



PIXSY

Pixsy wurde 2014 von Daniel Foster gegründet, einem Fotografen, der mit dem Problem des Online-Bilddiebstahls kämpfte. Heute hat Pixsy 25.000 Fotografen in 72 Staaten unter Vertrag, die die Online-Plattform verwenden um herauszufinden, wo und wie ihre Bilder online verwendet werden. Pixsy verfügt über ein globales und wachsendes Netzwerk von 26 juristischen Partnern und Anwaltskanzleien.

HERAUSFORDERUNG

Das Leitbild von Pixsy ist, Kreative rund um die Welt zu befähigen, Bilddiebstahl zu finden und zu bekämpfen. Das schnell wachsende Unternehmen hat inzwischen Niederlassungen in Berlin, Walnut (Kalifornien), London und Sidney und managt die Verträge, Vereinbarungen und Autorisierungen mit zehntausenden Kunden und Partnern weltweit.

Pixsy nutzt Salesforce als CRM-Lösung. Die automatisierten Prozesse stockten aber, sobald es um das Unterzeichnen von Verträgen und Vereinbarungen ging. Man half sich mit E-mails und eingescannten PDF's aus, dieser Prozess war aber zeitaufwändig und fehleranfällig.

Pixsy nutzte mit Salesforce auch Conga für die Document Generation und das Reporting sowie Nintex Document Generation um auf Inhalte aus Salesforce-Daten zuzugreifen. Die elektronische Unterschriftslösung sollte dementsprechend voll integriert sein.

LÖSUNG

Pixsy erkannte dass die Automatisierung des Kundenbeziehungs-Managements nicht bei Vereinbarungen und Verträgen halt machen muss. Pixsy nutzte bereits Salesforce als CRM-Lösung ihrer Wahl und auch Document Generation Lösungen sowie Lösungen für Workflow- und Content Automatisierung. DocuSign als langjähriger Salesforce-Partner

Pixsy

KEY RESULTS

-95%

Dauer bis zur Unterschrift



3 STUNDEN

Arbeitsersparnis pro
Kundenberater/Monat



100%

in die Salesforce-Lösung



konnte einfach in diese Lösungen integriert werden. So konnten die Geschäftsprozesse bis inklusive der Unterzeichnung von Vereinbarungen und Verträgen automatisiert und optimiert werden. Und das alles, ohne die vertraute Umgebung von Salesforce zu verlassen, und ohne eine einzige Zeile Code schreiben zu müssen.

RESULTATE

Pixsy hat durch die Integration von DocuSign für Salesforce schnelle Ergebnisse erzielt. Die 15 Kundenbetreuer von Pixsy konnten sich freuen, ersparten sie sich 3 Stunden an lästiger und fehleranfälliger Follow-Up-Arbeit pro Monat. Die Kundenbetreuer schätzen DocuSigns Dokumenten-Trail mit den dazugehörigen Status-Updates. Sie sehen in Echtzeit, wann Verträge eingesehen und abgeschlossen werden, was ihnen mehr Transparenz und Kontrolle während des gesamten Prozesses verschafft.

DocuSign for Salesforce passt sich zudem nahtlos in die Salesforce-Umgebung ein. Dokumente können jetzt nahtlos signiert und verwaltet werden, ohne die vertraute Salesforce-Umgebung jemals zu verlassen. Zu den Vorteilen gehört eine schnellere Abwicklungszeit für Dokumente, weniger Fehler und rationalisierte Prozesse. Dadurch wird die Kundenzufriedenheit weiter erhöht und Pixys Wachstumskurs unterstützt. DocuSign hat die Produktivität im gesamten Abwicklungsprozess verbessert, da es die Abwicklung von Bestellungen im BackOffice erleichtert.



„Der gesamte Prozess der Unterzeichnung von Verträgen und Vereinbarungen ist jetzt nur noch eine Frage von Stunden, während es früher oft Wochen dauerte.“

KAIN JONES

CHIEF OPERATING OFFICER, PIXSY

ÜBER DOCUSIGN

DocuSign® verändert die Art und Weise, in der Geschäfte getätigt werden. Jeder kann Vereinbarungen überall und zu jeder Zeit auf jedem Gerät mit Vertrauen und Sicherheit unterzeichnen und verwalten. Flexibel unterwegs mit DocuSign.

FÜR ANFRAGEN IN DER DACH-REGION:

dach@docusign.com / www.docusign.de