

Principais ferramentas para usar com o Salesforce.

Integrações da DocuSign
que facilitam sua vida.

O Salesforce é uma plataforma de gerenciamento de relacionamento com clientes (CRM) na nuvem que oferece às empresas uma visão única de todas as interações com os clientes e entre departamentos. Atualmente, mais de 150.000 organizações de todos os tamanhos usam o Salesforce para ampliar seus negócios e obter sucesso.

Uma parte importante desse sucesso vem de parceiros que investiram na criação de aplicativos nativos na plataforma Salesforce. A DocuSign é um desses parceiros há dez anos, com vários aplicativos e milhares de classificações cinco estrelas no Salesforce AppExchange.

O DocuSign Agreement Cloud™ para Salesforce está transformando digitalmente a maneira como as pessoas fazem negócios por meio de contratos e outros tipos de acordos comerciais. Ele compreende seis aplicativos integrados e criados especificamente para ajudar os clientes do Salesforce a digitalizar o processo do contrato em todas as etapas. Desde a preparação e assinatura de contratos até a tomada de ações baseadas em contratos e o gerenciamento de contratos por toda a vida. E tudo funciona com o Salesforce.

Com o DocuSign Agreement Cloud para Salesforce, as organizações podem fazer negócios mais rapidamente, com menos riscos, custos mais baixos e uma melhor experiência para clientes e funcionários. Um exemplo perfeito é o próprio Salesforce, que usa o DocuSign eSignature com milhares de representantes de vendas e diversos departamentos da empresa.

Neste eBook, destacamos alguns dos aplicativos mais valiosos disponíveis para os usuários do Salesforce para acelerar contratos:

- 1/ DocuSign eSignature para Salesforce
- 2/ DocuSign eSignature para Salesforce CPQ
- 3/ DocuSign Gen para Salesforce e DocuSign Negotiate para Salesforce
- 4/ DocuSign CLM para Salesforce
- 5/ DocuSign eSignature para Salesforce Essentials

1/ DocuSign eSignature para Salesforce

O DocuSign eSignature para Salesforce é o aplicativo de assinatura eletrônica mais baixado no [Salesforce AppExchange](#). O próprio Salesforce usa a DocuSign nos setores de Vendas, RH, Compras e Aquisição, entre outros departamentos, para garantir que os contratos sejam concluídos rapidamente. De fato, 90% dos contratos de vendas são concluídos no mesmo dia, 71% em uma hora.

Com o [DocuSign eSignature para Salesforce](#), você pode:

Mesclar dados de qualquer objeto Salesforce em um contrato

Enviar contratos para assinatura na interface do usuário do Salesforce

Gravar automaticamente contratos concluídos de volta ao Salesforce, juntamente com todos os dados coletados como parte do processo de assinatura, como números de pedidos

Permitir que seus clientes assinem eletronicamente em uma ampla variedade de dispositivos, de praticamente qualquer lugar, a qualquer momento

Atualizar automaticamente uma oportunidade para "Fechada e ganha" quando um contrato for concluído

Acompanhar todas as transações da DocuSign com os componentes do Lightning no Salesforce

O DocuSign eSignature para Salesforce funciona na nuvem do Salesforce e se conecta a sistemas externos, como ERP e HCM.

Download do [DocuSign eSignature para Salesforce](#) a partir do [Salesforce AppExchange](#).

Certificações e conformidade

Certificação ISO 27001:2013 para toda a empresa (o nível mais alto de garantia de segurança da informação global disponível)

Relatórios SOC 1 tipo 2, SOC 2 tipo 2

Compatível com PCI DSS e HIPAA

Regras corporativas vinculativas da UE (considerado o padrão-ouro para proteção de dados)

Fornecedor de serviços de confiança da UE

"A DocuSign eSignature para Salesforce traz a automação para uma nova era."

Régis Bassin
Gerente de CRM,
Regen Lab SA

2/ DocuSign eSignature para Salesforce CPQ

O Salesforce CPQ (configuração, precificação, cotação) é uma ferramenta de vendas que oferece preços precisos para empresas com qualquer cenário de configuração de produto. Entretanto, gerar cotações e propostas pode ser demorado e trabalhoso.

O DocuSign eSignature para Salesforce CPQ possui todos os mesmos recursos que o DocuSign eSignature para Salesforce, além da capacidade de enviar cotações para assinatura de qualquer objeto de cotação CPQ.

Cotação-contrato-dinheiro

Com o DocuSign eSignature para Salesforce CPQ, você pode acelerar a cotação-contrato-dinheiro ao remover a necessidade de transferências manuais para a assinatura dos contratos. Em vez disso, os representantes de vendas criam uma proposta no Salesforce usando o CPQ e a enviam para um cliente ou outra parte interessada para assinatura. Os representantes não precisam sair do CPQ porque o botão "Enviar com a DocuSign" está integrado à interface do usuário do CPQ.

O rastreamento do progresso da assinatura também pode ser feito dentro do Salesforce. A DocuSign envia as atualizações do processo de assinatura de volta ao Salesforce CPQ e ao seu registro de documento de cotação, fornecendo atualizações em tempo real das assinaturas eletrônicas da sua cotação.

Após a conclusão da assinatura, a oportunidade de negócios do Salesforce é marcada automaticamente como fechada.

Download do [DocuSign eSignature para Salesforce CPQ](#) a partir do Salesforce AppExchange.

3/ DocuSign Gen para Salesforce e DocuSign Negotiate para Salesforce

O **DocuSign Gen para Salesforce** permite gerar contratos automaticamente a partir de dados de clientes e negócios no Salesforce. Ele economiza tempo dos representantes, lida com a formatação e elimina o risco de erros ao copiar, colar ou refazer dados.

O **DocuSign Negotiate para Salesforce** inclui os recursos do Gen, além de suporte para análises, aprovações e negociações internas e externas. Ele rastreia automaticamente as versões, detecta alterações e notifica os participantes sobre o que eles precisam fazer a seguir. Os representantes evitam rotear manualmente e reconciliar versões diferentes, ao mesmo tempo que a empresa obtém uma trilha de auditoria de quem fez o quê.

Ambos os produtos são aplicativos nativos do Salesforce com tecnologia Lightning (também compatível com o Classic).

Com o Gen, você pode...

Mesclar automaticamente dados de clientes, produtos e preços do Salesforce em contratos

Usar regras de negócios para impulsionar a inclusão ou exclusão de conteúdo por fatores como geografia e tamanho da transação

Criar modelos que incluam a marca e a formatação da sua organização

Gerar uma cotação ou fatura que inclua tabelas devidamente formatadas

Fazer o download no Salesforce AppExchange e implementar você mesmo – sem taxas ocultas por serviços profissionais

Com o Negotiate, você também pode...

Designar pessoas que possam aprovar, rejeitar, comentar ou fazer alterações

Detectar como correções todas as alterações feitas em um contrato, incluindo conteúdo adicionado, alterado ou removido

Ver todas as atividades do documento, como quando ele foi criado, novas versões adicionadas e status da revisão

Manter um registro central e com controle de versões das mudanças feitas em um contrato durante as negociações

Qual é o melhor para você?

Se os seus contratos precisarem de revisão, negociações e aprovações, faça o download do [DocuSign Negotiate para Salesforce](#) no Salesforce AppExchange.

Se os seus contratos não precisarem de revisão, negociações e aprovações, faça o download do [DocuSign Gen para Salesforce](#) no Salesforce AppExchange.

Se você quiser ainda mais funcionalidades, como uma biblioteca de cláusulas, um criador de fluxo de trabalho personalizado e um repositório de contratos pesquisáveis, consulte o DocuSign CLM para Salesforce (na próxima página).

4/ DocuSign CLM para Salesforce

A DocuSign é líder na categoria CLM (gerenciamento do ciclo de vida do contrato), reconhecida pela [Forrester Wave, CLM For All Contracts, Q1 2019](#). Comparado às soluções CLM tradicionais, o DocuSign CLM é mais fácil de implementar e aplicar em uma ampla gama de casos de uso, oferecendo aos clientes um caminho mais rápido ao valor.

Automatizando todo o ciclo de vida do contrato no Salesforce

O [DocuSign CLM para Salesforce](#) está integrado ao Salesforce Sales Cloud para ajudar as organizações a automatizar todo o ciclo de vida do contrato. Ele é a solução ideal para empresas que exigem geração e negociação de documentos, além de um repositório centralizado de contratos, fluxos de trabalho avançados de várias partes interessadas e controles de segurança granulares.

Com o DocuSign CLM, seus vendedores podem permanecer no Salesforce para fazer tudo o que precisam no processo do contrato. Enquanto isso, os administradores de contrato e as equipes jurídicas podem revisar, editar e aprovar a partir de um aplicativo da Web fácil de usar que não exige licenças do Salesforce. Isso significa que seus vendedores podem continuar vendendo, enquanto suas equipes jurídicas e contratuais exercem maior controle e padronização sobre a linguagem, termos e aprovações. O resultado é um tempo de receita mais rápido, redução nos custos do trabalho manual e aumento das taxas de renovação.

O DocuSign CLM para Salesforce inclui

Fluxo de trabalho flexível e configurável

Arraste e solte mais de 100 tarefas pré-configuradas em uma tela para mapear e automatizar os processos de contrato entre vários colaboradores, revisores e aprovadores

Geração de documentos

Gere contratos automaticamente com dados preenchidos a partir de objetos do Salesforce, incluindo registros de oportunidades e cotações

Negociação automatizada

Mantenha todos na mesma página com ferramentas de colaboração que destacam alterações, rastreiam aprovações e centralizam o controle de versão

Encaminhamento para aprovação

Designe aprovadores oficiais para aprovar, rejeitar e comentar o conteúdo do contrato

Repositório de pesquisa centralizado

Armazene, identifique e organize todos os contratos em um único local pesquisável, com controles de permissão granulares

Biblioteca de cláusulas

Sua equipe jurídica pode definir uma biblioteca de cláusulas e opções de contingência pré-aprovadas para que usuários não-legais utilizem durante a negociação

Integrações ricas

Conectores pré-criados e APIs avançadas permitem extrair dados e acionar ações não apenas no Salesforce, mas também em outros sistemas de terceiros

O melhor em segurança

Segurança e conformidade líder da categoria, incluindo: SOC 2, HIPAA, FedRAMP e mais

Download do [DocuSign CLM para Salesforce](#) no [Salesforce AppExchange](#).

"Usamos o DocuSign CLM para ajudar na redução de papel e armazenar todos os documentos e artigos do contrato eletronicamente, além de gerenciar o ciclo de vida de nossos contratos."

Sarah Kennedy

Coordenador de operações de rede, Capital District Physicians' Health Plan

5/ DocuSign eSignature para Salesforce Essentials

Para PMEs que usam o Salesforce Essentials, existe o [DocuSign eSignature para Salesforce Essentials](#). Essa integração permite que as equipes de vendas enviem documentos do Salesforce Essentials, acompanhem seu progresso nos processos de aprovação e assinatura e os recebam rapidamente. O resultado são tempos de resposta mais rápidos, uma melhor experiência do cliente e zero papel.

Criado na plataforma Salesforce, com tecnologia Lightning e disponível no AppExchange, o DocuSign eSignature para Salesforce Essentials é fácil de baixar, configurar e executar, mantendo as pequenas empresas focadas nos negócios, e não na administração.

Download do [DocuSign para Salesforce Essentials](#) no Salesforce AppExchange.

Sobre a DocuSign

A DocuSign ajuda as organizações a se conectarem e automatizarem a forma como preparam, assinam, atuam e gerenciam contratos. Como parte do DocuSign Agreement Cloud, a DocuSign oferece a assinatura eletrônica: a melhor maneira do mundo de assinar eletronicamente em praticamente qualquer dispositivo, em qualquer lugar e a qualquer momento. Atualmente, mais de 500.000 clientes e centenas de milhões de usuários em mais de 180 países usam a DocuSign para acelerar o processo de fazer negócios e simplificar a vida das pessoas.

DocuSign

Rua Gomes de Carvalho,
1306 - 6º andar, Cj. 61 Vila
Olímpia
docusign.com.br

Para obter mais informações

contato@docusign.com
+55 11 3330-1000