



Legacy Capital

Legacy Capital迫切需要一种高效的方式广泛触及大量潜在买方。借助Intralinks交易营销解决方案，公司得以将营销失误降到最低限度，并与感兴趣的买方保持顺畅沟通。

“使用整合的电子邮件模板撰写邮件，既快捷又方便。快速生成邮件，可以为其他重要任务节省大量时间。”

—Jesse Liebe, Legacy Capital准合伙人

项目背景

Legacy Capital (www.legacycapital.com) 创建于1994年，是一家专注于中端市场服务的投资银行，总部位于新奥尔良。Legacy Capital涉足各个行业，主要服务于卖方并购领域。作为一家小型综合性投行，高效的营销流程是其制胜的关键要素。

以往，团队成员习惯于依赖耗时耗力的人工操作，与买方进行沟通并跟踪其兴趣响应。此外，团队还希望借助系统性工具，更准确地定位潜在买方。例如，团队成员将项目介绍材料分发以后，无法查看潜在买方是否查看了营销信息。

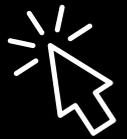
客户成功案例

Legacy Capital

行业：
投行



1 到 200+
达成一笔交易 所需发送的
执行摘要份数



70%
需发送的
文件回复数量



5 到 7
Legacy Capital每年签署的并购
案数量

解决方案

为了筹备新的销售项目，Legacy Capital团队希望能够以一种更加快捷高效的方式，与潜在买方建立联系。Legacy Capital的员工对Intralinks虚拟数据室较为熟悉。因此，当他们听说Intralinks推出了交易营销解决方案后，立即产生了兴趣。他们对文档分发和追踪等任务自动化功能非常认可，尤其该解决方案还能够监控潜在买方的诚意，并进行反馈。

项目成效

通过部署集中式交易营销解决方案，Intralinks最终成功地帮助Legacy Capital团队实现了对买方沟通和关键文档的有效管理。由于消除了交易营销流程中的诸多人工操作，团队成员中的营销纰漏显著减少。营销流程耗时更短，不仅节省了员工的宝贵时间，更降低了客户机密信息泄露的风险。

功能特点

Intralinks交易营销解决方案，让Legacy Capital得以定位潜在买方，并全面监控其与关键交易文档的互动。团队成员利用追踪功能，识别出一天中最佳的沟通时机，通过在更加合理的时间发送电子邮件，最大限度提升与买方的交流和互动。