

Legacy Capital

Legacy Capital avait besoin d'un moyen efficace pour atteindre des centaines d'acheteurs sur certains projets. En utilisant la solution Intralinks pour le marketing des transactions, l'entreprise a pu minimiser les erreurs et maximiser la communication avec les acheteurs potentiels.

« J'apprécie beaucoup de pouvoir rédiger mes e-mails à l'aide du modèle d'e-mail intégré. Grâce à une création d'e-mails plus rapide, je peux consacrer plus de temps à d'autres tâches essentielles. »

- Jesse Liebe, associé chez Legacy Capital

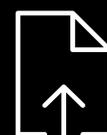
Le challenge

Fondée en 1994, Legacy Capital (www.legacycapital.com) est une banque d'investissement basée à la Nouvelle-Orléans qui dessert le marché intermédiaire. L'entreprise couvre tous les secteurs et est axée principalement sur les M&A sell-side. En tant que petite structure, le succès de son processus repose principalement sur un marketing efficace. Par le passé, les membres de l'équipe s'appuyaient sur des processus manuels chronophages pour communiquer et suivre les réponses des acheteurs potentiels. Qui plus est, l'équipe avait besoin d'un système pour cibler plus précisément les acheteurs potentiels : lorsque les membres de l'équipe envoyaient des résumés de rapport, par exemple, ils n'avaient aucun moyen de voir si un acheteur potentiel avait consulté les documents.

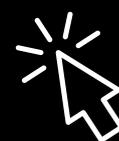
Histoire d'une réussite

Legacy Capital

Secteur :
investissement bancaire



De 1 à plus de 200
résumés de rapports envoyés
pour une transaction type



70 %
de taux de réponse
aux documents envoyés



5 à 7
processus effectués par
Legacy Capital chaque année

La solution

Se préparant à entamer un nouveau mandat de vente, l'équipe de Legacy Capital cherchait une meilleure façon de contacter les acheteurs potentiels. Les associés de la société connaissaient bien les virtual data rooms d'Intralinks. Lorsqu'ils ont entendu parler de la solution de marketing des transactions d'Intralinks, ils ont voulu en savoir plus. La possibilité d'automatiser de nombreuses tâches, telles que la distribution et le suivi des documents, leur a plu et ils ont été particulièrement impressionnés par la capacité de la solution à surveiller l'engagement et les commentaires des acheteurs potentiels.

Le résultat

Avec Intralinks pour le marketing des transactions, l'équipe de Legacy Capital a pu gérer ses communications et documents clés plus facilement au sein d'une solution de marketing des transactions centralisée. Les membres de l'équipe ont également pu éviter des erreurs dans leurs communications puisque de nombreuses tâches manuelles du processus de commercialisation des transactions ont été supprimées. Le marketing a été effectué plus rapidement, ce qui, en plus de faire gagner du temps au personnel, a réduit le risque de non-respect de la confidentialité pour le client.

Les avantages

Intralinks pour le marketing des transactions a permis à Legacy Capital de cibler les acheteurs potentiels et de surveiller leurs interactions avec les documents clés relatifs aux transactions. Les associés ont utilisé le mécanisme de suivi des communications pour identifier le moment idéal de la journée auquel envoyer des e-mails et maximiser l'engagement avec les acheteurs.