

Legacy Capital

Legacy Capital necesitaba una forma eficiente de contactar a cientos de compradores sobre algunos proyectos en específico. Con la solución de Marketing para deals de Intralinks, la empresa pudo minimizar errores y maximizar la comunicación con los posibles compradores.

"Fue bueno poder redactar correos electrónicos con la plantilla integrada. Generar correos electrónicos de forma más rápida permite dedicar más tiempo a otras tareas esenciales".

- Jesse Liebe, Asociado en Legacy Capital

Situación

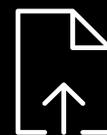
Fundado en 1994, Legacy Capital (www.legacycapital.com) es un banco de inversión con sede en Nueva Orleans que trabaja en el mercado intermedio. El banco no se especializa en ninguna industria en específico y se centra principalmente en las M&A de la parte vendedora. Dado su modesto tamaño, implementar un marketing eficiente es fundamental para tener un proceso exitoso.

Tradicionalmente los miembros del equipo han dependido de procesos manuales que requieren mucho tiempo para comunicarse con los posibles compradores y hacerle seguimiento a sus respuestas. Además, el equipo quería un sistema que se enfocara en los posibles compradores con mayor precisión. Por ejemplo, cuando los miembros del equipo distribuyen resúmenes ejecutivos no tienen forma de ver si un posible comprador revisa la información.

Historia de éxito del cliente

Legacy Capital

Industria:
Banca de inversión



1 a 200+

Cantidad de resúmenes ejecutivos enviados durante un deal típico



70 %

Respuestas a documentos enviadas



5-7

Número de procesos que Legacy Capital ejecuta al año

Solución

Mientras preparaba el inicio de una nueva orden de venta, el equipo de Legacy Capital estaba buscando una mejor manera de contactar a los posibles compradores. Los asociados del banco ya conocían los virtual data rooms de Intralinks, por eso la solución de Marketing para deals de Intralinks les llamó mucho la atención. Reconocieron la posibilidad de automatizar muchas tareas, como la distribución y el seguimiento de documentos, y les interesó particularmente la capacidad de la solución de monitorear el interés y la retroalimentación de los posibles compradores.

Resultado

El Marketing para deals de Intralinks ayudó al equipo de Legacy Capital a gestionar las comunicaciones y los documentos clave dentro de la solución centralizada de marketing para deals. Los miembros del equipo también lograron evitar errores en sus comunicaciones, ya que muchas de las tareas manuales en el proceso de marketing para deals fueron eliminadas. El marketing se llevó a cabo en menos tiempo, lo que permitió un ahorro de tiempo para el personal y una disminución del riesgo de incumplimiento de confidencialidad para el cliente.

Beneficios

El Marketing para deals de Intralinks le permitió a Legacy Capital enfocarse en los posibles compradores y monitorear sus interacciones con los documentos clave del deal. Los asociados aprovecharon el mecanismo de seguimiento de la comunicación para identificar el momento ideal del día para enviar correos electrónicos y maximizar la interacción con los compradores.