.