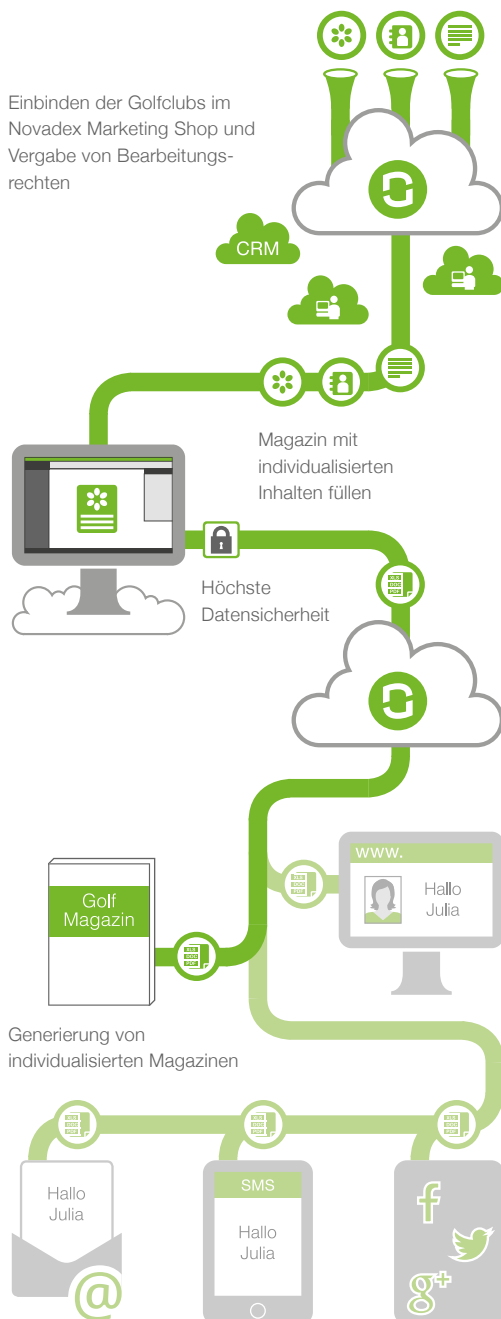


MEILLERGHP

Individualisierte Club-Kommunikation – Mit dem Novadex Marketing Shop.



Kurzprofil Anwender

Am 11. Januar 2011 ist aus dem Zusammenschluss von meiller direct und dem Geschäftsfeld Direct Mail der Swiss Post Solutions MEILLERGHP entstanden. Die Anteile von MEILLERGHP werden zu 65 Prozent von der Österreichischen und zu 35 Prozent von der Schweizerischen Post gehalten. MEILLERGHP hat über 1.700 Mitarbeiter an sechs Standorten.

Der strategische Fokus von MEILLERGHP liegt auf der Beratung, Konzeption und Produktion von adressierten, individualisierten Werbesendungen und der Entwicklung von maßgeschneiderten Marketing- und CRM-Lösungen zur Kundengewinnung und -bindung. Dazu gehören insbesondere die Produktion von Direct Mails und Kuverts, Lettershop-Tätigkeiten auf Basis modernster Technologien sowie die Steuerung und Implementierung von zielsicheren Loyalty-Lösungen bis hin zu interaktiven Smartphone-Apps, welche die physische Welt mit der digitalen Welt verknüpfen.

Herausforderung

Kommunikation ist nicht nur für Unternehmen von großer Wichtigkeit. Auch für den Sport ist sie essentiell. Aus diesem Grund wurde vor 13 Jahren in der Süddeutschen Zeitung das Magazin „golf spielen“ entwickelt. Heute gehört es zu den auflagenstärksten Golf Titeln Europas. Vier Mal im Jahr berichtet „golf spielen“ über alles Wissenswerte rund um den Golfsport und will ihm dadurch zu mehr Popularität in Deutschland verhelfen.

MeillerGHP wollte nun den Golfclubs die Möglichkeit geben, ihre Mitglieder direkt anzusprechen – und zwar nicht mit einem Anschreiben, sondern mit einem individuellen, ganz auf den jeweiligen Golfclub zugeschnittenen Magazin. So kann alles für den jeweiligen Club Interessante und Neue kommuniziert werden.

Dafür hat MEILLERGHP nach einer Lösung gesucht, mit der kollaborativ auf eine zentrale Kampagne zugegriffen und diese mit regionalen Inhalten angepasst werden kann. Auf diese Weise sollte ein mehrseitiger Mantel von jedem Golfclub für das Magazin „golf spielen“ individuell gestaltet werden können. Die Lösung sollte außerdem so leicht anwendbar sein, dass sie ohne Schulung und Training angewendet werden kann.



“ Mit Novadex wird der gesamte Erstellungsprozess transparent und über Unternehmensgrenzen hinweg kollaborativ nutzbar – davon profitieren nicht nur unsere Kunden, sondern auch wir selbst.

”

Holger Abeln / Geschäftsführer / MEILLERGH P

Lösung

„Gemäß unseres Claims ‚Wir individualisieren Ihre Kundenkommunikation‘ wollten wir den Golfclubs eine Lösung an die Hand geben, mit der sie einen Umschlag für das Magazin ganz einfach und schnell mit individuellen und regionalen Informationen versehen können“, erklärt Holger Abeln, Geschäftsführer von MEILLERGH P. „Diese Lösung haben wir mit Novadex gefunden, da sie alle Anforderungen erfüllt.“

Die Kampagne wird zentral aufgesetzt und anschließend kann von jedem Golfclub für jede Ausgabe ein vorgefertigtes Layout mit Texten und Bildern befüllt werden. Dabei gibt es Elemente, welche verändert werden können und solche, die nur eingeschränkt oder gar nicht verändert werden dürfen. Die einzelnen Prozessschritte im Workflow können ganz an die Bedürfnisse der Kampagne angepasst werden.

Mit dem Novadex Marketing Shop kann MEILLERGH P als Novadex-Kunde Benutzungsrechte an seine Mandanten, die Golfclubs, verteilen. Wenn das Layout von einem Golfclub mit vordefinierten oder individuell gestalteten Text- oder Bildbausteinen individualisiert wurde, erteilt dieser eine Freigabe und der jeweilige Umschlag für das Golfclub-Magazin kann in den Druck gehen.

Nutzen

Als Cloud-Service ist Novadex überall über das Internet verfügbar – und kann somit von jedem Golfclub genutzt werden, ohne dass eine Software vor Ort installiert werden muss. Durch die intuitive Benutzeroberfläche sind weder Trainings noch Schulungen notwendig.

„Für die Golfclubs liegt der Nutzen auf der Hand: sie können im Handumdrehen ein individuelles Golfmagazin erstellen. Aber auch für uns sind die Vorteile offensichtlich: Wir freuen uns, unseren Kunden eine neue Kommunikationsmöglichkeit anbieten zu können, mit der wir sowohl ein neues Geschäftsfeld abdecken, als uns auch vom Wettbewerb abheben. Mit Novadex wird der gesamte Erstellungsprozess transparent und über Unternehmensgrenzen hinweg kollaborativ nutzbar – davon profitieren nicht nur unsere Kunden, sondern auch wir selbst“, ergänzt Holger Abeln.

„Wir freuen uns, dass wir MeillerGHP mit unserer Cloud-Lösung überzeugen konnten. Mit dem Novadex Marketing Shop eröffnen wir zudem Verbänden, Clubs, Organisationen und Unternehmen ganz neue Möglichkeiten, ihre Kommunikation abteilungs- und sogar unternehmensübergreifend einheitlich und individuell zu gestalten. Natürlich ist es auch denkbar, eine Individualisierung für jeden einzelnen Empfänger vorzunehmen“, ergänzt Hans-Peter Eitel, Geschäftsführer der Novadex GmbH.

Kunde	MEILLERGH P
Gründung	2011
Branche	Dialogmarketing
Website	www.meillerghp.com