



# Modernisierung des Vertriebszyklus.

Mit Adobe Document Cloud lassen sich kostenintensive manuelle Arbeitsschritte abbauen, sodass Vertriebsmitarbeiter sich besser auf ihre oberste Priorität konzentrieren können: den Kunden.

*Die Erwartungen an digitale Erlebnisse sind hoch. Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter fordern bei jeder digitalen Interaktion schnelle und nahtlose Abläufe. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen auch ihre Vertriebsprozesse deutlich straffen. Doch die Digitalisierung komplexer, mehrstufiger Prozesse kann sehr zeitaufwendig sein.*

## Die Herausforderung.

Sobald im Laufe eines Vertriebs-Workflows Papierdokumente zum Einsatz kommen, sind Verzögerungen vorprogrammiert. Zeitaufwendige manuelle Arbeitsschritte halten Mitarbeiter von wichtigen Aufgaben ab. Die Produktivität des Vertriebs sinkt – ebenso wie die Wahrscheinlichkeit, dass Umsatzziele erreicht werden. Der Status von Vertriebsaktivitäten lässt sich nicht transparent nachverfolgen, sodass exakte Prognosen schwierig sind. Es kommt zu ineffizienten operativen Abläufen, zur Vergeudung von Arbeitszeit und Ressourcen in allen Bereichen.

## Mehr als zwei Drittel der täglichen Arbeitszeit entfallen auf nicht vertriebsrelevante, administrative Aufgaben.<sup>1</sup>

Zudem führen Medienbrüche zu einem erhöhten Fehlerrisiko bei Abschluss und Abwicklung von Verträgen. Die Folgen: Verhandlungen werden abgebrochen. Kunden und Mitarbeiter werden unzufrieden. Es kommt zu ungewollten Verstößen gegen Compliance-Anforderungen, die rechtliche (und damit finanzielle) Konsequenzen nach sich ziehen.

## Zwei Drittel der Vertriebslebnisse im B2B-Bereich werden als durchschnittlich oder schlecht bewertet.<sup>2</sup>

## Die Lösung.

Adobe Document Cloud bietet eine deutlich rentablere und effizientere Alternative – mit Adobe Acrobat DC, Adobe Sign, Adobe Scan, schlüsselfertigen Integrationen, automatisierten

Workflows und leistungsstarken APIs. Nutzen Sie z. B. Adobe Sign zur Automatisierung von Unterschriften- und Genehmigungsprozessen sowie Acrobat DC für Erstellung, Schutz und Abstimmung von wichtigen Dokumenten. Mitarbeiter arbeiten produktiver und Kundenerlebnisse werden besser, wenn Vertragsprozesse zu 100 % digital ablaufen und papierbasierte, manuelle Arbeitsschritte entfallen.

Mit Document Cloud können Vertriebsmitarbeiter:

- von ihrem CRM-System (Customer Relationship Management) aus selbst erstellte, CI-konforme digitale Dokumente oder gescannte Papierformulare versenden
- hochwertige Materialien für Interessenten bereitstellen, die auf jedem Gerät zuverlässig angezeigt und mit einer rechtsgültigen elektronischen Unterschrift versehen werden können
- digitale Dokumente schnell überarbeiten, bei Bedarf gegen unautorisierte Änderungen schützen und anschließend zur Prüfung und Unterzeichnung versenden
- Kunden die Möglichkeit geben, Dokumente mit wenigen Klicks auf dem Desktop, Tablet oder Smartphone zu genehmigen oder elektronisch zu unterschreiben
- Angebote und Verträge per Smartphone oder Tablet bearbeiten, versenden und verfolgen

## 28 Mal schnellere Vertragsprozesse.<sup>3</sup>

Mit diesen Funktionen haben Vertriebsmitarbeiter jederzeit uneingeschränkte Einsicht in und Kontrolle über den Angebots- und Vertragszyklus, sodass Fehler bei der Ausführung verringert werden. Zudem können sie:

- Genehmigungsprozesse beschleunigen, weil Dokumente an mehrere Empfänger gesendet, Zugriffe verfolgt und automatische Erinnerungen verschickt werden

<sup>1</sup> DiscoverOrg-Studie, 2017

<sup>2</sup> HubSpot-Studie, 2017

<sup>3</sup> Total Economic Impact-Studie zu Adobe Sign von Forrester Consulting im Auftrag von Adobe, August 2019

# „Wir können Verträge in Minuten abschließen und Zeitvorgaben einhalten, die ohne Einsatz von Adobes Technologie unmöglich zu schaffen wären.“

Der Bearbeitungsaufwand für Verträge sank von 15 Stunden auf 1 Stunde pro Woche.

Connie Brenton, Betriebs- und Personalleiterin der Rechtsabteilung von NetApp

- Berichte über Versand, Anzeige, Genehmigung und elektronische Unterzeichnung von Dokumenten in Echtzeit aktualisieren
- Daten aus CRM- und anderen Business-Lösungen automatisch abrufen, um personalisierte Angebote und Verträge zu erstellen

Umgehen Sie Compliance-Probleme, die u. a. aufgrund von fehlenden Unterlagen auftreten können, indem Sie mit Document Cloud:

- eine zentrale Vorlagenbibliothek für Standardverträge und -formulare nutzen und verwalten
- Eingabefehler vermeiden, indem Sie Daten aus Formularen und Verträgen automatisch erfassen und konsolidieren
- Vertragsänderungen während des Verhandlungsprozesses automatisch protokollieren lassen
- Dokumente wahlweise in Ihrem CRM-System oder online speichern und bei Bedarf rasch abrufen

Document Cloud kann zudem mithilfe von flexiblen APIs und schlüsselfertigen Integrationen für gängige CRM-Lösungen und Produktivitäts-Tools wie Salesforce, Microsoft Office 365, Microsoft Dynamics CRM, Apttus und Oracle NetSuite in vorhandene Prozesse eingebunden werden. Die einfache Implementierung von Document Cloud gewährleistet eine schnelle Time-to-Value und einen hohen ROI im ganzen Unternehmen und im gesamten Vertriebszyklus.

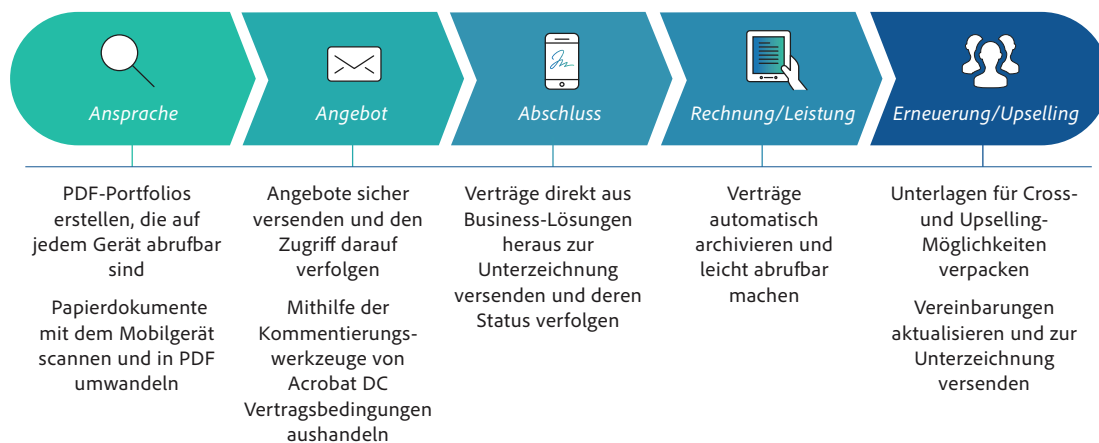
## Warum Adobe?

Mit Apps, Desktop-Software und Services von Document Cloud wie Adobe Sign und Acrobat DC können Ihre Vertriebsmitarbeiter schnell und einfach digitale Dokumente erstellen, bearbeiten, schützen, speichern, versenden und verfolgen sowie elektronisch unterzeichnen lassen. Innerhalb der vertrauten Business-Applikation, die sie täglich nutzen. Ohne Mehraufwand für administrative Tätigkeiten und für die Einholung von Unterschriften können sie sich auf ihre wesentlichen Aufgaben konzentrieren: Akquise, Pflege von Kundenbeziehungen und Umsatzsteigerung.

Adobe unterstützt Sie bei der digitalen Transformation Ihrer Vertriebsprozesse. Mit innovativen, flexiblen Lösungen können Sie papierbasierte Workflows abschaffen und Kunden die schnellen, effizienten, Mobile-freundlichen Erlebnisse bieten, die sie erwarten. Optimieren Sie Ihre Workflows, maximieren Sie den ROI, und aktualisieren Sie Ihre Vertriebsprozesse mit dem branchenführenden Team von Adobe, das Sie auf jedem Schritt des Weges begleitet.

## Weitere Informationen.

<https://acrobat.adobe.com/de/de/use-cases/sales.html>



### Vertriebsorganisationen, die elektronische Unterschriften verwenden:

- **verzeichnen jährlich um ca. 60 % höhere Umsatzsteigerungen**
- **haben mit einer um 65 % höheren Wahrscheinlichkeit geringere Ausgaben für Kundenakquise<sup>4</sup>**



<sup>4</sup> „E-signature & Integrated Sales Technologies: Accelerating Success for Businesses & Buyers in 2019“ (Elektronische Unterschriften und integrierte Vertriebstechnologien: der Schlüssel zum Erfolg für Unternehmen und ihre Kunden 2019), Aberdeen, 2019

