

# Legacy Capital

Legacy Capital은 특정 프로젝트를 진행하는 수많은 인수자에게 효율적으로 접근하는 방법이 필요했습니다. 이 회사는 Intralinks for Deal Marketing 솔루션을 활용하여 실수를 최소화하고 잠재적 인수자와의 커뮤니케이션을 극대화할 수 있었습니다.

“통합형 이메일 템플릿으로 이메일을 작성하는 능력을 갖추는 건 멋진 일이었어요. 더 빠른 이메일 작성은 다른 중요한 업무를 위한 더 많은 시간을 의미했죠.”

- Jesse Liebe, Legacy Capital 직원

## 상황

1994년 설립된 Legacy Capital([www.legacycapital.com](http://www.legacycapital.com))은 뉴올리언즈를 기반으로 하는 투자은행으로, 미들마켓에 서비스를 제공합니다. 이 회사는 인더스트리 애그노스틱 (industry-agnostic)으로서, 주로 매각측 M&A에 집중합니다. 소규모 회사로, 효율적인 마케팅이 성공적인 프로세스의 핵심요소입니다.

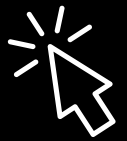
그간 팀원들은 시간이 많이 걸리는 수동 프로세스에 의존하여 잠재적 인수자들과 소통하고 반응을 추적해왔습니다. 또한 이 팀은 잠재적 인수자를 보다 정확하게 타겟팅하는 시스템을 원했고, 예를 들어 팀원들이 요약서를 배포했을 때 어떤 잠재적 인수자가 그 정보를 검토했는지 알 방법이 없었습니다.

고객 성공 스토리

Legacy Capital



1에서 200+  
전형적 딜에 전송된 요약서 수



70%  
전송된 문서에 대한  
회신율



5-7  
Legacy Capital이 매년 수행하는  
프로세스 수

## 솔루션

새로운 매각 임무를 준비하면서, Legacy Capital 팀은 잠재적 인수자에게 연락할 더 좋은 방법을 찾고 있었습니다. 이 회사의 직원들은 Intralinks의 VDR에 익숙했고, 따라서 Intralinks for Deal Marketing 솔루션에 대해 들었을 때 호기심이 발동했습니다. 그들은 문서 배포 및 추적을 포함한 다양한 업무를 자동화하는 능력의 진가를 알아보았고, 특히 잠재적 인수자의 관심 및 피드백을 모니터링하는 이 솔루션의 역량에 매료되었습니다.

## 결과

Intralinks for Deal Marketing은 Legacy Capital 팀이 커뮤니케이션과 주요 문서를 중앙집중화된 딜 마케팅 솔루션 내에서 관리하도록 도왔습니다. 또한 팀원들은 딜 마케팅 프로세스의 수많은 수작업이 제거됨에 따라 커뮤니케이션에서 실수를 피할 수 있었습니다. 마케팅이 더 적은 시간 내에 완료되었고, 이를 통해 직원들의 시간을 절약하고 고객의 기밀 유출 위험을 줄였습니다.

## 혜택

Intralinks for Deal Marketing은 Legacy Capital이 잠재적 인수자들을 타겟팅하고 그들의 주요 딜 문서와의 상호작용을 관찰할 수 있게 해주었습니다. 직원들은 커뮤니케이션 추적 메커니즘을 통해 이상적인 시간을 확인하여 이메일을 보내고 인수자의 관심을 극대화했습니다.