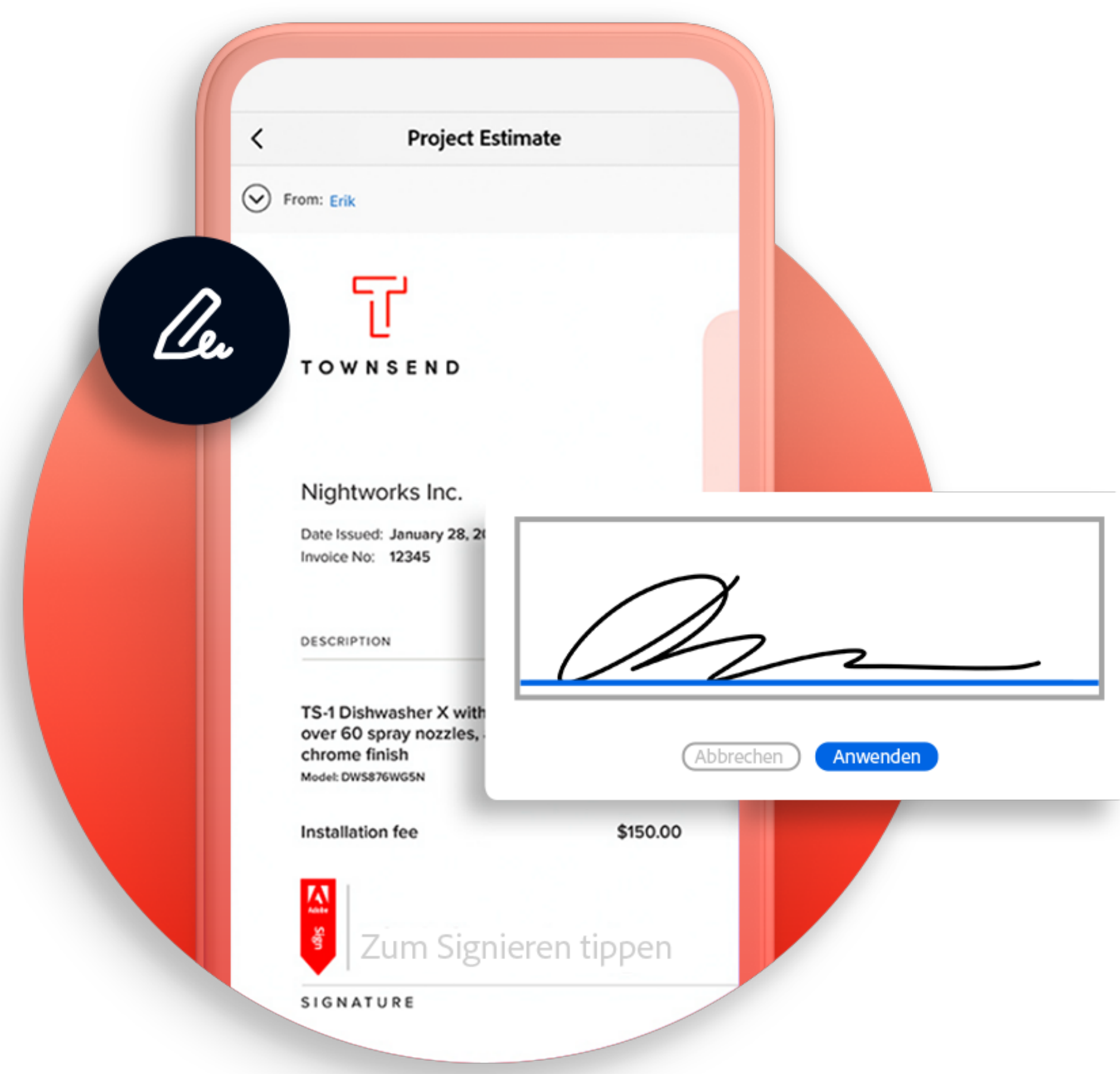


## Mit elektronischen Unterschriften den ROI steigern und Verträge schneller abschließen.

### Die Zukunft ist digital.

Vertriebsprozesse müssen sich weiterentwickeln, um erfolgreich zu bleiben.



Laut Aberdeen profitieren Unternehmen, die Technologien wie elektronische Unterschriften verwenden,

# 3 X häufiger

von schnelleren, effizienteren Vertriebszyklen.

### Elektronische Unterschriften: weniger Papier, weniger Stress.

# 64 %

der Unternehmen mit einer klaren digitalen Strategie *optimieren ihre Vertriebsprozesse* mithilfe von elektronischen Unterschriften, so 451 Research.



Holt Unterschriften bis zu **30 %** schneller ein.

Versendet und unterzeichnet Dokumente direkt in euren CRM-Systemen wie Salesforce oder Microsoft Dynamics 365.

### Dokumente überall und auf jedem Gerät öffnen und unterzeichnen.

Erreicht eure Kunden und Kundinnen überall und genau dann, wenn sie zur Unterschrift bereit sind.

### Kosten reduzieren.

Senkt eure Papier-, Druck- und Archivkosten durch eine Investition in 100 % digitale Dokumente.

Steigert eure Effizienz. Verbringt weniger Zeit mit dem Warten auf Unterschriften oder der Dokumentenablage und mehr mit der Account-Pflege und Abschlüssen.

### Automatisierung skalieren.

Beschleunigt Transaktionen um **30 %** durch den Verzicht auf manuelle, fehleranfällige Schritte im Unterzeichnungsprozess.

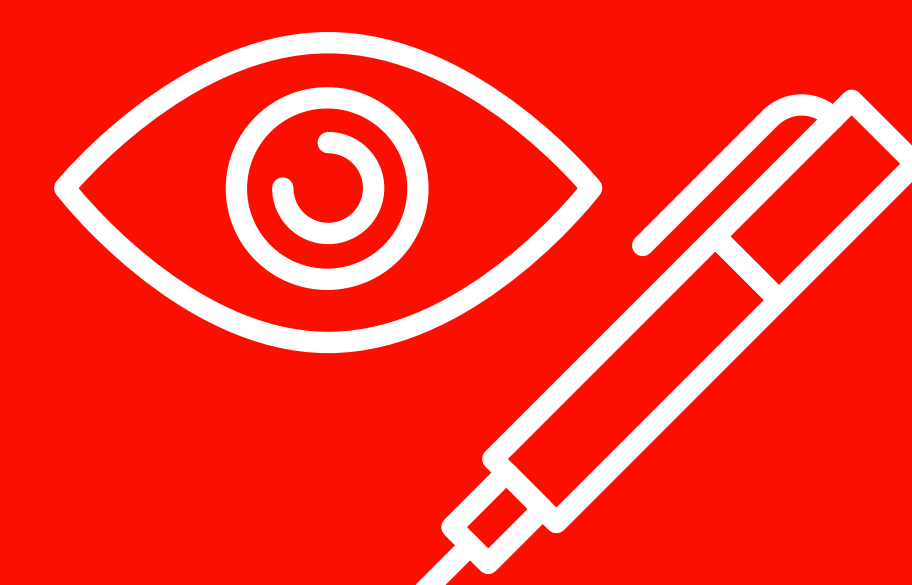
Verringert die Kosten für elektronische Unterschriften um **25 %** durch eine organisationsweite Implementierung.



*Mehrere elektronische Unterschriften gleichzeitig einholen*



*Wiederverwendbare Templates erstellen*



*Dokumentstatus in Echtzeit verfolgen*

Quelle: Total Economic Impact-Studie zu Adobe Acrobat Sign von Forrester Consulting im Auftrag von Adobe, Januar 2022

## Schnelle Vertriebsprozesse. Bessere Experiences. Zufriedenere Kundschaft.

Führende Fortune 500-Unternehmen und mehr als 180 Millionen aktive, kommerzielle Nutzer und Nutzerinnen von Microsoft vertrauen auf Acrobat Sign.

Acrobat Sign kostenlos testen