

DailyDeal macht mehr Geschäfte in kürzerer Zeit mit DocuSign

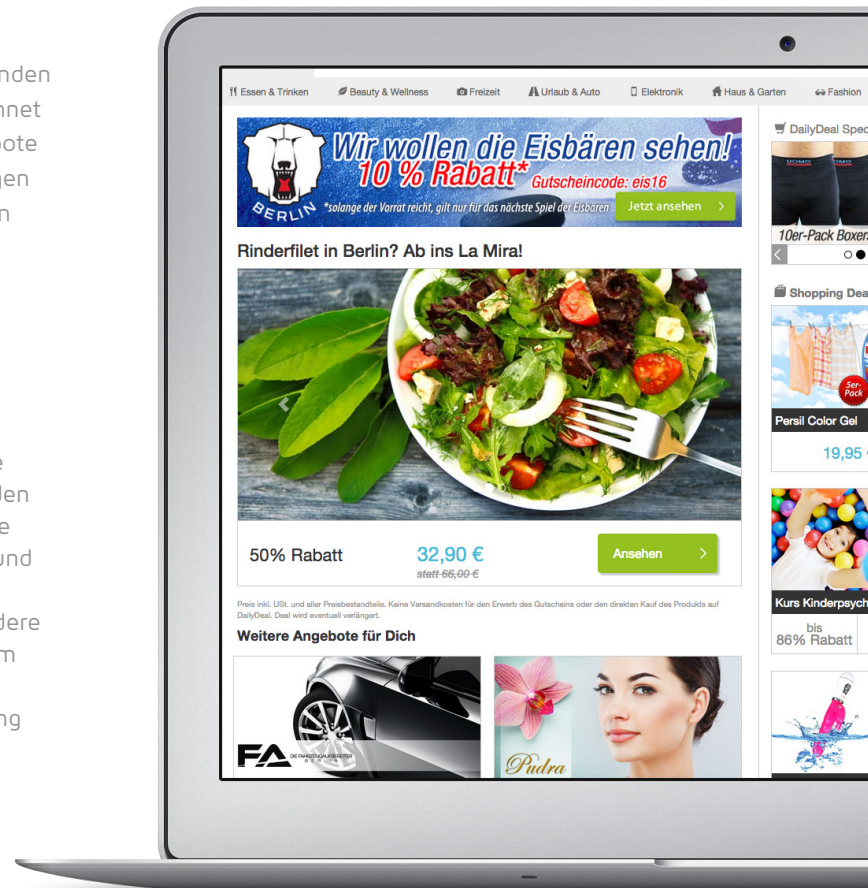
Coupon-Portal erhält unterschriebene Verträge in 2 Stunden anstatt in 2 Wochen zurück

Die wichtigsten Unternehmensziele

DailyDeal bietet lokale digitale Coupons für Kunden in Dutzenden von Städten in ganz Deutschland an. Das Unternehmen zeichnet jeden Tag Verträge mit Verkäufern, um Kunden lokale Angebote für Essen, Freizeit, Lifestyle, Shopping, Reisen, Veranstaltungen und mehr zu offerieren. Durch den Einsatz der Elektronischen Signatur von DocuSign erhält DailyDeal die unterzeichneten Verträge der Anbieter schneller zurück und genießt größeres Vertrauen in Rechtswirksamkeit und Sicherheit.

Herausforderung

Beim Angebot hochwertiger digitaler Coupons für Kunden in ganz Deutschland benötigten die papiergebundenen Verträge viel zu lange, um unterzeichnet und zurückgeschickt zu werden – bis zu zwei Wochen und oftmals ohne Unterschrift. Manche Verträge gingen verloren oder wurden ohne erkennbaren Grund nicht zurückgegeben. Die Dokumente kamen als Fax oder unsichere E-Mail zurück. Weil einige Verträge persönlich, andere wiederum auf Distanz unterzeichnet wurden, suchte das Team nach einer Möglichkeit, die Speicherung und Verfolgung der Verträge zu vereinfachen. DailyDeal begann nach einer Lösung Ausschau zu halten, um die Abschlussrate mit Verkäufern zu erhöhen und den Prozess zu beschleunigen. Sie wollten die



Die erreichten Vorteile

- ✓ Erhalt der unterschriebenen Verträge in 2 Stunden anstatt 2 Wochen
- ✓ Verbesserung der Sicherheit der signierten Dokumente
- ✓ Schaffung einer besseren Kundenerfahrung zur Steigerung des Folgegeschäftes

Der Vertriebsprozess wurde mit DocuSign viel schneller und rationeller

Die Lösung

DailyDeal erkannte die Elektronische Signatur als Weg zur Bewältigung der Herausforderung. Das Team entschied sich für DocuSign zum Teil deshalb, weil es direkt mit Salesforce integriert ist, dem CRM-System der Wahl, und weil DocuSign weltweit verbreitet ist.

Die wesentlichen Vorteile

Als ein Ergebnis der Installation von DocuSign erhalten wir die Verträge nun in Stunden zurück anstatt in Wochen“, erklärt Manuel Hinz, Leiter Unternehmensentwicklung bei DailyDeal. Der Vertriebsprozess ist mit DocuSign viel schneller und rationeller geworden, und es wird kein Papier mehr benötigt. Ein Vertriebsmitarbeiter bereitet den Vertrag mit allen relevanten Informationen vor und sendet ihn direkt mit DocuSign. Wenn sich der Vertriebsmitarbeiter und der Anbieter am gleichen Ort befinden, wird der Vertrag auf einem Apple iPad unterschrieben.

Für den Remote-Vertrieb sendet der Vertriebsmitarbeiter den Vertrag durch DocuSign, und der Anbieter erhält eine Benachrichtigung via E-Mail, dass der Vertrag auf eine Unterschrift wartet.

In beiden Fällen werden die Dokumente im sicheren DocuSign Global Network unterzeichnet. Weil DocuSign der Richtlinie 1999/93/EC des Europäischen Parlaments folgt, hat DailyDeal die vollständige Sicherheit, dass die mit DocuSign unterzeichneten Verträge gesetzlich bindend sind.

„Die Rechtswirksamkeit und Sicherheit von DocuSign sind prägend für die garantierte Vertraulichkeit des Unterschriftsprozesses“, ergänzt Hinz. „Wir begrüßen es, dass DocuSign sich an die globalen Sicherheitsstandards hält, wie etwa ISO 27001, und europaweit rechtsgültig ist, einschließlich Deutschland.“ Dank der durch DocuSign erreichten Zeiteinsparung sowie dem schnelleren und einfacheren Vertriebsprozesses hat DailyDeal die Lösung auch als Teil des Kundenservices installiert.

„DocuSign macht es uns einfach, durch die Rationalisierung des Geschäftsprozesses Zeit und Geld zu sparen“, sagt Hinz. „DailyDeal kann mit der Hilfe von DocuSign schneller und effizienter wachsen.“



DailyDeal kann mit der Hilfe von DocuSign schneller und effizienter wachsen.“

Manuel Hinz,

Head of Corporate Development, DailyDeal



Folgen Sie Uns:   

Über DocuSign

DocuSign verändert die Geschäftswelt, indem mehr als 100.000 Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Anwendern in 188 Ländern ihre Dokumente mit dieser Lösung sicher und vertraulich signieren, versenden und verwalten – jederzeit, überall und mit jedem Gerät. DocuSign ersetzt Drucken, Faxen, Scannen und Archivieren von Dokumenten durch den einfachsten, schnellsten und vertrauenswürdigsten Weg, um Bestätigungen und Entscheidungen zu digitalisieren. Organisationen jeder Größe, jeder Branche und jeder Herkunft beschleunigen Verträge, Genehmigungen und Arbeitsprozesse mit der DocuSign eSignatur-Software und Digital-Transaction-Management-Plattform (DTM). DocuSign ermöglicht den Fortschritt im Geschäftsleben.

Für Anfragen in der DACH-Region: dach@docusign.com / www.docusign.de

Copyright © 2003-2015 DocuSign, Inc. Alle Rechte vorbehalten. DocuSign, das DocuSign Logo, „The Global Standard for Digital Transaction Management“ sind Warenzeichen oder registrierte Warenzeichen der DocuSign, Inc. In den Vereinigten Staaten und / oder anderen Ländern. Eine vollständige Liste der DocuSign Warenzeichen findet sich unter www.docusign.com/IP. Alle anderen Warenzeichen oder registrierten Warenzeichen sind das Eigentum ihrer jeweiligen Halter.