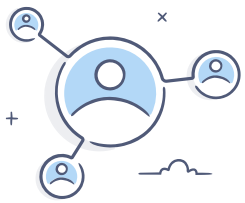
Dropbox Business

# La colaboración impulsa el valor empresarial real

La colaboración está en el corazón de cualquier empresa; sin embargo, ya no se lleva a cabo dentro de la oficina, en un escritorio dentro del horario laboral. Los empleados no solo necesitan tener acceso a su trabajo desde cualquier lugar y en cualquier momento, sino que también necesitan acceso a una red global de colegas, socios y clientes. Ya que los empleados dependen de estas redes empresariales crecientes, las tecnologías que potencian la colaboración pueden reducir los costos y generar ingresos. IDC cuantificó el valor que Dropbox Business entrega en soporte a la colaboración.



$684.000 en 5 años por cada 100 usuarios

Período de recuperación de 2 meses

ROI del 802 %

31 % menos de tiempo de TI empleado en soporte de colaboración

"Con su facilidad de despliegue y rápida adopción en toda la empresa, Dropbox está demostrando ser el habilitador de colaboración que nuestras unidades empresariales necesitaban desde hace algún tiempo".

Mike Lacy, vicepresidente/Jefe de Servicios Informativos
Meredith Corporation

## Acerca de Dropbox Business

- 500 millones de usuarios
- 3,3 mil millones de conexiones
- Calificado como el mejor de su tipo en facilidad de uso por Gartner
- Nombrado líder en la Forrester Wave
- Funciona en cualquier dispositivo o plataforma
- Características de colaboración mejoradas para Microsoft Office

## Entrega de valor empresarial

- Permite trabajar de manera más eficiente con clientes, proveedores y empleados
- Mejora la productividad de las ventas y de otros departamentos que generan ingresos
- Hace que las operaciones empresariales sean más eficientes
- Reduce el tiempo que el personal de TI utiliza en soporte de colaboración
- Minimiza el riesgo al permitir una colaboración segura

## Simplificación de la colaboración externa

Ahorro de tiempo anual promedio por cada 100 usuarios por grupo de colaboración

1424 horas con clientes

1019 horas con proveedores o vendedores

6 % de incremento en productividad promedio de los equipos de ventas