



eBook

Por que escolher o DocuSign CLM?

Os recursos do DocuSign CLM transformam os processos de gestão de contratos por meio das melhores integrações, soluções de inteligência artificial e muito mais, tudo da marca em que você confia!

Os contratos são a base das empresas modernas. Portanto, as metodologias usadas para a sua criação, negociação, assinatura e gestão podem ter um impacto profundo no desempenho da sua organização. Dessa forma, adotar recursos que agilizem e otimizem a qualidade das operações é um grande diferencial não somente para a automação, mas também para a segurança e a credibilidade do processo vinculado aos contratos.

Uma solução CLM de qualidade ajuda a reduzir consideravelmente o tempo necessário para completar os contratos, ao mesmo tempo que contribui para a minimização dos riscos e o aumento da produtividade dos colaboradores. De fato, cada vez mais empresas reconhecem estes benefícios e, por conseguinte, adotam soluções CLM.

Se a sua organização está pensando em incluir um software de CLM na sua rotina, é possível que você ainda não tenha certeza sobre qual é a alternativa mais adequada, tendo em vista as suas demandas e suas operações. Neste ebook, focamos a nossa atenção em apresentar os principais motivos pelos quais as empresas escolhem o Docusign CLM.

Com mais clientes que os outros players de CLM¹, a Docusign possui um conjunto completo de soluções para gestão de contratos, permitindo, assim, satisfazer as demandas da organização em termos de transformação digital. Os líderes empresariais escolhem o Docusign CLM por muitas razões, como:

- segurança e confiança;
- integração com ferramentas digitais modernas;
- experiência em instalação e rápida obtenção de valor;
- captação de dados contratuais;
- flexibilidade para escalar o seu negócio no longo prazo.

Continue lendo o nosso e-book para obter mais informações sobre as características do Docusign CLM e entender como a sua empresa pode obter benefícios da mesma forma que outras milhares têm conseguido apostando na excelência do nosso sistema.

¹ Quadrante mágico da Gartner para a gestão de ciclo de vida dos contratos

1. Docusign CLM
protege os seus
contratos comerciais
importantes



99,9%

tempo de disponibilidade.
A plataforma da Docusign
não possui tempo de
inatividade por manutenção

350
milhões

de etapas de fluxo de
trabalho executadas com
Docusign CLM em 2021

1. Docusign protege os seus contratos comerciais importantes

Na era da tecnologia na nuvem, a cada dia aparecem novos e rigorosos parâmetros e regulamentações. Considerando os novos padrões de segurança e proteção de dados, qualquer violação ou falta de proteção pode causar um dano relevante no resultado final e na reputação da empresa.

Para reduzir os riscos e fortalecer a credibilidade da organização perante o olhar atento dos clientes, é imprescindível contar com um fornecedor de CLM de qualidade, que garanta um bom tratamento e o armazenamento adequado dos dados confidenciais, tanto corporativos como de clientes.

Como empresa comprometida e financeiramente segura, a Docusign investe na viabilidade e crescimento a longo prazo, além de estar sempre pronta para dar total suporte aos seus clientes.

Os usuários do software da Docusign sempre estão tranquilos, pois sabem que continuaremos trabalhando duro para cumprir e exceder as expectativas. Por certo, os principais analistas, como o **Quadrante Mágico da Gartner** e a **Forrester Wave**, consideram que a nossa companhia é líder no segmento CLM.

Enquanto outros fornecedores ficam pelo caminho, desde 2011, a Docusign se esforça para manter o seu lugar na lista Forrester Wave. Além disso, em 2024 e pelo quinto ano consecutivo, a Docusign foi considerada uma líder no Quadrante Mágico da Gartner.

1. Docusign CLM protege os teus contratos comerciais importantes



Ao longo do tempo, Docusign tem conquistado uma série de certificações de segurança, incluindo a autorização do governo federal norte-americano.

Programa Federal de Gestão de Riscos e Autorizações (FedRAMP) dos EUA Nível de Impacto Moderado

Docusign eSignature e CLM possuem a autorização do FedRAMP para atuar no Nível de Impacto Moderado, satisfazendo, assim, as exigências de segurança do governo norte-americano dos EE.UU.

SOC2

Cumprimos com as normas estabelecidas pelo Instituto Americano de Contadores Públicos.

Departamento de Defesa (DoD) Nível de impacto 4 (IL4)

Docusign obteve a autorização provisória IL4 do DoD comprovando, deste modo, que cumpre com os estritos requisitos de segurança necessários para trabalhar com as informações sensíveis do DoD.

ISO 27001

Contando com a certificação ISO 27001, Docusign alcançou o nível mais alto de segurança da informação ao redor do mundo.

Além de ajudar a sua empresa a cumprir com os padrões e as melhores práticas da indústria, o DocuSign CLM oferece um lugar seguro e centralizado para armazenar os seus contratos.

Isso acontece porque a ferramenta oferece um acesso controlado aos dados sensíveis e permissões granulares. Além disso, fornece cópias de segurança e efetua o seguimento de todas as mudanças feitas nos acordos, caso seja fundamental a realização de uma auditoria.

Outro aspecto relevante é que inclui a função de cláusulas pré-aprovadas e pode fazer uma análise profunda em prol da eliminação de erros potencialmente onerosos, pontos que aumentam o nível de cumprimento e promovem a tranquilidade das equipes de trabalho.

2. Docusign se conecta aos sistemas corporativos já utilizados



Em uma **pesquisa realizada pela Docusign** com profissionais de vendas, recursos humanos, jurídico e de compras, foi comprovado que mais de 90% dos participantes acreditavam que o software corporativo não estava sendo usado considerando sua capacidade máxima e todas as suas funcionalidades.

Para os participantes, a principal razão para não alcançar o desempenho máximo é a falta de integração com as outras ferramentas empresariais.

2. Docusign se conecta aos sistemas corporativos já utilizados

Em muitas organizações, cada departamento usa suas próprias ferramentas e processos. O uso de múltiplos sistemas é um gargalo importante em termos de imprevistos e desentendimentos, visto que, durante a dinâmica dos acordos, vários setores participam ativamente.

Docusign minimiza uma boa parte dessas situações negativas, pois se integra aos sistemas existentes na sua empresa. Graças a essa integração, é possível reduzir os riscos e os erros vinculados ao lançamento manual dos dados.

Embora outros fornecedores de CLM ofereçam integrações, com frequência, é preciso investir bastante tempo e recursos. As integrações do Docusign CLM foram desenvolvidas no intuito de facilitar a rotina das equipes, visto que são intuitivas e sua manutenção é simples.

Ademais, os usuários podem integrar o seu sistema de preferência com o Docusign CLM com apenas alguns cliques e criar fluxos de trabalho bem definidos, sem necessidade de código ou profundo conhecimento técnico.

Ao usar a nossa ferramenta, as suas equipes podem supervisionar os acordos usando os sistemas que já conhecem e usam diariamente. De Salesforce a SAP Ariba, os colaboradores podem gerar, revisar e buscar contratos de forma mais fácil e eficiente.

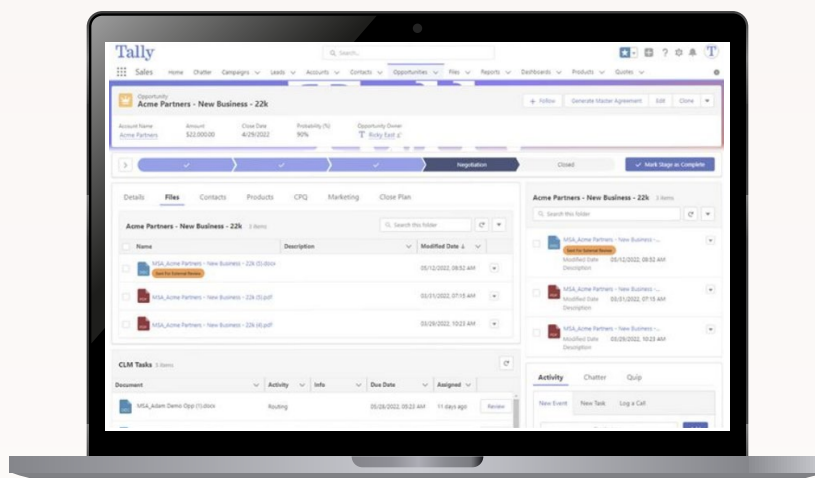
Aumente as vendas com o CLM nº 1 para Salesforce

As equipes de vendas usam regularmente os recursos do Salesforce, passando, assim, bastante tempo na plataforma.

Ao introduzir mais funções nos painéis do Salesforce, as organizações conseguem minimizar consideravelmente esse tempo e reduzem o ciclo de vendas, obtendo como resultado uma drástica melhora no faturamento e uma boa experiência do cliente.

Com a nota mais alta entre os aplicativos de CLM no Salesforce AppExchange, o DocuSign CLM reduz a demanda de tempo, permitindo que a sua equipe de vendas foque e se preocupe em vender e na satisfação dos clientes.

“O fato de termos automatizado nos fez reduzir em semanas muitas das negociações. Justamente porque agora conseguimos acompanhar as alterações e como o processo está desenhado na ferramenta (CLM)”



Head de Contratos e Deal Strategy, VTEX

Ainda, usando **DocuSign Gen para Salesforce**, os seus representantes de vendas podem gerar acordos personalizáveis dentro do sistema automaticamente. Desse modo, o processo de introduzir os dados do Salesforce nos seus acordos torna-se simplificado e as equipes de vendas podem aproveitar o modelo aprovado para criar contratos sem mais delongas.

O fato de não ter que copiar e colar dados manualmente e mudar de sistema para redigir acordos permite que as equipes de vendas reduzam os erros, garantindo que os dados são consistentes em todos os sistemas.

O DocuSign Gen pode ser integrado com as soluções **Salesforce Revenue Cloud**. Ao utilizar este sistema, as suas equipes de vendas podem criar orçamentos complexos no Salesforce CPQ+, boletos automáticos no Salesforce para faturamento e documentos financeiros e de vendas no Salesforce Subscription Management.

Ofereça um repositório centralizado e intuitivo de contratos para sua equipe jurídica

“Era muito desafiador e lento, mas com o DocuSign CLM isso não existe mais e acompanhamos em tempo real todo o processo”

Superintendente administrativo financeiro, Cotrijal

O DocuSign CLM não somente oferece vantagens às suas equipes de vendas, mas também alavanca o desempenho da sua equipe jurídica.

Em vez de se esforçar para manter em dia os seus afazeres, trabalhando com um volume expressivo de contratos, o seu time jurídico pode criar cláusulas pré-aprovadas no DocuSign CLM. Isso facilita a rotina interna e promove a autossuficiência dos outros departamentos.

Como resultado, ambas as partes reduzem a sua carga de trabalho, eliminam inconsistências e reduzem os inconvenientes relacionados com o processo de revisão de contratos.

Além disso, o time jurídico também pode usar o DocuSign CLM para acompanhar os processos de forma simples, ressaltar automaticamente os riscos nos termos do contrato, comparar documentos e acessar contratos finalizados para considerar diferentes perspectivas sobre uma negociação.

Otimize o processo de compras desde a aquisição até o pagamento

Além das ações relacionadas com as vendas, temos os processos de compras. Nesse contexto, o DocuSign CLM também é muito importante para o setor de compras, pois é possível integrá-lo aos sistemas da área mais populares.

Depois de adotar o DocuSign CLM, a construtora e incorporadora Moura Dubeux reduziu seus processos contratuais de trinta dias para

A integração do DocuSign CLM com o SAP Ariba, Coupa, Workday Financial Management ou Netsuite Financials permite o compartilhamento de informações entre os sistemas, eliminando a introdução manual dos dados. Consequentemente, o processo desde a etapa da aquisição até a de pagamento é otimizado. No que tange aos benefícios, as suas equipes melhoram o desempenho, os registros são uniformes, os contratos ficam visíveis e tanto os riscos como as oportunidades são mais evidentes.

2 dias

90%

dos fluxos contratuais na área de vendas são totalmente digitais.

SAP Ariba

Ao criar um MSA no CLM, serão gerados os novos espaços de tarefas relacionadas aos contratos no SAP Ariba e os dados serão atualizados de forma automática caso sejam efetuadas mudanças nos documentos. Os seus times também podem completar formulários no CLM importando os dados do SAP Ariba.

Coupa

Compartilhe os dados entre os sistemas em tempo real, preencha automaticamente os contratos do CLM com os dados de requisição da Coupa e crie ou atualize de modo instantâneo os elementos de contrato da Coupa ao assinar um acordo no CLM.

Workday Financial Management

Quando os MSAs no CLM são assinados ou alterados, é possível ativar processos no Workday, como gerar novos registros de fornecedores, atualizar dados e emitir ordens de compra.

Netsuite Financials

Crie novos registros de fornecedores ao assinar os MSAs. Estes novos registros aparecerão na Netsuite Financials, permitindo gerar ordens de compra de forma automática.

Além desses dados, os perfis de fornecedores serão alterados imediatamente após mudarem os dados do contrato.



Entre em contato com as partes interessadas através da integração com o Slack

Graças à integração do Slack com a DocuSign, é possível manter muito bem informadas as partes envolvidas nos acordos.

Assim, os fluxos de trabalho do DocuSign CLM notificam os times sobre os acordos atualizados, mudanças feitas em alguma parte do contrato e o estado dos envelopes.

Também podem revisar, editar e executar acordos no Slack para que as suas equipes possam continuar usando as suas ferramentas enquanto o processo contratual evolui.

Acompanhe as renovações

Acompanhar os contratos que devem ser renovados é fundamental para evitar cláusulas indesejáveis ou pouco alinhadas com as disposições aceitas entre as partes, bem como maximizar as renovações automáticas.

Com os relatórios padrões de renovação no CLM, os times podem acompanhar as próximas renovações e trabalhar de maneira proativa antes que um contrato vença, a medida que reforça a retenção de clientes, reduz os problemas e minimiza os gastos desnecessários.

3. O Docusign CLM acelera a obtenção de valor por meio de uma adoção dirigida por especialistas



3. Docusign CLM acelera a obtenção de valor por meio de uma adoção dirigida por especialistas

Ao escolher um fornecedor de CLM, certifique-se de que o seu processo de implantação seja eficiente e rápido. Além disso, é indispensável que ofereça o apoio necessário para que o seu negócio prospere e tenha sucesso no longo prazo.

Na Docusign, estamos preparados para oferecer uma experiência excelente, visto que priorizamos o sucesso do cliente e contamos com um ecossistema de sócios de sistemas integrados.

Conte com a Docusign na hora de implantar um CLM eficiente e que agregue valor à sua organização!

3. Docusign CLM acelera a obtenção de valor por meio de uma adoção dirigida por especialistas

Em média, os clientes da Docusign podem começar a operar em

4 meses

Docusign oferece recursos e serviços antes, durante e após o processo de implantação com a finalidade de promover um lançamento sem imprevistos.

Introdução ao CLM

Docusign oferece serviços de implantação do CLM para auxiliar na construção da estrutura e evolução do processo de forma rápida e confiável, otimizando, assim, a sua experiência.

Nossos especialistas em contratos ajudarão a iniciar a transformação do seu CLM, principalmente, identificando as oportunidades mais relevantes na sua empresa.

Depois de estar pronta e funcionando, ajudamos a otimizar a sua solução e a usá-la de maneira iterativa em todas as áreas, à medida que o seu negócio cresce.

Ao usar nossas planilhas pré-configuradas, é possível acelerar a implantação e melhorar os processos corporativos.

Suporte na etapa de implantação

A equipe de implantação do Docusign oferece ajuda prática, incluindo a configuração, revisão e avaliação do CLM no intuito de satisfazer as suas necessidades. Ainda, garantimos que a sua equipe esteja pronta para usar a ferramenta assim que ela estiver ativa.

Vasta experiência

Nossa equipe de suporte recebe uma profunda capacitação, garantindo que nossos clientes tenham uma experiência de suporte adequada.

Para conseguir um bom nível de conhecimento, os nossos parceiros participam do programa de treinamento e certificação mais completo do setor.

Das milhares de implantações feitas por Docusign em todos os segmentos, nossos parceiros de SI têm liderado mais da metade, obtendo, assim, uma avaliação média de CSAT de 4,6 em 5.

Treinamento

A Docusign oferece um amplo conjunto de recursos de capacitação e suporte online para que você possa aprender as melhores práticas do Docusign CLM, a qualquer hora e lugar.

Aproveite os recursos e as ferramentas do **Docusign Knowledge**, os artigos e as atualizações publicadas na **central de suporte de Docusign**. Confira também os vídeos e os cursos da **Docusign University**.

Os serviços de introdução ao CLM também incluem um treinamento personalizado para os usuários finais e um ambiente — Campus Pass Team — que oferece as melhores estratégias de aprendizado digital e acesso ilimitado a todos os cursos públicos — com excelentes instrutores!

Otimização e crescimento

Após ativar a solução, os nossos especialistas monitoram o grau de conhecimento dos clientes acerca do programa pelas verificações e medições de uso.

De fato, adotamos medidas proativas para melhorar o uso e a adoção, bem como maximizar o retorno do investimento.



4. Docusign cresce com o seu negócio

Não basta escolher uma solução adaptável às suas demandas atuais, quando você investe em uma solução de CLM, a ideia é obter uma ferramenta durável e que acompanhe os ciclos do seu negócio por muito tempo.

Muitos fornecedores sugerem que os seus clientes tomem uma decisão rápida, optando por um sistema com mais funções do que precisam, ou se conformam em oferecer uma solução temporária que não acompanhará os reveses e avanços do setor nem a criação de novos setores, requisitos de segurança emergentes e novas opções de integração.

Na contramão desses players, o Docusign CLM foi especialmente desenvolvido para crescer conforme as demandas do seu negócio e do mercado.

Sendo assim, a Docusign oferece um sólido conjunto de ferramentas de acordo inteligentes que podem conectar e automatizar as diferentes etapas do processo.

Em virtude das múltiplas funções disponíveis no CLM, enquanto mudam as suas necessidades em termos de acordos, podemos adequar o pacote de recursos.

API da Docusign

Para os negócios que procuram flexibilizar ainda mais os seus processos, a Docusign oferece uma API aberta para todos os clientes. Além disso, possui mais de 900 integrações seguras e pré-construídas para as aplicações que você usa todos os dias.

Os desenvolvedores podem interagir com os serviços do Docusign CLM, documentos e dados, além de conseguir integrar os seus fluxos de trabalho contratuais em aplicativos integrados.

Escolha um fornecedor confiável e seguro

Gerir os processos contratuais pode ser uma tarefa difícil, contudo, quando contamos com uma solução de CLM robusta, é possível resolver as inconveniências, assim, otimizar a produtividade e minimizar os riscos.

Como um fornecedor de CLM, a Docusign é uma opção confiável, com uma ferramenta que agrega valor imediato ao negócio e pode ser facilmente adaptada aos seus diversos ciclos.

Você está pronto para trabalhar de maneira mais inteligente e fechar acordos mais rápido? Acesse mais informações sobre o **Docusign CLM** e se surpreenda com os benefícios que pode oferecer ao seu negócio.



Sobre a Docusign

A Docusign dá vida aos acordos. Mais de 1,5 milhão de clientes e mais de um bilhão de pessoas em mais de 180 países usam as soluções da Docusign para acelerar seus processos de negócios e simplificar suas vidas. Com o gerenciamento inteligente de acordos, a Docusign desbloqueia dados críticos de negócios que antes estavam presos nos documentos. Dados desconectados nos sistemas custam tempo, dinheiro e oportunidades às empresas. Ao utilizar a plataforma Intelligent Agreement Management (IAM) da Docusign, as empresas agora podem criar, formalizar e gerenciar acordos com soluções criadas pela empresa número 1 em assinatura eletrônica e gerenciamento do ciclo de vida de contratos (CLM).

Docusign Inc.
Av. Jornalista Roberto Marinho,
85 - Cj 21 e 51 - Cidade Monções,
São Paulo - SP, 04576-010
<https://www.docusign.com/pt-br>

Para mais informações
contato@docusign.com
(11) 3330-1000