

SMARTIQ™ + DocuSign®

Digitale Kundenbindung neu erfinden

Die digitale Transformation realisieren

SmartIQ und DocuSign haben sich das Ziel gesetzt, gemeinsam die digitale Transformation in der Kommunikation und Geschäftsabwicklung voranzutreiben. Verabschieden Sie sich von veralteten und teuren manuellen Prozessen. Und begrüßen Sie mobilfähige adaptive Kundenerlebnisse.

SmartIQ ermöglicht es Unternehmen, datengesteuerte Interaktionen entlang der gesamten Kundenerfahrung zu optimieren – von der Akquisition und dem Onboarding bis hin zu Service und Neugeschäft. SmartIQ ergänzt Ihre Investition in DocuSign und liefert ein branchenführendes digitales Transaktionsmanagement für Kunden, Vertreter und Mitarbeiter.

Kunden vervollständigen und signieren schnell und bequem datenreiche Anträge, Reklamationen, Verträge und andere komplexe Dokumente. Die Grundlage dafür bilden digitale Konversationen, statt statischer PDF- oder HTML-Formulare. Manuelle Prozesse werden eliminiert und Ergebnisse schneller geliefert.

Die Kombination von SmartIQ und DocuSign ermöglicht es Ihnen, Ihre Effizienz zu steigern und Ihre Marke durch moderne, neue Kundenerlebnisse hervorzuheben:

- Wandeln Sie PDFs und HTML-Formulare schnell in intuitive, adaptive Befragungen um, die problemlos auf dem Handy und Desktop-Computer bearbeitet werden können.
- Integrieren Sie mit Ihren Kernsystemen, um Ihre Interaktionen smarter und relevanter zu machen.
- Nutzen Sie Workflows, um Überprüfungen und Freigaben zu verwalten.
- Beschleunigen Sie Transaktionen und die Kundenreaktionszeit mit integrierten elektronischen Unterschriften von DocuSign.
- Stellen Sie personalisierte Dokumente auf Abruf und in Echtzeit für die elektronische Signierung bereit.

Die einsatzferige
Low-Code-Plattform
von SmartIQ
reduziert die
Entwicklungszeit
für neue digitale
Anwendungen
um mehr als 75%

The image shows a smartphone screen displaying a DocuSign form titled "Loan Information Sheet". The form includes a "BACK" button and a "NEXT" button. The text on the screen reads: "The following section relates to your planned use for funds from this loan request. This section must be completed. Please be as specific as possible. In those instances where funds are expected to be used in different ways, it is important to be accurate in breaking out anticipated expenditures by category, if you are using the 'other' category below, please provide a complete description of the planned use." Below this, there are several questions and input fields: "What is the purpose of this loan? How will the proceeds be used?" with a text box containing "Purchase additional equipment and inventory"; "How will this loan benefit your business?" with a text box containing "The business will have more inventory to sell and more equipment to produce even more inventory!"; "Will any part of the loan proceeds be used for the purchase, refinancing or improvement of a dwelling?" with radio buttons for "YES" and "NO"; "What type of loan are you requesting?" with radio buttons for "AMORTIZING TERM LOAN", "REVOLVING LINE OF CREDIT", "CONSTRUCTION LOAN", and "OTHER"; and "Down Payment Amount" with a text box containing "\$0.00". A "NEXT" button is located at the bottom right of the form.



Dreifaches Umsatzwachstum Digitale Transformation von Vorreitern im Vergleich zu Nachzüglern

Erfolgsgeschichte: Republic Bank

Der in Kentucky ansässige Finanzdienstleister wollte digitale Prozesse für Kreditanträge, Kontoeröffnungen und Kontoaktivitäten einführen und pflegen. Er entschied sich für eine Kombination aus SmartIQ und DocuSign, um seine Anforderungen zu erfüllen und die digitale Transformation voranzutreiben.

SmartIQ-Anwendungsfälle

Führende Finanzinstitute, Versicherungsunternehmen, staatliche Einrichtungen und andere Unternehmen verwenden SmartIQ für:

- Geschäftsanträge
- Kreditunterlagen
- Branchentypische Formulare
- Angebote und Kostenvoranschläge
- Reklamationen und Serviceanfragen
- Vereinbarungen und Verträge
- Und mehr!

Mit der Kombination von SmartIQ und DocuSign werden frustrierende manuelle Prozesse zu intuitiven, geführten Nutzererfahrungen. Sie machen es für Ihre Kunden leichter, Geschäfte mit Ihnen zu erledigen. Und indem Sie ansprechendere Kundeninteraktionen anbieten, erweitern Sie Ihren Marktanteil.



Mobilfähige adaptive Erlebnisse ersetzen statische Papier-/Web-/PDF-Formulare.

Die webbasierten, einfachen SmartIQ-Designer-Tools für Drag-&-Drop-Formulare und Vorlagen können von allen verantwortlichen Mitarbeitern verwendet werden. Adaptive, geführte Kundenerlebnisse lassen sich schnell und ohne Programmierung oder IT-Aufwand erstellen und pflegen. So lassen sich Daten, Inhalte und finale Dokumente leicht erstellen, überprüfen und freigeben. SmartIQ spart Zeit und verringert die Frustration bei Kunden, die nun durch adaptive Online-Befragungen geführt werden. Komplizierte Erklärungen entfallen und Informationen werden korrekt erfasst.



Quick Connectors von SmartIQ verbessern die Personalisierung und Effizienz.

Mit Quick Connectors von SmartIQ werden Daten aus bestehenden CRM-, ECM- und CMS-Systemen oder anderen Kernsystemen hinzugezogen. Die Kunden können vom Desktop zum Handy wechseln, schneller und bequemer mit Ihnen interagieren und persönlicher angesprochen werden.

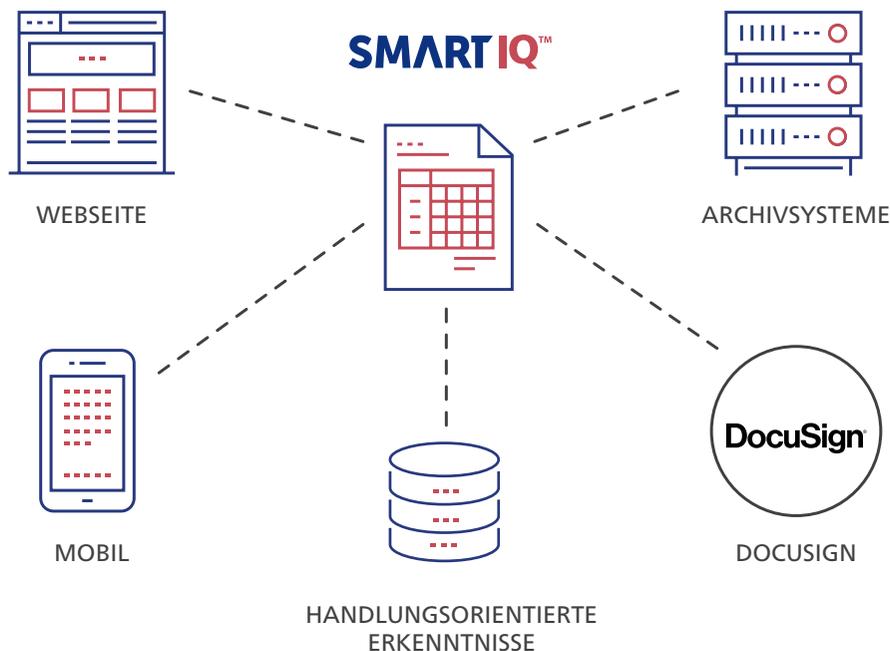
Je mehr ein Unternehmen in Technologie investiert, **desto größer ist sein digitaler Reifegrad.**

Adaptive, selbst geführte Befragungen verkürzen die Zeit zum Ausfüllen neuer Geschäftsanträge um **75 % bis 85 %**



Arbeitsabläufe vereinfachen die Verwaltung von Geschäftsprozessen.

SmartIQ verfügt über eine vollständig integrierte, individualisierbare Workflow-Engine, damit Sie Aufgaben basierend auf den individuellen Erlebnissen und Bedürfnissen des Kunden entweder in einer bestimmten Reihenfolge oder parallel zu anderen Aktivitäten initiieren und weiterleiten können. Und mit der Integration von DocuSign lassen sich elektronische Unterschriften in jeden Arbeitsablauf integrieren.



Mit adaptiven Erlebnissen sammelt die Plattform Daten und Informationen und führt Kunden durch agile digitale Prozesse bis hin zu endgültigen Transaktionen.



On-Demand-Kundenkommunikation führt zu mehr Austausch und sorgt für Compliance.

SmartIQ ermöglicht die schnelle und genaue Erstellung und Zustellung von personalisierten, datengesteuerten Dokumenten, E-Mails und anderen digitalen Kommunikationen.

Sie können Konversationen über mehrere Kanäle und in mehreren Formaten erstellen, die auf individuelle Geschäftsanforderungen und Liefermethoden zugeschnitten sind, wie z. B. Microsoft Word, PDF, SMS, E-Mail, XML/ HTML, Excel und PowerPoint – und sogar branchenübliche Formulare für die Archivierung.

SmartIQ kann helfen, das Anrufvolumen im Call-Center um 45 % zu verringern.

Mehr Informationen finden Sie unter
www.smartcommunications.com/docuSign

Smart Communications™ ist ein führendes Technologieunternehmen, das Unternehmen dabei unterstützt, die Kundenkommunikation relevanter zu gestalten. Die Plattform Conversation Cloud™ des Unternehmens bietet auf einzigartige Weise personalisierte, Omnichannel-Konversationen über das gesamte Kundenerlebnis hinweg. So können Unternehmen in der heutigen digitalen, kundenorientierten Welt erfolgreich sein und gleichzeitig Prozesse vereinfachen und effizienter gestalten. Smart Communications mit Hauptsitz in Großbritannien hat mehr als 650 Kunden und Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien-Pazifik. Die Plattform Conversation Cloud von Smart Communications umfasst die skalierbaren Lösungen für Kundenkommunikationslösungen (CCM) von SmartCOMM™, Funktionen für die Digitalisierung von Formularen durch SmartIQ™ sowie die Fachkompetenz im Bereich Geschäftsdokumentation von SmartDX™.

SMART 
 COMMUNICATIONS™

www.smartcommunications.com/de

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung

