

Adobe Sign ยกระดับการเซ็นสัญญาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Signatures) สำหรับลูกค้า Salesforce



Adobe Sign ยกระดับการเซ็นสัญญาอิเล็กทรอนิกส์ (E-Signatures) สำหรับลูกค้า Salesforce

กรุงเทพฯ – 16 พฤศจิกายน 2560 – หนึ่งในปัญหาท้าทายสำคัญที่สุดสำหรับฝ่ายขายในองค์กรธุรกิจก็คือ การจัดการสัญญาตั้งแต่ขั้นตอนการเสนอราคาสู่ขั้นตอนการขาย กระบวนการนี้อาจยาวนานและมีความล่าช้าเกิดขึ้น ส่งผลให้รอบการขายช้าลงกว่าที่ควรเป็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเอกสารเหล่านี้อยู่ในรูปแบบของกระดาษ องค์กรอื่นๆ เช่น หน่วยงานราชการ โรงพยาบาล และองค์กรที่มีพอร์ทัลสำหรับลูกค้า พนักงาน หรือลูกค้าก็ประสบปัญหาที่คล้ายคลึงกัน และต้องการระบบงานที่เหมือนกับทีมงานฝ่ายขาย นั่นคือ กระบวนการเซ็นชื่อและติดตามเอกสารสำคัญในลักษณะที่มีการรวมศูนย์และไร้รอยต่อ

เพื่อช่วยให้องค์กรธุรกิจปรับปรุงประสิทธิภาพ และสร้างรายได้ได้รวดเร็วมากขึ้นในโลกที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี โมบายล์ อะโดบีจึงได้เปิดตัววิธีที่ดีที่สุดของ Adobe Sign ที่ทำงานร่วมกับ Salesforce ได้อย่างเหนือชั้น โดยสามารถรวมเข้ากับอีเมลของคุณโดยตรง เชื่อมโยงเข้ากับ Salesforce CPQ และเพิ่มไว้ใน Salesforce Community Cloud

อะโดบีได้ขยายการผนวกรวมใน 3 รูปแบบใหม่ ได้แก่:

- สร้างสัญญาหรือเอกสารสำคัญอื่นๆ ใน Salesforce CPQ และส่งผ่าน Adobe Sign จากนั้น Adobe Sign จะปรับใช้กระบวนการเซ็นเอกสารและเวิร์กโฟลว์ที่คุณตั้งค่าไว้ล่วงหน้าโดยอัตโนมัติ
- คุณสามารถเพิ่ม Adobe Sign ให้กับโปรแกรมอีเมลของคุณ โดยใช้การผนวกรวม Salesforce
- ลูกค้า ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง คู่ค้า และพนักงาน สามารถเซ็นเอกสารภายในพอร์ทัล Salesforce Community Cloud ได้โดยตรง ซึ่งมีประสิทธิภาพมากกว่ากระบวนการขายแบบเก่าที่ใช้อีเมลเป็นหลัก

บริษัทต่างๆ เช่น Groupon, NetApp และ Diners Club International สามารถลดเวลาที่ใช้ในการเซ็นเอกสารได้ถึง 93 เปอร์เซ็นต์ หลังจากที่ผนวกรวมเทคโนโลยีลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ของ Adobe Sign เข้ากับธุรกรรม Salesforce ทั้งนี้ Adobe Sign พร้อมรองรับ Lightning ทำงานร่วมกับผลิตภัณฑ์ Salesforce ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็น App Cloud, Community Cloud, Sales Cloud หรือ Service Cloud

นายไจร์ เรนวิค รองประธานบริษัท Lyft Business กล่าวว่า “เราทราบดีว่าประสบการณ์ที่ดีเยี่ยมในทุกช่องทาง การ

ติดต่อก็คือว่ามีความสำคัญอย่างมากในโลกที่ขับเคลื่อนด้วยระบบโมบายล์ Adobe Sign และ Salesforce ช่วยให้ทีมงานของเราทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และช่วยให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์แบบไร้กระดาษ (Paperless) ที่ทันสมัย ขับเคลื่อนธุรกิจของเราให้ก้าวไปข้างหน้า”

คุณสมบัติใหม่

วิธีล่าสุดนี้รองรับกระบวนการด้านเอกสารและการเซ็นชื่อแบบอัตโนมัติทุกที่ทุกเวลาสำหรับลูกค้าของอะโดบีที่ใช้ Salesforce โดยพนักงานในองค์กรของคุณสามารถส่งเอกสารสำหรับเซ็นชื่อได้โดยตรงจากภายในเวิร์กโฟลว์ Salesforce ที่มีอยู่ และผู้รับจะสามารถเซ็นเอกสารเหล่านั้นได้ง่ายๆ ด้วยการคลิกเพียงไม่กี่ครั้งบนอุปกรณ์ไม่ว่าจะอยู่ที่ใดก็ตาม

ความสามารถใหม่ๆ มีดังนี้:

- ดำเนินการโดยไม่ต้องออกจากอีเมล—Adobe Sign รุ่นใหม่ประกอบด้วยคอมโพเนนต์ Salesforce Lightning ที่ช่วยให้คุณจัดการลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์สำหรับสัญญาต่างๆ ได้โดยตรงภายใน Gmail และ Microsoft Outlook โดยจะแสดงแผงควบคุมในอินบ็อกซ์ของคุณ และแสดงข้อตกลง Salesforce ที่เชื่อมโยงกับรายชื่อผู้ติดต่อในอีเมล
- เซ็นชื่ออิเล็กทรอนิกส์จากภายในพอร์ทัล Community Cloud—องค์กรธุรกิจที่ใช้พอร์ทัล Community Cloud จะสามารถเพิ่มลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ทุกคนบนพอร์ทัลสามารถเซ็นสัญญาจากพอร์ทัลดังกล่าวได้โดยตรง แทนที่จะต้องค้นหาอีเมลแต่ละฉบับที่มีสัญญา และเอกสารที่เซ็นแล้วจะถูกส่งกลับไปให้ทีมงานของคุณใน Salesforce โดยอัตโนมัติ
- เหมเพลตข้อตกลง Adobe Sign พร้อมใช้งานสำหรับ Salesforce CPQ—สร้างและจัดการสัญญาจาก Salesforce CPQ และส่งสัญญาดังกล่าวจาก Adobe Sign ภายใน Salesforce เหมเพลตเหล่านี้ช่วยให้ทีมงานฝ่ายขายสามารถตรวจสอบเวิร์กโฟลว์และนโยบายต่างๆ ได้อย่างง่ายดาย และนำเสนอตัวเลือกด้านความปลอดภัยเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม กระบวนการที่ “เร็วขึ้น” ไม่ควรส่งผลกระทบต่อ การปฏิบัติตามกฎระเบียบ ความโปร่งใส และความปลอดภัย ทีมงานฝ่ายขายสามารถตรวจสอบความคืบหน้าของรายงานข้อเสนอ ใบเสนอราคา และสัญญาที่ส่งออกไป เพื่อให้เซ็นชื่อ ทั้งยังสามารถตั้งข้อกำหนดทางธุรกิจ เพื่อให้แน่ใจว่าจะมีการใช้ข้อมูลและเอกสารที่เหมาะสมอยู่เสมอ และมั่นใจได้ในการตรวจสอบความถูกต้องระดับสูงสุดด้วยเทคโนโลยีลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์จากอะโดบี

###