

Salesforce.com schließt 90% der Geschäfte an einem Tag ab; 71% innerhalb einer Stunde mit der DocuSign eSignature-Lösung

Salesforce verwendet DocuSign und beschleunigt damit den kompletten Ablauf praxiserprobt in über 40 Anwendungsfällen.

Unternehmensziele

Salesforce.com verwaltet Kundeninformationen für mehr als 100.000 Kunden. Aufgrund des starken Wachstums war das Unternehmen bestrebt, auch seine Effizienz dementsprechend zu steigern.

Durch die Einführung der elektronischen Signatur von DocuSign konnte Salesforce seinen gesamten Verkaufsprozess standardisieren und dadurch optimieren:

- Kostensenkung
- Geschäftsabschlusszeit von durchschnittlich zwei Tagen
- bis zu 90% der Geschäftsabschlüsse innerhalb eines Tages
- 71% der Geschäfte werden in 1 Stunde abgeschlossen.

Die Herausforderung

Angesichts des anhaltenden Wachstums war Salesforce auf der Suche nach einer Möglichkeit zur Skalierung bei gleichzeitiger Steigerung der Effizienz. In derselben Zeit mit denselben Ressourcen mehr Geschäfte abwickeln. Viele Salesforce Kunden haben beispielsweise den Onboarding-Prozess noch manuell durchgeführt. Gerade dieser Bereich eignet sich ideal für die Anwendung elektronischer Signaturen.

Die Lösung

Ursprünglich wollte salesforce.com seine Kunden einfach Dokumente elektronisch signieren lassen, um so den Signaturprozess zu optimieren.

Diese Idee wurde weiterentwickelt und führte zur kompletten Integration von DocuSign in das vorhandene System. Dies ermöglichte die Automatisierung verschiedenster Prozesse wie beispielsweise die Einrichtung eines neuen Kundenkontos. 2.757 Stunden oder 322 Arbeitstage pro Jahr wurden so eingespart. Durch die Einführung von DocuSign konnten weitere Prozesse automatisiert werden die manuelles Eingreifen obsolet machen. Das spart Zeit und schont die Mitarbeiter Ressourcen.

Folgende Vorteile erzielt

1 Tag

Geschäftsabschlusszeiten haben sich zu 90% von 2 auf 1 Tag reduziert

10 Minuten

Der Zeitaufwand pro Angebotserstellung pro Mitarbeiter konnte im Schnitt um 10 Minuten verringert werden

322 Tage

Das Arbeitspensum von 322 Arbeitstagen pro Jahr konnte eingespart werden

Die wichtigsten Vorteile

Salesforce.com konnte durch die Integration von DocuSign für Salesforce rasch Ergebnisse erzielen. Wenn der Angebotsprozess für einen Kunden abgeschlossen ist, können die Salesforce Kundenbetreuer die zu signierenden Verträge mit nur einem Mausklick versenden.

Nachdem das Bestellformular vom Kunden mit DocuSign ausgefüllt und signiert wurde, ermittelt das System automatisch, ob es die Kriterien für den automatischen Start erfüllt oder ob zusätzliche Informationen erforderlich sind.

DocuSign hat den Zeitaufwand pro Angebotserstellung und Kundenbetreuer um 10 Minuten reduziert. Darüber hinaus konnte die Geschäftsabschlusszeit bei 90% von zwei auf einen reduziert werden. 71% der Geschäfte konnten innerhalb einer Stunde abgeschlossen werden.

Das Verkaufsteam verarbeitet jetzt trotz eines Anstiegs des Transaktionsvolumens manuell weniger Aufträge. Der Gebrauch von DocuSign bei Salesforce geht über das Ersetzen manueller Signatur-Prozesse hinaus .

Die Signaturberechtigung wird jetzt mithilfe der integrierten Authentifizierung von DocuSign überprüft. Bei Zahlungen mit Scheck oder Überweisung können Kunden dank DocuSign Zusatzbestellungen individuell erstellen und abschließen. Dies erhöht die Kundenzufriedenheit und beschleunigt die Umsatzgeschwindigkeit bei gleichzeitiger Kostensenkung.

DocuSign hat die Produktivität in der gesamten Verkaufsabteilung verbessert, da es berührungslose Bestellungen erstmals auch für das Backoffice ermöglicht.

Kundenbetreuer schätzen den Dokumentenpfad von DocuSign mit den zugehörigen Statusaktualisierungen durch automatisierte Chatter-Integration. Sie können in Echtzeit mitverfolgen, wann Verträge gesichtet und gezeichnet werden. Dies erhöht den Überblick und macht den gesamten Verkaufsprozess kontrollierbarer.

Über DocuSign

DocuSign unterstützt Unternehmen bei der Verknüpfung und Automatisierung aller Prozesse zur Vorbereitung, Unterzeichnung, Umsetzung und Verwaltung von Vereinbarungen und Verträgen. Als Teil der DocuSign Agreement Cloud bietet DocuSign die e-Signatur an – nicht weniger, als die weltweit führende Methode, um auf praktisch jedem Gerät, an jedem Ort und zu jeder Zeit digital unterzeichnen zu können. Heute nutzen mehr als 500.000 Kunden und Hunderte Millionen Anwender in über 180 Ländern DocuSign, um ihre Vertraglichen Abstimmungsprozesse zu vereinfachen .

DocuSign Germany GmbH

Neue Rothofstr. 13-19
60313 Frankfurt
Deutschland

[docusign.de](https://www.docusign.de)

Mehr Informationen unter:

+49 800 186 08 56