REACHOUT CAPITAL 如何將其電子簽名支出減少 75%，同時將文件完成率 提高三倍

成功案例

Foxit eSign 很高興與 ReachOut Capital 合作並支援其需求。ReachOut Capital 總是忙於為中小企業的財務需求提供專業的支援，而 Foxit eSign 提供了他們可以信賴的電子簽名解決方案。在本案例研究中，我們將深入探討為什麼具有成本效益且易於使用的簽名解決方案對 ReachOut Capital 如此重要，以及 Foxit eSign 如何在此過程中提供協助。

在 Foxit eSign 之前的電子簽名使用情況

在發現 Foxit eSign 之前，ReachOut Capital 早已在銷售和書面工作流程中使用電子簽名。事實上，這個客戶之前已用過另外兩種電子簽名軟體解決方案。

在金融業，實現快速可靠的簽名是完成交易的重要部分。然而，許多金融公司發現，電子簽名也是確保遵守業界規定的關鍵一環。ReachOut Capital 的特殊情況是，與他們合作的放款機構不接受任何發票、融資或貸款文書，除非以電子方式簽署申請。

ReachOut Capital 非常重視他們的客戶，這體現在他們所做的每一件事上。隨著小型企業的成長並努力實現其目標，獲得所需的資金來滿足這一過程中的重要需求和里程碑至關重要。這正是 ReachOut Capital 擅長的領域。

正如他們官網所述，ReachOut Capital 的使命是*「在企業需要時，按企業需要的方式，提供最佳融資選擇，幫助每個企業取得成功。」*ReachOut 的目標是支援每位客戶的個別需求，並以便捷且具有成本效益的方式，提供所需的關鍵財務組成部分。

在 Foxit eSign 之前的電子簽名使用情況

在發現 Foxit eSign 之前，ReachOut Capital 早已在銷售和書面工作流程中使用電子簽名。事實上，這個客戶之前已用過另外兩種電子簽名軟體解決方案。

在金融業，實現快速可靠的簽名是完成交易的重要部分。然而，許多金融公司發現，電子簽名也是確保遵守業界規定的關鍵一環。ReachOut Capital 的特殊情況是，與他們合作的放款機構不接受任何發票、融資或貸款文書，除非以電子方式簽署申請。

ReachOut Capital 為何找上 Foxit eSign

最初接觸 Foxit eSign 時，ReachOut Capital 正在金融業穩步增長，但他們發現自己對目前的電子簽名供應商感到失望。事實證明，高昂的成本導致難以維持合理的預算，糟糕的客戶服務會適得其反，而且軟體本身也諸多限制。

ReachOut Capital 的資深承銷人員 Randy Webster 與 Foxit eSign 進行了首次接觸。一年半以來，Randy 一直與兩家舊供應商打交道，卻一再遭遇挫折和煩惱，因此已做好改變的準備。經過與我們銷售團隊的討論，ReachOut Capital 需要一定的功能和適應能力才能成功使用電子簽名：

- **符合預算：**找到適合文件簽署和傳送、更具成本效益且符合預算的解決方案，是當務之急。
- **改進了客戶支援：**迫切需要更具回應性、支援性和見解的客戶支援，以協助改善電子簽名軟體的整體體驗和使用情況。
- **易於使用：**ReachOut 需要的電子簽名解決方案，不僅要更穩定且功能更強大，而且還要能量身定制，以支援快捷方便地使用。
- **合規性：**遵守法規要求是金融業的重要環節。因此，ReachOut Capital 需要一種解決方案，可以協助他們輕鬆保持合規性，而不會造成進一步的複雜性。

ReachOut 為什麼會改用 Foxit eSign

- **定價更優惠：**電子簽名解決方案的價格不僅比目前和先前的電子簽名供應商更優惠，且功能卓越
- **評分最高的客戶服務：**有一個專家團隊隨時準備在需要的時候提供支援和指導

如同任何的新軟體，當 Randy 和他的團隊瞭解 Foxit eSign 所提供的所有功能時，有一個預期的學習曲線。但我們的專家團隊立即投入其中，並確保為 ReachOut Capital 做好萬全準備，以成功將新的電子簽名解決方案實施到他們的日常業務需求中。

當被問及 ReachOut Capital 對 Foxit eSign 的總體滿意度時

*「Foxit eSign 是一個能夠滿足我所有電子簽名需求的全方位解決方案。由於我從事金融業，很多文件都需要簽署。這個解決方案讓我們的客戶能夠在線上簽署，而無需列印、掃描、傳真或透過電子郵件傳送任何內容，這是重大變革。電子簽名選擇很多，我曾用過幾個。但是，Foxit eSign 提供的軟體和客戶支援前所未有（Lisa 大部分時間都在協助我，她的表現非常出色），而且價格比競爭對手低。」*ReachOut Capital 的資深承銷人員 Randy Webster。

Foxit eSign 如何提供協助

引述 Randy Webster 的話，Foxit eSign 已證明是*「滿足我所有電子簽名需求的全方位解決方案」*。自實施 Foxit eSign 電子簽名解決方案以來，ReachOut Capital 收效顯著，例如：

- **顯著節省成本：**與先前的電子簽名解決方案的文件支出相比，ReachOut Capital 在實施 Foxit eSign 的電子簽名軟體後，顯著節省了 75% 的成本。
- **提供支援性和可存取的客戶服務：**根據 ReachOut 所稱，支援性和可存取的客戶服務是 Foxit eSign 提供的一項主要功能。在需要協助時，ReachOut 能夠快速安排會議以解決問題，並繼續按照所需的速度向前推進，同時確保他們的軟體利用率最大化。
- **增強的軟體功能：**增強的軟體功能很快成為 ReachOut 的重要商品。隨著文件需求的增長和變化，先前的電子簽名供應商讓 ReachOut 感覺有些受限。條件欄位和多個簽名選項等功能，為 ReachOut 提供了他們真正需要的電子簽名軟體靈活性。
- **改進的投資報酬率 (ROI) 和文件共用體驗：**改進的投資報酬率（ROI）和文件共用體驗，無疑是 ReachOut 成功將 Foxit eSign 實施到其流程中的關鍵成果。正如 Randy 所說，*「建立方便客戶理解和完成的文件，將是開創新局的嶄新服務。我們已經實現了更高的文件完成率，是使用先前解決方案時的三倍。」*
- **高效支援合規性：**高效支援合規性一直是 ReachOut Capital 的首要工作。Foxit eSign 透過嚴格的安全性做法高效地支援合規性需求，包括簽名憑證、詳細的稽核歷程記錄、SOC 2 Type 2 合規性和高效的可見度控制。

未來的努力

隨著 ReachOut Capital 公司和服務的不斷擴大和發展，擁有適當的電子簽名解決方案，並可靈活地伴隨著他們一起成長，可說是重要關鍵。Foxit eSign 打算透過以下工作支援 ReachOut Capital：

- **確保最具成本效益的定價：**確保持續且順暢地提供最具成本效益的定價，以支援 ReachOut 不斷擴大的文件需求，同時維持預算需求。
- **強化簽名軟體：**隨著新需求的出現強化了簽名軟體的使用，並利用有用的支援文件持續擴展知識庫並持續提供訓練。

Foxit
中山區新生北路2段62號12樓19-2號，臺北市10447
聯絡: +886-978-701-151
或者 +886-2-2567-8319
技術支援中心
www.foxit.com/zh-tw/

© Foxit Software Incorporated. All Rights Reserved.