

# La collaboration permet de créer une réelle valeur commerciale

La collaboration est fondamentale dans toutes les entreprises. Toutefois, elle ne s'effectue plus seulement au bureau de 9h à 17h. Non seulement les employés ont besoin d'accéder à leurs fichiers professionnels à tout moment et où qu'ils se trouvent, mais ils doivent également avoir accès à un réseau de collègues, de partenaires et de clients. Alors que les employés s'appuient de plus en plus sur ces réseaux professionnels qui ne cessent de se développer, les technologies permettant la collaboration peuvent réduire les coûts et générer des revenus. IDC a quantifié la valeur générée par Dropbox Business dans le cadre de la collaboration.



 684 000 USD sur cinq ans pour 100 utilisateurs	 Retour sur investissement au bout de deux mois
 ROI de 802 %	 Gain de temps de 31 % pour le service informatique sur la résolution des problèmes de collaboration

"Sa facilité de déploiement et sa rapidité d'adoption au sein de l'entreprise font de Dropbox l'outil de collaboration idéal dont nos unités commerciales avaient besoin depuis longtemps."

Mike Lacy, vice-président/directeur des systèmes d'information  
Meredith Corporation

## À propos de Dropbox Business

- 500 millions d'utilisateurs
- 3,3 milliards de connexions
- Premier produit de sa catégorie en termes de facilité d'utilisation (étude Gartner)
- A reçu le titre de "leader" de la part de Forrester Wave
- Fonctionne sur l'ensemble des appareils et des plateformes
- Fonctionnalités de collaboration avancées pour Microsoft Office

## Créer de la valeur commerciale

- Travaillez plus efficacement avec les clients, les fournisseurs et les employés.
- Améliorez la productivité du service commercial et des autres services générateurs de revenus.
- Améliorez l'efficacité des activités commerciales.
- Limitez le temps que consacre le service informatique à résoudre les demandes d'assistance liées à la collaboration.
- Réduisez les risques en activant la collaboration sécurisée.

## Simplifier la collaboration externe

Économies annuelles réalisées en termes de temps, par groupe de collaboration et pour 100 utilisateurs (moyenne)



1 424 heures avec les clients



1 019 heures avec les fournisseurs et les vendeurs



Amélioration de 6 % de la productivité moyenne des équipes commerciales