

DocuSign Agreement Cloud para vendas

É fácil subestimar o trabalho necessário para fechar uma negociação.

O foco está frequentemente em obter uma assinatura na linha pontilhada, mas uma venda bem-sucedida envolve muito mais. Desde uma complexa rede de subcontratos até assegurar a conformidade legal, todos os detalhes e cláusulas do contrato devem ser cumpridos.

As vendas modernas dizem respeito tanto ao gerenciamento do ciclo de vida do contrato e possivelmente além, se um contrato for renovado, quanto ao fechamento da negociação. Portanto, você precisa das ferramentas certas para o trabalho.

O que é DocuSign Agreement Cloud?

O DocuSign Agreement Cloud existe para tornar os processos de vendas tão suaves quanto possível. Constituído de 12 produtos e mais de 350 integrações, nosso Agreement Cloud foi projetado exclusivamente para ajudá-lo a fechar mais negociações, economizando ainda seu tempo, dinheiro e esforço.

O que esperar deste eBook

É disto que este eBook trata. Queremos ajudá-lo a fazer o processo de vendas acontecer de forma mais rápida, fácil e econômica.

Neste eBook, explicaremos como o DocuSign Agreement Cloud pode revolucionar completamente o seu processo de vendas. Com a tecnologia e as ferramentas certas, seus representantes podem ser liberados para gastar tempo no que é importante: gerar leads, nutrir contatos e fechar negociações.

Os desafios que as equipes jurídicas precisam superar

Todos nós podemos arriscar um palpite sobre o que está mantendo sua equipe de vendas acordada à noite. Alguns dos desafios são:

Tempos de processamento lentos

Uma preocupação importante é o tempo que leva para processar um contrato. Quanto mais tempo leva, há mais perigo de se perder a negociação. Também significa investir tempo adicional que poderia ser mais bem gasto em tarefas com maior valor agregado.

Uma pesquisa¹ sugere que o pessoal de vendas atualmente gasta uma quantidade significativa de tempo em tarefas administrativas que poderiam ser automatizadas, até 21% escrevendo e-mails e até 17% com entrada de dados. Isso pode ter um enorme efeito em cadeia na produtividade e na eficiência. Esse também é um tempo que poderia ser gasto com o fechamento de negociações e o crescimento de fluxos de receita.

Seja inserindo uma cláusula não padrão, acompanhando um e-mail ou encaminhando uma negociação a uma gerente para aprovação, é vital que as equipes de vendas possam melhorar sua eficiência e fechar negociações com mais rapidez.

Má supervisão dos contratos

Depois que os contratos forem assinados, é importante que você e suas equipes de vendas possam gerenciá-los de forma eficiente.

Os processos existentes são com frequência manuais e demorados, o que pode tornar difícil acessar os detalhes e os insights necessários. Essa é a versão correta do contrato? As alterações foram feitas? O que a cláusula na página dois especificou?

Nada parece menos profissional do que uma pessoa de vendas que se atrapalha com os detalhes e não pode manter o controle sobre os contratos. Ter a capacidade de centralizar o gerenciamento de contratos é fundamental para o sucesso da equipe de vendas moderna.

Sistemas ineficientes

De acordo com a Salesforce², os profissionais de vendas gastam apenas 34% de seu tempo vendendo. Tempo demais é ainda investido em sistemas legados e processos lentos e ineficientes.

Se o seu pessoal de vendas estiver usando processos de contratos em papel antiquados, então os recursos da equipe provavelmente não estão sendo usados de forma eficiente. Isso pode afetar os desempenhos financeiro e individual, como pode ter ainda um custo ambiental. As equipes de vendas precisam estar abertas para as soluções digitais em nossa era orientada por dados ou elas correm o risco de serem deixadas para trás.

66%
do tempo dos
profissionais de vendas
é gasto em atividades
diferentes de venda

Por que Vendas precisa do DocuSign Agreement Cloud?

Os desafios que as equipes de vendas que pensam adiante enfrentam podem ser resolvidos com o Agreement Cloud.

Produtos como a assinatura eletrônica, CLM, Negotiate for Salesforce e Gen for Salesforce podem ajudar as suas equipes a transformar o processo de vendas delas.

Veja como podemos impulsionar melhorias nas suas equipes de vendas:

Acelerar os tempos de processamento das negociações

O Agreement Cloud ajuda você a fechar negociações com mais rapidez. Com a redução do tempo de processamento, você minimizará o risco de uma mudança de ideia e ainda liberará representantes para passar para o próximo lead. Além disso, quanto mais cedo o contrato for concluído, mais cedo ele começará a gerar receita.

95% de redução no tempo do contrato na Refinitiv de cinco dias para apenas seis horas

Então, como isso parece na prática? O Agreement Cloud ajudou a Refinitiv, um dos maiores provedores de infraestrutura e dados de serviços financeiros a reduzir o tempo de processamento de contratos em 95%, de cinco dias para apenas seis horas.

Automatizar o processo de realização de uma negociação

O Agreement Cloud integra-se perfeitamente ao Salesforce. O DocuSign Gen for Salesforce e o DocuSign Negotiate for Salesforce permitem que seus representantes gerem e negociem contratos personalizáveis diretamente no Salesforce.

Os representantes podem automaticamente gerar contratos a partir de dados de clientes, produtos e preços. As regras de negócios são decididas antecipadamente, e todas as negociações e versões são controladas centralmente, fornecendo uma trilha de auditoria. Nossos recursos de integração também eliminam a duplicação de dados e erros manuais.

Combinados, isso automatiza seu processo de realização de negociação sem reinventar o que o processo parece. Com o Agreement Cloud, suas equipes podem permanecer no Salesforce, enquanto também desfrutam os benefícios de cotações, propostas, contratos, documentos formais e faturas gerados automaticamente.

Simplificar a jornada do cliente

Os compradores estão mais capacitados e bem-informados do que nunca antes. De fato, uma pesquisa da Spotio³ estima que até 50-90% da jornada do comprador está concluída antes da interação com vendas. Isso significa que o trabalho do representante moderno é com frequência facilitar o processo de venda em vez de impulsionar diretamente a conversão de um lead.

O Agreement Cloud pode dar suporte às suas equipes oferecendo uma jornada para o cliente suave e direta. Com a automação de processos e a centralização do gerenciamento de contratos, as equipes relevantes podem rever, editar e aprovar contratos conforme necessário. Isso libera a equipe de vendas para continuar com a venda.

O resultado é uma jornada para o cliente mais direta e um tempo para gerar receita mais rápido. Isso também economiza custos de recursos e tempo, ajudando ainda a aumentar as taxas de renovação.

Integrar com seus sistemas existentes

O DocuSign Agreement Cloud oferece mais de 350 integrações. Elas funcionam com seus sistemas existentes para agilizar os processos de vendas. Qualquer que seja o seu sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM), do Microsoft Dynamics 365 ao Oracle, SAP, Box e além, você está coberto.

Além de uma integração direta, podemos também trabalhar com você para criar uma API que funcione para você e suas equipes. Queremos que o DocuSign Agreement Cloud mantenha seus fluxos de trabalho familiares e também os aprimore a cada rodada.

Capturar consentimento a qualquer momento, em qualquer lugar

Dentro do Agreement Cloud reside o produto pelo qual somos mais conhecidos: a assinatura eletrônica. Com a assinatura eletrônica seus representantes podem capturar assinaturas legais de forma rápida e fácil. Isso reduz a conclusão do contrato de dias ou horas para meros minutos.

A assinatura eletrônica facilita capturar consentimento, simplificando a vida das equipes de vendas e de clientes igualmente. Onde quer que seu cliente esteja, você poderá fechar negociações a qualquer momento e em qualquer dispositivo, graças à nossa tecnologia voltada em primeiro lugar aos dispositivos móveis.

Adotar a assinatura eletrônica da DocuSign também torna o processo de vendas mais eficiente. Na média, aqueles que usam a assinatura eletrônica economizam uma média de 28 libras por contrato com a redução dos custos com cópias impressas e a melhoria da produtividade dos funcionários.

Melhorar o desempenho individual com insights aprofundados

As equipes de vendas com alto desempenho têm uma probabilidade 1,5x maior de basear as previsões em insights orientados por dados, de acordo com a Salesforce. Com contratos gerados automaticamente e controlados com o Agreement Cloud, é fácil analisar contratos e oportunidades para melhorias. Até usamos pesquisa orientada por IA para ajudá-lo a comparar e contrastar contratos, cláusulas e detalhes.

Com essa espécie de supervisão ao alcance deles, não há desculpa para as equipes de vendas não melhorarem seu desempenho individual e geral.

DocuSign Agreement Cloud para vendas: Banco Inter

Embora o Banco Inter seja uma empresa digital e esteja entre os bancos pioneiros no Brasil na implementação de uma plataforma digital para seus clientes, a instituição financeira necessitava de uma solução capaz de aprimorar os processos de venda por trás do negócio de crédito consignado.

A empresa começou a trabalhar com a DocuSign em 2016, usando inicialmente a assinatura eletrônica da DocuSign. Para a equipe de vendas, o DocuSign Agreement Cloud reduziu horas de trabalho do processo de fechamento de negociação. Reduzindo de 14 para 8 dias a venda do crédito consignado pelos canais próprios do banco e obteve redução de 18% para 8% na taxa de desistência de clientes para a contratação deste tipo de produto.

“Tivemos um retorno de investimento bastante expressivo após a utilização da solução DocuSign, que representou aumento de receita na área de crédito consignado, redução do custo médio de logística em até 75% por operação, diminuição dos custos operacionais, além de redução de erros operacionais e de prazo para disponibilização de recurso financeiro para o cliente,” diz **Daniela Nápoles**, gerente de Controle de Operações do Banco Inter.

Compromisso da DocuSign com a confiança e a legalidade

Quando se trata de contratos, a confiança e a legalidade são fundamentais. Essa é a razão por que a DocuSign está comprometida em colocar a confiança no centro de seus negócios oferecendo uma proteção de classe mundial.

Políticas, processos e treinamento rigorosos permitem que a DocuSign atenda aos requisitos de privacidade, segurança e conformidade de algumas das mais rígidas certificações do mundo. A assinatura eletrônica da DocuSign tem legitimidade jurídica na maioria das jurisdições do direito civil e consuetudinário, permitindo que as organizações implantem a tecnologia com confiança.

Próximas etapas para os profissionais de vendas

Quando se trata de contratos de vendas, os detalhes são importantes. Mas eles também não devem ocupar seu tempo.

O DocuSign Agreement Cloud simplifica seus processos de contratos, agilizando as jornadas dos clientes de modo que você possa fechar mais negociações com mais rapidez.

E com mais de 350 integrações, o DocuSign Agreement Cloud aprimora a maneira que você já trabalha. Rápido, fácil e eficiente – tem tudo a ver conosco. Nossa meta é acelerar o seu processo de contratos, de modo que seu pessoal esteja livre para passar para o próximo lead.

Experimente a assinatura eletrônica da DocuSign **gratuitamente** por 30 dias.

10%

diminuição das
desistências nas
vendas

Sobre a DocuSign

A DocuSign ajuda as organizações a conectar e automatizar a forma como preparam, assinam, executam e gerenciam contratos. Como parte do DocuSign Agreement Cloud, a DocuSign oferece a assinatura eletrônica: a melhor maneira do mundo de assinar eletronicamente em praticamente qualquer dispositivo, em qualquer lugar e a qualquer momento. Atualmente, mais de 500 mil clientes e centenas de milhões de usuários em mais de 180 países usam a DocuSign para acelerar o processo de fazer negócios e simplificar a vida das pessoas.

DocuSign, Inc.

Rua Gomes de
Carvalho, 1306 cj 61
São Paulo - SP

docusign.com.br

Para obter mais informações

contato@docusign.com
+55 11 3330-1000