

INTRA
LINKSLEGACY CAPITAL
INVESTMENT BANKERS

レガシーキャピタル社

レガシーキャピタル社は、あるプロジェクトで数百ものバイヤーに効率的に連絡する必要がありました。同社はイントラリンクスのディールマーケティングソリューションを活用して、エラーを最小限に抑え、潜在バイヤーとのコミュニケーションを最大化することができました。

「統合された電子メールテンプレートを使用したメール作成機能は大変便利でした。メールを短時間で素早く作成できれば、他の重要なタスクにより多くの時間を費やすことができます。」

- ジェシー・リーベ (Jesse Liebe) 、レガシーキャピタル、アソシエイト

状況

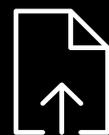
1994年に創設されたレガシーキャピタル社 (www.legacycapital.com)は米国ニューオーリンズを拠点とし、ミドルマーケットにサービスを提供する投資銀行です。同社は業種にとらわれず、主にセルサイドのM&Aに焦点を当てています。小さな銀行であるため、効率的なマーケティングが優れたプロセスを生む重要な要素となっています。

同社のチームはこれまで潜在バイヤーとのやり取りや応答の追跡において、時間のかかる手動プロセスに依存してきました。さらに同チームは、潜在バイヤーを的確にターゲティングできるシステムを求めていました。例えば、チームメンバーがエグゼクティブサマリーを配布したとき、潜在バイヤーがその情報を見たかどうかを確認する方法などです。

お客様の成功事例

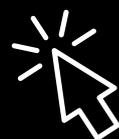
レガシーキャピタル社

業種：
投資銀行



1~200以上

一般的なディールで送信される
エグゼクティブサマリーの数



70%

送付された資料に対する
返答率



5~7

レガシーキャピタル社が1年間に
実施するプロセス数

解決策

レガシーキャピタル社のチームは新しい委任契約を開始する準備をしており、潜在バイヤーのネットワークを広げるためのより良い方法を探していました。同社のアソシエイトはイントラリンクスのバーチャルデータルームに精通していたため、彼らがイントラリンクスのディールマーケティングソリューションのことを聞いたとき、すぐに興味を持ちました。文書の配布や追跡など多くのタスクを自動化する機能を高く評価し、特に潜在バイヤーの反応とフィードバックをモニタリングするソリューションの機能に関心を寄せました。

結果

イントラリンクスのディールマーケティングにより、レガシーキャピタル社のチームは一元化されたディールマーケティングソリューションを使用して顧客とのコミュニケーションを促進し、重要文書を管理することができました。また、ディールマーケティングプロセスにおける手動タスクの多くが排除されたため、チームはコミュニケーションで生じるエラーを回避できました。さらにマーケティングは短時間で完了したため、スタッフの作業時間を節約しただけでなく、クライアントの機密性が失われるリスクも軽減しました。

メリット

イントラリンクスのディールマーケティングにより、レガシーキャピタル社は潜在バイヤーのターゲティングを行い、重要なディール関連文書のやり取りを監視することができました。また、アソシエイトはコミュニケーション追跡メカニズムを活用して、バイヤーにメールを送信するのに最適な時間帯を特定し、バイヤーとのやり取りを最大化することができました。