

# Legacy Capital

A Legacy Capital precisava de uma maneira eficiente para alcançar centenas de compradores em determinados projetos. Utilizando a solução de Deal Marketing da Intralinks, o escritório foi capaz de minimizar erros e maximizar a comunicação com potenciais compradores.

**"Seria ótimo ter a capacidade de escrever e-mails com um modelo de e-mail integrado. Uma geração de e-mails mais rápida significava mais tempo para outras tarefas essenciais."**

- Jesse Liebe, Associado na Legacy Capital

## Situação

Fundada em 1994, a Legacy Capital ([www.legacycapital.com](http://www.legacycapital.com)) é um banco de investimentos com sede em Nova Orleans e que atende ao mercado de empresas de médio porte.

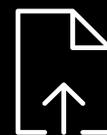
O escritório atua em diferentes setores, concentrando-se principalmente em M&A do lado vendedor. Como um pequeno escritório, o marketing eficiente é elemento-chave para um processo bem-sucedido.

Historicamente, os membros da equipe utilizavam processos manuais e demorados para se comunicar e rastrear respostas de potenciais compradores. Além disso, a equipe queria um sistema para segmentar potenciais compradores com mais precisão; quando os membros da equipe distribuíam sumários executivos, por exemplo, eles não tinham como ver se um potencial comprador havia revisado as informações.

## História de Sucesso do Cliente

Legacy Capital

Indústria:  
banco de investimentos



**1 a 200+**

Número de Sumários Executivos enviados em um deal comum



**70%**

Respostas a documentos enviados



**5-7**

Número de processos que a Legacy Capital executa por ano

## Solução

Na preparação para iniciar um novo mandato de venda, a equipe da Legacy Capital procurava uma maneira melhor de entrar em contato com potenciais compradores. Os associados do escritório estavam familiarizados com os Data Rooms Virtuais da Intralinks, portanto, quando souberam da solução Intralinks para Deal Marketing, ficaram intrigados. Eles se encantaram com a capacidade de automatizar muitas tarefas, como distribuição e rastreamento de documentos, e foram especialmente atraídos pela capacidade de monitorar o envolvimento e feedback do potencial comprador.

## Resultado

O Deal Marketing da Intralinks ajudou a equipe da Legacy Capital a gerenciar comunicações e os principais documentos na solução unificada de Deal Marketing. Os membros da equipe também foram capazes de evitar erros em suas comunicações, pois muitas das tarefas manuais no processo de Deal Marketing foram eliminadas. O marketing foi concluído em menos tempo, o que, além de economizar tempo da equipe, reduziu o risco de perda de confidencialidade para o cliente.

## Benefícios

O Deal Marketing da Intralinks permitiu que a Legacy Capital atingisse potenciais compradores e monitorasse suas interações com os principais documentos do deal. Os associados utilizaram o mecanismo de rastreamento de comunicação para identificar a hora do dia ideal para enviar e-mails e maximizar o envolvimento com os compradores.