Foxit

КАК КОМПАНИИ REACHOUT CAPITAL УДАЛОСЬ НА 75 % СОКРАТИТЬ РАСХОДЫ НА ЭЛЕКТРОННОЕ ПОДПИСАНИЕ, ПРИ ЭТОМ В ТРИ РАЗА СОКРАТИВ ВРЕМЯ ЗАПОЛНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ

ReachOut Capital

ПРИМЕР ВНЕДРЕНИЯ

Foxit eSign с удовольствием сотрудничает с ReachOut Capital и помогает компании успешно решать свои задачи. ReachOut Capital оказывает профессиональную финансовую поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса, а в арсенале Foxit eSign есть надежное решение для электронного подписания документов. В этом примере использования мы подробно рассмотрим, почему ReachOut Capital было важно приобрести рентабельное и удобное решение для электронного подписания документов и как программа Foxit eSign помогла справиться с этой задачей.

Использование электронной подписи до приобретения Foxit eSign

Компания ReachOut Capital использовала электронное подписание в своих процессах продаж и оформления документов еще до знакомства с Foxit eSign. Если быть точным, компания работала с двумя другими программными решениями для электронного подписания.

В отрасли финансовых услуг быстрый и надежный процесс подписания является важным этапом заключения сделок. Однако многие финансовые компании при этом приходят к пониманию, что электронное подписание также является важным фактором выполнения отраслевых требований. В случае ReachOut Capital, например, ни один кредитор, с которым сотрудничает компания, не примет в обработку ни платежный документ, ни документ о финансировании или кредитовании, если заявка не будет подписана в электронном виде.

Компания ReachOut Capital действительно ценит своих клиентов, и это проявляется во всем, что они делают. На этапе роста малым предприятиям крайне важно получить необходимый капитал для финансирования своих потребностей и достижения поставленных целей на пути к успеху. Именно на этом этапе на помощь им приходит ReachOut Capital.

Согласно информации на веб-сайте ReachOut Capital, миссия компании заключается в том, чтобы *«предоставить каждой компании возможность добиться успеха, предложив оптимальные варианты финансирования тогда, когда это ей необходимо, и так, как ей это необходимо».* Цель ReachOut — учесть индивидуальные потребности каждого клиента и предоставить необходимый финансовый компонент удобным и экономически эффективным способом.

Использование электронной подписи до приобретения Foxit eSign

Компания ReachOut Capital использовала электронное подписание в своих процессах продаж и оформления документов еще до знакомства с Foxit eSign. Если быть точным, компания работала с двумя другими программными решениями для электронного подписания.

В отрасли финансовых услуг быстрый и надежный процесс подписания является важным этапом заключения сделок. Однако многие финансовые компании при этом приходят к пониманию, что электронное подписание также является важным фактором выполнения отраслевых требований. В случае ReachOut Capital, например, ни один кредитор, с которым сотрудничает компания, не примет в обработку ни платежный документ, ни документ о финансировании или кредитовании, если заявка не будет подписана в электронном виде.

Что побудило компанию ReachOut Capital обратиться к Foxit eSign

На момент своего знакомства с Foxit eSign компания ReachOut Capital уверенно занимала свою нишу в отрасли финансовых услуг, демонстрируя стабильный рост, однако используемые в компании решения для электронного подписания документов не оправдали ее ожиданий. Высокие затраты не позволили удержать бюджет в разумных пределах, низкое качество обслуживания клиентов не способствовало эффективному сотрудничеству, а само программное обеспечение, казалось, лишь ограничивало взаимодействие с клиентами.

И тогда Рэнди Вебстер (Randy Webster), старший андеррайтер в ReachOut Capital, обратился к решению Foxit eSign. Сотрудничество с двумя предыдущими поставщиками обернулось постоянными головными болями и полным разочарованием, поэтому после полутора лет таких отношений Рэнди был готов к переменам. Сотрудники отдела продаж Foxit eSign получили следующую информацию: ReachOut Capital требуется конкретная функциональность, а также определенные условия для успешной эксплуатации решения для электронного подписания документов.

- **Экономичность.** В первую очередь, компания хотела найти более бюджетное и экономически эффективное решение для подписания и отправки документов.
- **Улучшенная поддержка клиентов.** Услуги поддержки должны быть более оперативными, по-настоящему полезными и содержательными, создавая условия для более эффективного использования программного обеспечения для электронного подписания документов.
- **Простота использования.** ReachOut требовалось решение для электронного подписания документов, которое не только было бы более надежным и функциональным, но и соответствовало бы индивидуальным потребностям компании — скорость и простота использования в любой момент.
- **Нормативно-правовое соответствие.** Соответствие законодательным и нормативным требованиям является критически важным условием работы в отрасли финансовых услуг. Поэтому в ReachOut Capital также искали решение, с которым им было бы просто обеспечить соблюдение установленных требований и избежать любых осложнений в этой области.

Почему в ReachOut перешли на решение Foxit eSign

- **Более выгодная цена.** Превосходное решение для электронного подписания документов по более низкой цене, чем у текущих и предыдущих поставщиков
- **Высокорейтинговое обслуживание клиентов.** Простой доступ к команде специалистов, готовых поддержать и подсказать, когда это необходимо

Как и при покупке любого нового программного обеспечения, Рэнди и его команде необходимо было изучить и освоить все возможности решения Foxit eSign. Но тут подключились наши специалисты и подготовили ReachOut Capital к успешному внедрению нового решения для электронного подписания документов в повседневные бизнес-процессы компании.

Ответ на вопрос о том, довольна ли компания ReachOut Capital решением Foxit eSign в целом

«Foxit eSign оказалось решением, полностью удовлетворяющим все мои требования к электронному подписанию документов. Поскольку я работаю в финансовой сфере, приходится подписывать очень много документов. Предоставляя клиентам возможность подписывать документы онлайн без распечатки, сканирования, отправки по факсу или электронной почте, мы существенно упрощаем порядок взаимодействия с ними. Существуют разные варианты электронного подписания документов, и я в своей практике уже сталкивался с некоторыми. Однако Foxit eSign предлагает лучшее программное обеспечение, и у них лучшая служба поддержки из тех, что я видел (чаще всего мне помогает Лиза, и она ПОТРЯСАЮЩЕ делает свою работу). И все это по цене намного ниже, чем у конкурентов».
Рэнди Вебстер (Randy Webster), старший андеррайтер, ReachOut Capital.

Как помогает Foxit eSign

По словам Рэнди Вебстера, Foxit eSign стало *«решением, полностью удовлетворяющим все его требования к электронному подписанию документов»*. Внедрение решения Foxit eSign дало компании ReachOut Capital следующие ощутимые преимущества.

- **Значительная экономия средств.** Внедрение программного обеспечения Foxit eSign обеспечило компании ReachOut Capital заметную — 75 % — экономию средств по сравнению со значительно более высокими расходами на документооборот с предыдущими решениями для электронного подписания документов.
- **Эффективные и доступные услуги поддержки клиентов.** ReachOut отмечает, что эффективная и доступная служба поддержки является одним из главных преимуществ предлагаемого решения Foxit eSign. Когда требуется помощь, ReachOut может быстро договориться о встрече, чтобы решить проблему и двигаться дальше в необходимом темпе, используя свое программное обеспечение по максимуму.
- **Расширенные функции программного обеспечения.** Расширенные функции программного обеспечения очень быстро стали ценным ресурсом для ReachOut. Решения предыдущих поставщиков создавали у ReachOut ощущение некоторой ограниченности, поскольку потребности компании в области документооборота постоянно росли и менялись. Такие функции, как условные поля и несколько вариантов подписания, дают определенную гибкость, столь необходимую компании ReachOut в работе с программным обеспечением для электронного подписания документов.
- **Более высокая окупаемость инвестиций и улучшенные возможности обмена документами.** Более высокая окупаемость инвестиций и улучшенные возможности обмена документами стали определяющим фактором для ReachOut при принятии решения о внедрении Foxit eSign в свой рабочий процесс. Рэнди объясняет: *«Создание документа, который понятен клиенту и который он может легко заполнить, в корне меняет ситуацию. Мы уже отмечаем, что скорость заполнения документов повысилась в три раза по сравнению с предыдущими решениями».*
- **Эффективная поддержка нормативно-правового соответствия.** Эффективная поддержка нормативно-правового соответствия всегда была в числе приоритетных требований ReachOut Capital. Решение Foxit eSign в полной мере справляется с этой задачей, поддерживая строгие стандарты безопасности, включая сертификаты подписи, подробные журналы аудита, соблюдение требований об отчетах SOC 2 Type 2 и эффективные средства контроля видимости.

Поддержка будущих начинаний

Поскольку ReachOut Capital продолжает развивать свой бизнес и расширять список предлагаемых услуг, очень важно правильно выбрать решение для электронного подписания документов — гибкое и способное развиваться вместе с компанией. В Foxit eSign намерены поддерживать развитие ReachOut Capital

- **Предлагая максимально выгодные цены:** плавное, экономически эффективное ценообразование для поддержки растущих потребностей ReachOut в области документооборота с учетом бюджетных ограничений.
- **Совершенствуя программное обеспечение для подписания:** расширение области применения программного обеспечения для подписания документов по мере появления новых потребностей, непрерывное расширение базы знаний с полезной вспомогательной документацией, а также постоянное обучение.

Foxit
Landgrafenstr. 14
10787 Berlin, Germany

Отдел сбыта: +49 30 21 78 36 90
или +49 30 39 40 50 20
Служба поддержки: +49 30 21783691

Центр поддержки
www.foxit.com

© Foxit Software Incorporated. Все права защищены.