



Accélérer le cycle de vente

Adobe Document Cloud élimine les tâches manuelles coûteuses, ce qui permet aux commerciaux de se focaliser sur le client.

En matière d'expériences digitales, les attentes sont aujourd'hui extrêmement fortes. Clients et employés exigent une expérience fluide et rapide à chaque interaction digitale. Pour être compétitives, les entreprises doivent rapidement mettre leurs processus de vente à niveau. Or, la digitalisation de ces processus complexes à plusieurs étapes peut prendre du temps.

L'enjeu

Les processus de vente qui continuent de faire appel au papier à un moment ou un autre interrompent le workflow et allongent le cycle de vente de plusieurs jours, voire plusieurs semaines. Les commerciaux, qui sont tenus d'effectuer des tâches manuelles fastidieuses et chronophages, sont moins productifs et ont beaucoup plus de mal à atteindre leurs quotas de vente. Comme ils n'ont pas suffisamment de visibilité sur le contexte commercial, il est difficile d'établir des prévisions. Par ailleurs, des inefficacités opérationnelles se font jour, se traduisant par des pertes de temps et des gaspillages de ressources à tous les niveaux.

Plus des deux tiers du temps consacré chaque jour à des tâches administratives sans rapport avec la vente*

Les interruptions dues à l'utilisation du papier peuvent être source d'erreurs dans les contrats et le traitement des commandes. Résultat : des ventes sont perdues, les clients et les employés sont mécontents, et des actions en justice coûteuses peuvent être engagées en cas de non-conformité.

Deux tiers des expériences de vente B2B sont jugées moyennes ou médiocres†

La solution

Il s'agit de reléguer les processus papier décousus aux oubliettes et d'obtenir un retour sur investissement éclair avec [Adobe Document Cloud](#), qui inclut Adobe Acrobat DC, Adobe Sign, Adobe Scan, des intégrations préconfigurées, des workflows automatisés et de solides API. Les entreprises peuvent accélérer le cycle de vente et générer des gains d'efficacité en utilisant Adobe Sign — pour automatiser les signatures et les approbations

* Étude de DiscoverOrg, 2017

† HubSpot Research, 2017

‡ « The Total Economic Impact of Adobe Sign » (L'impact économique total d'Adobe Sign), étude réalisée par Forrester Consulting pour le compte d'Adobe, août 2019

— et Acrobat DC pour classer, sécuriser et partager de précieux documents commerciaux. La productivité des ventes augmente et les expériences client sont de meilleure qualité quand les tâches manuelles et la paperasserie sont éliminées et que les processus d'approbation des contrats sont 100 % digitaux.

Document Cloud améliore les processus de vente car les commerciaux peuvent :

- créer et envoyer des documents numériques attrayants et personnalisables à partir d'un CRM ou de formulaires papier numérisés ;
- renforcer les interactions des prospects avec des supports soignés qui s'affichent sans problème et sur lesquels une [signature électronique](#) juridiquement recevable peut être apposée, quels que soient l'appareil et la plateforme utilisés ;
- modifier et finaliser des documents numériques rapidement, les sécuriser, le cas échéant, et les envoyer pour révision et signature ;
- obtenir l'approbation ou la signature du client en quelques clics sur un ordinateur, une tablette ou un mobile ;
- établir, envoyer et suivre des devis et des contrats, où qu'il se trouvent, sur leur mobile ou leur tablette.

Cycle de vie des contrats 28 fois plus rapide‡

Grâce à toutes les possibilités offertes par Document Cloud, les commerciaux ont une excellente visibilité et la mainmise sur le cycle de vie des devis et contrats, ce qui limite les erreurs d'exécution. Ils peuvent également :

- accélérer les validations car il est possible de remettre un document à plusieurs destinataires, de savoir qui l'a consulté et d'envoyer des rappels automatiques pour s'assurer qu'aucune étape n'a été omise ;
- actualiser des rapports en temps réel qui confirment la distribution des documents et indiquent quand les clients consultent, valident et signent les contrats ;
- fusionner automatiquement les données des CRM et des autres solutions d'entreprise pour établir des devis et contrats personnalisés.

« Nous pouvons finaliser des contrats en quelques minutes et respecter des délais qui auraient été impossibles à tenir sans ce type de technologie. »

Contrats traités en une heure, contre 15 heures par semaine auparavant

Connie Brenton, responsable du personnel et directrice senior des opérations juridiques, NetApp

Il s'agit d'éliminer les risques de non-conformité inhérents à différentes erreurs, comme la perte de documents, en faisant appel à Document Cloud pour :

- avoir accès à une bibliothèque centrale de modèles de contrats et formulaires, gage d'uniformisation ;
- éviter les erreurs en automatisant la collecte et la fusion des données (pas de ressaisie) qui sont issues des formulaires et contrats et réinjectées dans le système d'enregistrement ;
- conserver une trace des avenants aux contrats en phase de négociation ;
- archiver des documents dans un CRM ou en ligne, et les récupérer rapidement au besoin.

Document Cloud s'intègre aux processus en place grâce à des API souples et des intégrations clé en main pour les principaux systèmes CRM et outils de productivité, comme Salesforce, Microsoft Office 365, Microsoft Dynamics CRM, Apttus et Oracle NetSuite. La simplicité d'utilisation écourte le délai de rentabilisation et offre un excellent retour sur investissement dans toute l'entreprise et tout au long du cycle de vente.

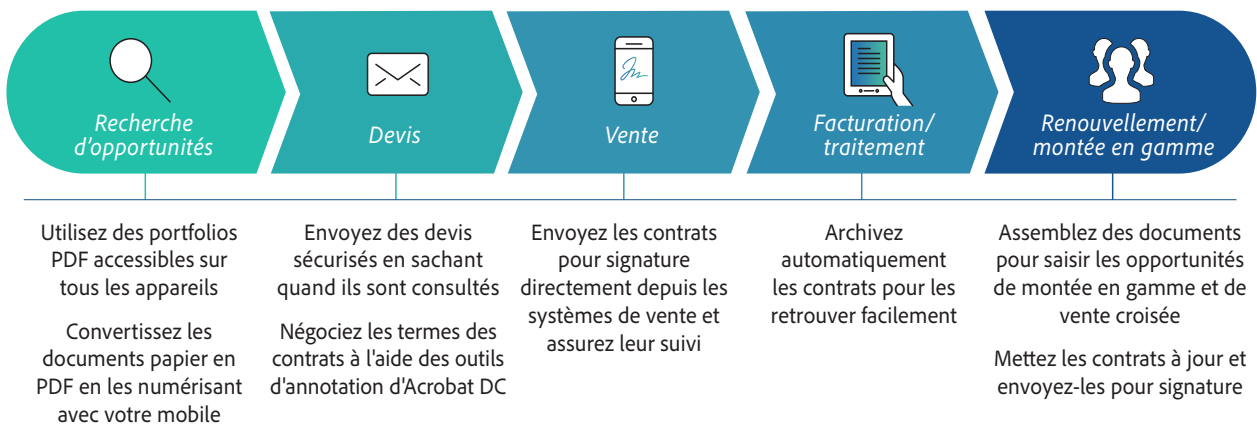
Pourquoi Adobe ?

Adobe simplifie l'intégralité du processus de vente à l'aide de Document Cloud — une offre complète d'applications et de services, comme Adobe Sign et Acrobat DC — qui permet de créer, modifier, sécuriser, envoyer, suivre, archiver et signer des documents numériques, tout en s'intégrant avec les applications d'entreprise utilisées au quotidien par les forces de vente. Libérés des tâches administratives et de la « chasse aux signatures », les commerciaux peuvent se focaliser sur la prospection, le développement des relations avec les clients et l'augmentation du chiffre d'affaires.

En faisant confiance à Adobe pour opérer votre transformation digitale, vous prenez une décision judicieuse et pérenne. Ses solutions innovantes et souples vous permettront d'éliminer les workflows papier et d'offrir aux clients les expériences performantes et optimisées pour mobiles qu'ils attendent. Affinez vos workflows, maximisez le retour sur investissement et actualisez vos processus de vente, en vous appuyant sur la remarquable équipe Adobe qui vous accompagne du début à la fin.

Pour en savoir plus

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



Les services des ventes ayant adopté les signatures électroniques :

- **génèrent des revenus 60 % plus rapidement en glissement annuel ;**
- **sont 65 % plus susceptibles de réduire leurs coûts d'acquisition client.[§]**



§ « E-Signature & Integrated Sales Technologies: Accelerating Success for Businesses & Buyers », Aberdeen, 2019.

