

Estadísticas destacadas

- Más de 400.000 clientes abonados y cientos de millones de usuarios en todo el mundo.
- Más de 500 socios en el mundo, incluidos Salesforce, SAP, Microsoft, Google, Apple y otros.
- Más del 86 % de los contratos de DocuSign se rellenan en el plazo de un día; un 62 % en tan solo una hora.
- Disponible en 43 idiomas.

Principales valores y ventajas

DocuSign está cambiando la forma de hacer negocios porque hace posible que las personas realicen gestiones en cualquier momento, en cualquier lugar o en cualquier dispositivo con total confianza y fiabilidad. DocuSign contribuye al progreso de la vida.

- **Acelere la generación de resultados:** los documentos se completan y firman sin errores en minutos, y eso acelera radicalmente los ciclos para generar resultados (e ingresos) en menos tiempo.
- **Reduzca los costes operativos:** reduzca el tiempo que les lleva a sus empleados preparar, enviar, registrar, reconciliar y tramitar documentos, y elimine los costes de papel, tinta, impresiones, fax y correo.
- **Transacciones precisas y seguras:** recopile los datos de manera electrónica y actualice automáticamente la información de los sistemas existentes, con lo cual elimina la necesidad de regenerar los datos. Todo se mantiene legal y transparente con una pista de auditoría completa.
- **Deleite a los clientes:** ofrezca a los clientes una experiencia extraordinaria con la comodidad de poder acceder desde cualquier lugar, en cualquier momento y en cualquier dispositivo para completar sus documentos, incluso desde el móvil.

Por qué los clientes eligen DocuSign



Es el más fácil de usar

- Creado para satisfacer los requisitos más complejos de las empresas globales; fácil de usar para cualquiera, en cualquier momento.
- Numeroso conjunto de funciones que incluye plantillas reutilizables, interfaces de usuario intuitivas, capacidad de firmar en distintas plataformas, etc.
- Aplicaciones destacadas en iOS, Android y Windows o accesible a través del explorador móvil.



Programas de talla mundial para clientes

- El Customer Success Management Program permite a los clientes maximizar el valor de su inversión.
- Asistencia a varios niveles (comunidad, portal de asistencia al cliente, 12 horas por día todos los días, las 24 horas del día todos los días).
- DocuSign University, el programa de formación integral y de talla mundial para clientes, empleados y socios.



Potente plataforma

- DocuSign es el referente mundial en Digital Transaction Management (DTM).
- Puede integrarse en los sistemas empresariales existentes de forma rápida y sin problemas.
- El servicio basado en la nube aporta ventajas tales como desarrollo rápido, innovación sin parangón, seguridad corporativa, acceso desde cualquier lugar, rentabilidad, y disponibilidad del 99,99 %.
- Legalmente exigible y cumple con la normativa (pista de auditoría).



Seguridad de nivel bancario

- DocuSign ha introducido la norma xDTM.
- DocuSign cuenta con la certificación ISO/IEC 27001 y ha integrado los certificados de Comprova y OpenTrust.
- Procesos de seguridad, incluidas pruebas de penetración de terceros, programa de gestión de riesgos.
- Tecnología segura con múltiples distribuidores y centros de datos redundantes en diversas ubicaciones, auditoría digital.



Sólido ecosistema de colaboradores

- DocuSign Partner Program y una comunidad de más de 50.000 desarrolladores.
- Cientos de integraciones de soluciones con un promedio de 60 nuevas integraciones al mes (p. ej., Salesforce, Microsoft Dynamics, Box.com, Office 365, Google Apps, Apttus, SAP, etc.).
- API de REST para firma electrónica, la estándar del sector y considerada la n.º 1 por ProgrammableWeb, que permite hacer integraciones ultrarrápidas, API de SOAP y herramientas de desarrollo de talla mundial.

Ejemplos de uso

Hay cientos de ejemplos de uso dentro de una organización. Algunos de los más comunes son:



Ventas

procesamiento de pedidos, negociación de condiciones de acuerdos



RR. HH.

documentación de nuevos empleados, acuerdos de confidencialidad para distribuidores y candidatos



Finanzas

aprobación de auditorías, procesamiento de facturas



Informática/Operaciones

solicitudes de cambios, autorizaciones de mantenimiento



Jurídico

contratos, cumplimiento interno



Mercadotecnia

inscripción a eventos, publicación de fotos, acuerdos de confidencialidad



Instalaciones

órdenes de trabajo, acuerdos de arrendamiento



Asistencia

cambios de cuentas, solicitudes de asistencia/órdenes de trabajo



Gestión de productos

gestión de lanzamientos, informes de revisión de códigos



Compras

órdenes de compra, contratos marco de prestación de servicios

Clientes



La solución más completa

DocuSign es la forma más rápida y segura de digitalizar las aprobaciones y los contratos.

Los clientes confían en DocuSign por tres motivos:



Opciones

DocuSign es compatible con mayor cantidad de las aplicaciones, servicios y dispositivos que usted ya usa en su negocio.



Experiencia

DocuSign es más fácil de usar, implementar y gestionar, lo que incentiva la adopción inmediata por parte de los usuarios.



Confianza

DocuSign es el servicio más fiable y en el que más se confía en el mundo para realizar transacciones digitales.

Funciones destacadas

Firmar en línea o en persona

Con DocuSign, es fácil recabar información de manera segura, automatizar flujos de trabajo y firmar legalmente cualquier documento por medios electrónicos, ya sea en línea o cara a cara. Los usuarios pueden firmar en 43 idiomas.

Soluciones de movilidad

Vincule su cuenta a cualquiera de las aplicaciones móviles de DocuSign para iOS, Android y Windows, o acceda por el explorador de su dispositivo móvil. La firma desde terminales móviles sin conexión también está disponible para iOS con una cuenta Premium.

Desarrollo de marca corporativa

DocuSign le permite añadir el logotipo de su empresa, cambiar los colores y personalizar los enlaces y el texto de los mensajes de correo electrónico para garantizar que los destinatarios identifiquen con facilidad los documentos procedentes de su organización.

Administración central

Tanto si son cinco personas como si son 50.000, podrá configurar usuarios, crear grupos y asignar privilegios con total facilidad. Y la centralización del almacenamiento y la creación de informes de documentos le ayuda a controlar con facilidad todo lo que sucede en su organización.

Formularios y datos avanzados

Sus documentos firmados casi siempre incluyen datos además de firmas. DocuSign ofrece la asistencia más completa con sus formularios para ayudarlo a automatizar, recopilar y compartir datos de forma precisa en tiempo real, y así elimina errores y dobles esfuerzos.

Flujo de trabajo avanzado

Pase de firmar a aprobar, negociar condiciones o actuar en calidad de agente. Controle qué documentos puede ver cada destinatario. Especifique qué deben proporcionarle los firmantes ni bien firmen o como medida de seguimiento.

Marco de trabajo de firma digital abierto de DocuSign

Utilice el marco de integración de firma digital abierto de DocuSign para personalizar e integrar el servicio a sus soluciones empresariales actuales por medio de la API de REST para firma electrónica de DocuSign, considerada la mejor, o la API de SOAP. Los recursos para desarrollador le ayudan a poner todo en marcha rápidamente.

Pagos

DocuSign es el primer producto de gestión de transacciones digitales (DTM) que ofrece pago electrónico integrado. Firme y pague en un solo paso con una tarjeta de crédito o con PayPal.

Autenticación

Las opciones avanzadas de autenticación de usuarios son: comprobación de ID, autenticación telefónica, autenticación de estudiantes, certificados digitales basados en la nube y otras.

Conectores

DocuSign cuenta con más de 100 conectores preinstalados para integrarse en el flujo de trabajo de aplicaciones empresariales existentes, tales como Salesforce, Microsoft Dynamics, SugarCRM, Ariba y Google Apps. También dispone de cientos de integraciones en Solution Showcase de DocuSign.

Puntos de rentabilidad

Los clientes que utilizan DocuSign en una gran variedad de sectores observan mejoras en procesos empresariales críticos como, por ejemplo:

- El 59 % de todos los contratos de ventas se cierran en menos de 15 minutos (Salesforce)
- Los ingresos anuales aumentaron 3,094 millones de dólares (Wyndham)
- Las tasas de acuerdos cerrados aumentaron un 30 % (Comcast)
- El tiempo de formalización de contratos se redujo a menos de una hora (CenturyLink)
- Reducción del plazo de cobro de 120 a 30 días (LinkedIn)
- Aumento de 300 % del uso de Salesforce; 500 horas menos de administración no productiva (DuPont)
- Duplicación de las tasas de acuerdos cerrados, de 24 % a 50 %; reducción a 0 de los errores por falta de conformidad (Valic)
- Tener los préstamos firmados y registrados en 1 día en lugar de 10 vale mucho más que lo que cuesta DocuSign (TTCU, Cooperativa de Crédito Docente de Tulsa)

Puntos problemáticos de clientes

- Nuestros empleados dedican demasiado tiempo a conseguir que se firmen los contratos después de obtener el «sí».
- Perdemos toda visibilidad del estado del contrato en cuanto lo enviamos por correo electrónico, fax o correo urgente.
- Necesitamos poder enviar y firmar documentos en dispositivos móviles.
- Queremos pasarnos a la nube, pero todavía tenemos que hacer la integración en muchos sistemas existentes.
- Necesitamos una solución que funcione a escala mundial.

Puestos clave a los cuales apuntar

- Ventas: vicepresidente de ventas
- Director de operaciones de ventas
- RR. HH.: director de personal, vicepresidente de RR. HH.
- Finanzas: director financiero, vicepresidente de finanzas
- Gerente de compras
- Jurídico: director jurídico
- Director de asesoría jurídica
- Mercadotecnia: director de mercadotecnia, vicepresidente de mercadotecnia

Preguntas para identificar posibles clientes

- ¿Qué proceso sigue actualmente para obtener firmas? ¿Qué tipo de documentos se firman?
- ¿Cómo envía actualmente sus contratos? ¿Por correo urgente? ¿Fax? ¿Correo electrónico?
- ¿Qué procesos que conllevan mucho papeleo podrían mejorarse con la automatización?
- ¿Qué sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) utiliza?
- ¿Cómo lleva el seguimiento del proceso de firma de sus contratos?
- ¿Cómo introduce los datos en un sistema después de firmado un contrato?

Acerca de DocuSign

DocuSign ayuda a las organizaciones a conectarse y a automatizar el modo en que preparan, firman, ejecutan y gestionan sus contratos. Como parte de su sistema de plataforma de contratos basado en la nube, DocuSign ofrece firma electrónica – el método número uno del mundo para realizar firmas electrónicas en prácticamente cualquier dispositivo, desde casi cualquier lugar y en cualquier momento – y SpringCM, una solución de gestión de documentos y contratos segura y escalable. En la actualidad, casi 430.000 clientes y cientos de millones de personas de más de 180 países utilizan DocuSign para agilizar sus negociaciones y simplificar su vida.

DocuSign, Inc.
221 Main Street, Suite 1000
San Francisco, CA 94015
www.docusign.com

Para obtener más información, llame al
+1-877-720-2040 o siga a @DocuSign
en Twitter, LinkedIn, Facebook,
Instagram y Snapchat.