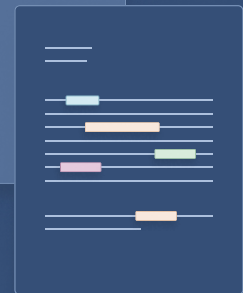


Guía completa: Mejora de las operaciones legales de una corporación



Bigle Legal



Bigle Legal

INDEX

Por dónde comenzar en tu viaje de transformación digital legaltech	3
Cinco pilares para la transformación digital de tu organización	5
Transformación de procesos y operaciones en corporaciones	7
Transformación del servicio al cliente en corporaciones	10
Transformación de la comunicación dentro de las corporaciones	15
Transformación del marketing en corporaciones	18
Reducción de costes y orientación de la corporación hacia la eficiencia	22
Liderar el proceso de transformación digital	26
13 pasos para implementar Legal Tech	29
¿Y ahora qué?	31
¿Te gustaría empezar a transformar tu organización hoy mismo?	32
Sobre Bigle Legal	33



Por dónde comenzar en tu viaje de transformación digital legaltech

Si estás en el comienzo del viaje hacia la transformación digital de tu empresa, o si ya has realizado alguna inversión en tecnología legal pero no estás seguro de los próximos pasos necesarios para alcanzar tu potencial, estas son algunas claves a considerar:



El cambio cultural es lo primero

Toma una decisión consciente de que se debe aceptar la tecnología legal en toda tu organización. Al asegurarte de que todo tu equipo está entusiasmado y es receptivo con la tecnología y la transformación, tus posibilidades de éxito incrementarán enormemente. El cambio cultural es un excelente lugar para comenzar, ya que te permite establecer la tónica para el futuro de tu organización.

Investigación, investigación, investigación

Observa cómo otras empresas están utilizando tecnologías innovadoras en cada uno de sus departamentos, investiga a tu competencia y considera las ofertas de tecnología disponibles.

Piensa en la transformación

La tecnología solo obtendrá beneficios para tu organización si piensas en la transformación completa necesaria en tu negocio. Esto puede significar ofrecer nuevos servicios, implementar nuevos procesos y roles, y actualizar tu modelo de negocio.

Priorizar

Basándote en tu investigación, decide qué tecnologías deberían ser una prioridad. Para asignar tus recursos de manera más eficiente, comienza con la adopción de tecnologías que resuelvan los mayores problemas de tu empresa. Luego, puedes pasar a resolver los asuntos secundarios. Finalmente, pregunta a los proveedores de software por casos de éxito de sus clientes podría ayudarte a cuantificar el resultado previsto de la compra de la tecnología y estimar si se ajusta a las necesidades de tu empresa.

Se un ejemplo de transformación

El desarrollo de un caso de éxito sobre transformación digital te obligará a considerar exactamente por qué y dónde se necesita un cambio, cómo medirá tu éxito, qué sucederá si no procede y los riesgos y costes asociados.

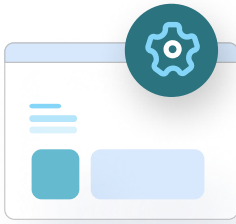
Revisión, revisión, revisión

La transformación de una organización es un proceso continuo. Las empresas más exitosas e innovadoras están constantemente revisando su estado de transformación digital, riesgos y necesidades, y tomando decisiones para alcanzar sus objetivos a largo plazo.

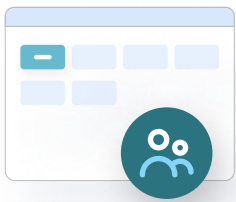


Cinco pilares para la transformación digital de tu organización

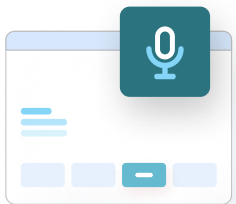
Como se explicó en nuestra sección anterior, la tecnología legal por sí sola no es suficiente para lograr un cambio; Es importante comprender cómo debe evolucionar toda la organización. Describiremos cinco pilares de la transformación. Cada uno de los cuales debe considerarse para lograr un cambio completo en la organización.



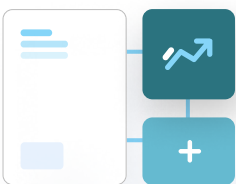
Transformación de **procesos y operaciones** en corporaciones



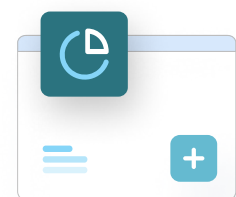
Transformación del **servicio al cliente** en corporaciones



Transformación de la **comunicación** en corporaciones



Transformación del **marketing** en corporaciones



Reducción de **costes y orientación** de la corporación hacia la eficiencia

1



Transformación de procesos y operaciones en corporaciones

En los últimos años, para seguir siendo rentables y competitivos, las grandes corporaciones se han esforzado por hacer que sus funciones administrativas sean mucho más eficientes, al reducir la duración de las tareas, maximizar el uso del tiempo y los ingresos del personal, y mejorar la calidad de los servicios prestados. Además, la práctica empresarial está ahora bajo un mayor escrutinio regulatorio y se deben encontrar formas de apoyar y demostrar la alineación con la normativa.

Cómo la tecnología legal puede ayudar a transformar las operaciones de las organizaciones y corporaciones

Ahora hay disponible una amplia gama de soluciones para mejorar la eficiencia de las operaciones de las grandes empresas. Mientras que muchas de ellas han usado tradicionalmente tecnologías separadas que a menudo son incompatibles y desactualizadas, las últimas plataformas de gestión empresarial reúnen todos los aspectos de las operaciones de una corporación, incluyendo:

- Gestión de proyectos
- Flujo de trabajo
- Facturación y contabilidad

Consideraciones clave

Al revisar cómo transformar las operaciones de tu organización, te recomendamos que consideres:

Integración

La integración de sistemas es esencial para garantizar que la información y los datos estén alineados en toda tu organización. Gran parte de las últimas plataformas de gestión de la práctica, reúnen casi todas las necesidades de la corporación en una sola plataforma. Esto significa que solo habrá un conjunto de detalles del cliente, datos de facturación, historial de facturación y pagos.

Accesibilidad

Muchas grandes empresas se están orientando hacia un modelo de trabajo cada vez más ágil y flexible. Como tal, todos los sistemas y procesos operativos deben ser accesibles de manera segura, independientemente de la ubicación. Las soluciones de tecnología basadas en la nube permiten al personal trabajar desde cualquier ubicación con el beneficio del encriptado y el almacenamiento seguro de documentos centralizado.

Software como servicio (SAAS)

SAAS proporciona un modelo simple de compra de servicios de IT. En lugar de comprar, instalar y administrar soluciones internamente, muchas corporaciones prefieren pagar una suscripción recurrente a un proveedor que se encargue de tareas administrativas específicas. De esta forma su personal interno puede centrarse en la prestación de sus principales servicios, y los especialistas externos dedicarse a administrar sus sistemas.

Soluciones tecnológicas a tener en cuenta

Google Drive.

Dropbox.

Google Docs

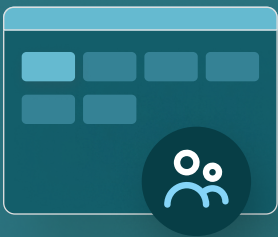
Caso de estudio:

El software de gestión de expedientes

Antes de adoptar GlobalSearch, la empresa Custom Professional Accounting almacenaba los registros de los clientes en carpetas ampliables y todos los formularios o documentos se copiaban y colocaban en las carpetas a mano. Las carpetas de clientes de nómina, por ejemplo, pueden incluir copias impresas de Form 940s y 941s, así como el desempleo estatal y municipal y las declaraciones de compensación de trabajadores, y las carpetas de clientes de impuestos pueden contener formularios W-2s y transacciones de acciones e intereses hipotecarios.

Desde la transición a GlobalSearch ya no guardan copias impresas, excepto en circunstancias inusuales. Ahora, a medida que se preparan los formularios, hacemos una sola copia en papel de cada uno. Escanean los originales del cliente para capturarlos en GlobalSearch y luego le dan las copias impresas al cliente. Los formularios originales se archivan con el IRS u otra entidad. Trabajar desde originales significa que hay menos oportunidades de errores.

2



Transformación del servicio al cliente en corporaciones

En los informes anuales que emiten las grandes empresas, es habitual encontrar reclamaciones y quejas por parte de los clientes debido a algún tipo de incidencia que no ha sido resuelta de manera eficiente. El objetivo de toda gran corporación es reducir al máximo el número de incidencias anuales y mejorar la atención al cliente.

Los principales motivos por los que se producen desajustes a la hora de resolver una posible incidencia son:

- Retraso/Fallo en el progreso.
- Fallo en el asesoramiento
- Fallo en el seguimiento de las instrucciones
- Comunicación deficiente
- Costes

Con la introducción de tecnología y recursos adecuados, cada uno de estos fallos para proporcionar un buen servicio al cliente puede mitigarse.

Muchas veces suele suceder que los propios empresarios creen saber qué es exactamente lo que quieren sus clientes incluso mejor que éstos. Sin embargo, está demostrado que esta premisa no cuenta con un elemento de gran importancia: la fidelización.

 Un error bien atendido es la mejor oportunidad para fidelizar a cualquier cliente.

Jürgen Klaric,
escritor e investigador estadounidense
en neuromarketing y neuroinnovación.

Cómo un buen sistema de Software puede ayudar a transformar el servicio al cliente

El Software de administración de expedientes puede desempeñar un papel clave en la eliminación de cada una de estas quejas, al proporcionar:

- **Programación y recordatorios:** Para garantizar que todas las incidencias son atendidas.
- **Soluciones de flujo de trabajo automatizadas:** Se pueden configurar sistemas para garantizar que cada paso en una incidencia se sigue en el orden correcto.
- **Tableros de control:** Permite a los gerentes ver una descripción general de todas las incidencias divididas en las tipologías más frecuentes.
- **Portales de clientes:** Con los portales de clientes en línea, los clientes pueden acceder a revisar los detalles de su incidencia y saber en qué estado se encuentra a través de cualquier tipo de dispositivo (p.ej., móvil, tableta o computadora).

Otras soluciones tecnológicas destinadas a mejorar el servicio al cliente incluyen:

Software de automatización de documentos integral con firma electrónica.
CRM y soluciones de automatización de correo electrónico como Hubspot.
Chatbots y mensajería en lugar de correos electrónicos y llamadas telefónicas.

Consideraciones clave

Al revisar cómo va a transformar el servicio al cliente de su empresa, recomendamos considerar:

Nuevas formas de comunicación

Cuando se trata de servicio al cliente, la comunicación efectiva es tan importante como el asesoramiento proporcionado. Tradicionalmente, toda la comunicación con los clientes era cara a cara y por teléfono; sin embargo, los clientes ahora prefieren la opción de comunicarse mediante con su abogado mediante correo electrónico o mensajería instantánea.

Transparencia

Se debe considerar cualquier tecnología que reduzca las barreras entre la empresa y el cliente. A menudo, los clientes sienten que no conocen el estado de su incidencia. Los portales de clientes en línea que envían actualizaciones automáticamente a los clientes a medida que avanza su caso, pueden ayudar a proporcionar una transparencia completa.

Seguridad

Al revisar las capacidades y necesidades de tu sistema, te recomendamos que asignes una alta prioridad a la seguridad y la protección de datos. El National Cyber Security Centre (NCSC) del Reino Unido informa que en tan sólo un año, se ha reportado el robo en manos de ciberdelincuentes de 11£ millones de libras, de fondos de clientes. Como resultado, muchas grandes empresas están invirtiendo importantes sumas de dinero para garantizar que sus clientes no se vean afectados por los ciberataques.

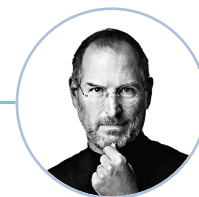
Caso de estudio:

Tecnología de flujo de trabajo automatizado

En 2007, la empresa Walker Foster implementó el flujo de trabajo automatizado Proclaim y la solución de gestión de casos de Eclipse Legal. El principal beneficio que han obtenido es la eliminación de errores durante el proceso de reclamaciones. La solución Proclaim utiliza el flujo de trabajo y la automatización de alto nivel para reducir los problemas de riesgos asociados con el proceso de reclamación, con una muy baja intervención por parte de su personal.

Steve Jobs:

la cara visible de una de las corporaciones más grandes



“ Cuando se innova, se corre el riesgo de cometer errores. Es mejor admitirlo rápidamente y continuar con otra innovación.

En el pasado, las grandes empresas daban por sentado qué era lo que querían los clientes. De hecho, las opciones estaban limitadas a los servicios que ofrecían las grandes corporaciones; la cosa quedaba limitada a ver un abanico de opciones y, como consumidores, simplemente elegir. Sin embargo, los tiempos han cambiado y ahora surgen conceptos como el de “cliente inteligente”; es decir: el cliente ya no busca “algo” dentro de lo disponible en la gama de servicios y productos; el cliente “demanda” por adquirir un servicio o producto que tiene en mente y que ha imaginado porque es lo que necesita.

Es por ello, que la figura del “cliente” demanda y exige servicios y productos mucho más complejos y personalizados... ya no le vale cualquier cosa.

“ Puedes preguntar a los clientes qué es lo que quieren y después intentar dárselo. Para cuando lo tengas construido, ellos querrán algo nuevo.

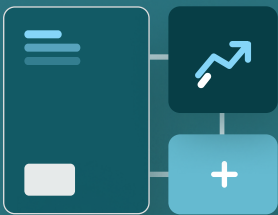
Y es que la principal cuestión que hay que tener en cuenta es saber qué querrá el cliente antes de que él mismo lo sepa. La clave en ese sentido es la anticipación. Y para que una gran empresa funcione a ese nivel de anticipación y, sobre todo, llegue a ser grande; lo más importante es que todo lo que opera internamente funcione como un reloj suizo, con un engranaje perfecto: cada departamento, cada gerente, cada empleado... todo importa.

“ Mi trabajo es hacer que todos los miembros del equipo ejecutivo sean tan buenos que valgan como sucesores.

En ese sentido, la comunicación interdepartamental es primordial para una gran corporación; pero con eso no basta. El cliente es el otro elemento que hay que tener en cuenta y que merece ser escuchado tanto (o más) que el propio equipo directivo: sin saber qué es lo que piensa el cliente y qué servicio va a exigir (exista o no), pocas ideas realmente eficientes pueden salir de un equipo directivo de una gran empresa.

Por lo tanto, cuanto más se innove a nivel de tecnología empresarial interna, mayor y mejor será el servicio ofrecido por una gran empresa. Precisamente es eso lo que hace grande a la empresa en cuestión.

3



Transformación de la comunicación dentro de las corporaciones

Las grandes empresas de éxito están estructuradas para permitir una colaboración fácil y efectiva entre los compañeros porque:

- El trabajo en equipo favorece la implicación a la hora de ofrecer un servicio.
- La colaboración departamental es la clave para el óptimo rendimiento de una organización o corporación.
- El empleado que se siente parte de un proyecto rendirá tres veces más que el que no lo sienta.
- Si hay colaboración, entonces mejorarán las vías y herramientas destinadas a la comunicación interna.

Cómo la tecnología puede ayudar a transformar la comunicación dentro de las organizaciones y corporaciones

Se puede mejorar la comunicación interna y la colaboración mediante la implementación de:

- **Mensajería directa:** La mensajería directa en la actualidad se usa comúnmente en lugar del correo electrónico. Soluciones como Slack, permiten a los empleados filtrar la comunicación irrelevante y solo participar en las discusiones en las que deseen participar. Este método de comunicación también permite la transferencia rápida de información.
- **Reuniones online:** Las llamadas y videoconferencias en línea pueden reunir a miembros del personal ubicados en cualquier oficina, en cualquier momento. Dichas soluciones deberían ser fáciles de usar y permitir el intercambio de documentos.
- **Gestión de proyectos empresariales:** Los proyectos complejos requieren una planificación y coordinación eficaz. Las últimas soluciones tecnológicas permiten la creación de planes de proyectos para estos casos y la asignación de tareas a los miembros del equipo.

Consideraciones clave

Al revisar cómo va a transformar la comunicación interna de una gran empresa, recomendamos considerar:

- **Crear una cultura abierta:** La tecnología para permitir una comunicación efectiva dentro de los equipos no será efectiva sin una cultura que promueva la colaboración. Y todos y cada uno de los socios deben promover una cultura de apertura y colaboración.
- **Reconsiderar los parámetros de medición del desempeño:** Queda demostrado que, si los empleados o comerciales simplemente prestan atención a sus objetivos individuales, es menos probable que tengan tiempo para comunicarse de manera efectiva con otros compañeros y miembros de otros departamentos. En este sentido, es necesario promover los objetivos comunes de un equipo de trabajo por encima de los individuales; está demostrado que el trabajo en equipo mejora el rendimiento de cualquier gran empresa.

- **Mantén la comunicación dentro de los límites:** Las tecnologías, como la mensajería directa, tienden a hacer que los empleados se sientan obligados a trabajar fuera del horario de oficina. Es importante garantizar la calidad del trabajo y respetar la vida privada del miembro del equipo. Para ello se recomienda que se implementen controles para garantizar que la mensajería directa no se convierta en una carga.

Soluciones tecnológicas para considerar

Glasscubes - solución de colaboración

Foxwordy - solución de colaboración

Slack - colaboración y mensajería

Asana - gestión de proyectos

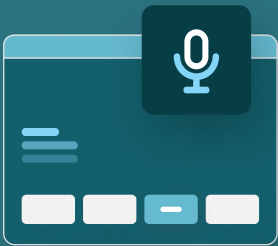
Caso de estudio:

Herramientas de colaboración

El crecimiento del mercado de herramientas de colaboración es un hecho, pero los proveedores y las empresas se enfrentan a una brecha tecnológica, debido a que muchos trabajadores, generalmente de más edad, no están familiarizados con su funcionamiento. Pero esta barrera se superará mediante programas internos de formación y concienciación, que abarcan tanto conocimientos sobre estas plataformas como recomendaciones de seguridad y buenas prácticas.

A nivel regional, América del Norte acapará la mayor parte de este mercado hasta 2024, principalmente por la creciente adopción en Estados Unidos, donde destacarán las grandes empresas y PYMEs en el sector TI y de telecomunicaciones. Europa ocupa actualmente la segunda posición, gracias al crecimiento de la adopción en países como Reino Unido, Alemania, Francia, España, Italia y Suecia. En cuanto a Asia Pacífico, que ocupa el tercer lugar, los expertos señalan que será la región donde más crecerá el mercado en el período pronóstico. Esto será gracias al progreso de la digitalización en las organizaciones afincadas en países como China, Japón, India, Australia, Singapur o Corea del Sur, entre otros. Y en las regiones de América del sur, Oriente Medio y África también se espera un crecimiento sustancial por la proliferación de herramientas de colaboración entre las pequeñas y medianas empresas.

4



Transformación del marketing en corporaciones


Para cualquier empresa, atraer un flujo constante de clientes potenciales siempre es un desafío. Muchas grandes empresas están recurriendo al marketing de contenidos, campañas de pago por clic, redes sociales y análisis de datos en un intento por apuntar a nuevas audiencias. La tecnología en la actualidad se está volviendo esencial para el marketing de las empresas, y destinar bien el presupuesto en marketing es vital para su desarrollo comercial.

Cómo la tecnología puede ayudar a transformar el marketing de una empresa

Las compañías pueden ver un gran crecimiento mediante la tecnología que proporciona:

- **La gestión de relaciones con el cliente (CRM):** Las soluciones más recientes en CRMs de gestión de la práctica mantienen toda la información histórica y prospectiva del cliente.
- **Los análisis de datos:** El análisis de datos supone un cambio de paradigma cuando se trata del marketing empresarial. Al reunir datos sobre clientes existentes con datos sobre clientes nuevos, se pueden tener nuevos conocimientos que pueden mejorar el target y ayudar a obtener más clientes.
- **El inbound marketing automatizado:** Recomendamos el uso de software que le permita a tu empresa adoptar un enfoque científico para el marketing. Al diseñar campañas automatizadas y comparar resultados, tu equipo de marketing por pequeño que sea puede obtener una ventaja competitiva frente otras empresas o corporaciones.

En general, existen numerosas soluciones de software que te permiten automatizar los esfuerzos de marketing y también actuar como CRM, plataformas de gestión de contenido y planificadores de redes sociales. Dichas plataformas incluyen Hubspot y Zoho CRM.

 Para pensar creativamente, debemos ser capaces de considerar de nuevo lo que normalmente damos por sentado.

George Kneller

Consideraciones clave

Al revisar cómo va a transformar el marketing de tu empresa, recomendamos considerar:

- **Invertir en marketing digital:** El mundo se mueve actualmente a través de Internet. Las grandes empresas deben, por lo tanto, moverse en ese mismo entorno. Por lo tanto, el primer desafío para adoptar el marketing digital es mostrar un retorno de la inversión medible, respaldado con evidencias claras.
- **Crea el diseño y la experiencia del usuario (UX):** Un diseño armonizado y moderno mejorará la experiencia del cliente y hará que tu empresa se vea más confiable, evocando seguridad en tus clientes potenciales. No intentes hacer todo por tu cuenta; contrata a un diseñador interno o trabaja con freelances de plataformas como Upwork.com y Toptal.com.
- **Sé una empresa basada en datos:** Las empresas de todo el mundo se han dado cuenta de los beneficios de basarse en datos. Al aplicar un enfoque científico y tratar el marketing más como un experimento, puedes mejorar tus resultados y comprender mejor quién es tu cliente y cómo llegar a él.
- **Fomentar la colaboración de ventas y marketing:** Tradicionalmente, las ventas y el marketing han funcionado codo con codo, pero no de manera totalmente colaborativa. Al asegurarse de que ambos equipos están alineados y trabajan para un objetivo común, los resultados de uno ayudarán a mejorar los resultados del otro, en un ciclo continuo.
- **Adopta la personalización y sigue optimizando:** La moderna martech (tecnología de marketing) nos permite crear una comunicación de marketing altamente personalizada y dirigirnos a cada uno de nuestros prospectos con el mensaje correcto, en el momento adecuado. Además, con herramientas gratuitas como Google Optimize, puedes probar todo tipo de variantes en tu sitio y personalizar secciones enteras de tus páginas, creando una experiencia fluida y agradable para el usuario.
- **Cuenta tu historia, evoca emociones y crea valor:** Las personas confían en las personas detrás de las marcas, y es mucho más probable que respondan a las historias, en lugar de a los datos y hechos en bruto. El punto de partida para construir una estrategia de marketing exitosa para tu empresa es crear tu historia única y pensar en formas de hacer que tu identidad de marca sea más humana. Aquí, puedes optar por el marketing de contenidos y comenzar a usar los formatos de blog y video para ayudar a tus clientes potenciales y contar tu historia de una manera menos intrusiva.

Soluciones tecnológicas para considerar

Hubspot - solución CRM

Zoho - solución CRM

Client.ID - software de marketing en línea y generación de demanda

Peppermint Technology - solución CRM

Lex Machina - análisis legal

Legalytics - análisis legal

Wavelenght Law - analítica legal

Caso de estudio:

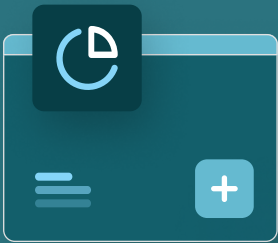
CRM en la nube

Peppermint Technology es un proveedor de soluciones para la práctica jurídica, gestión de expedientes y gestión documental basada en la nube. Uno de sus clientes, Carey Olsen, una de las firmas de abogados offshore más importantes del mundo, implementó la solución basada en la nube de Peppermint. El objetivo principal de la solución para Carey Olsen era mejorar su marketing y desarrollo de negocio. Debido a que el sistema se basa en la integración integral del CRM de Microsoft Dynamics, el usuario puede ver fácilmente una descripción general de todos los datos de clientes y contactos de la firma y utilizar paneles para obtener información importante sobre el rendimiento del desarrollo de negocio en la empresa.

Según Peppermint, cuatro meses después del lanzamiento,

“ Los correos electrónicos mostraron un incremento en las tasas de apertura de hasta un 55 por ciento, tasas de clics de hasta un 26 por ciento, los no entregados disminuyeron en un 14 por ciento y las bajas se redujeron en un 70 por ciento, en comparación con el mismo período en 2017.

5



Reducción de costes y orientación de la corporación hacia la eficiencia

Las grandes empresas están bajo una presión creciente para seguir siendo eficientes y competitivas.

Cómo puede la tecnología ayudar a transformar la eficiencia de las empresas

Las mayores ventajas se pueden lograr mediante la adopción de:

- **Automatización:** La óptima automatización de tareas tales como facturación de clientes / cobros, admisión de clientes, gestión y/o automatización de documentos, dictado digital y contratos inteligentes (smart contracts), va a permitir una optimización de la eficiencia de una empresa. Cada una de estas tecnologías tiene el potencial de liberar grandes cantidades de tiempo, que pueden redirigirse a tareas que realmente aporten facturación. Johannes C. Scholtes, Ph.D., presidente y Chief Strategy Officer de ZyLAB, refuerza este punto de vista y afirma que “todas las empresas tienen enormes oportunidades para mejorar sus márgenes e ingresos mediante el despliegue de tecnología avanzada”

- **Inteligencia artificial (IA):** La tecnología de IA se convertirá en un importante catalizador de la eficiencia de una empresa en los próximos diez años. Muchas de estas tecnologías ya existen, pero se esperan grandes avances.

- **Análisis de datos:** El análisis de datos proporciona a los gestores de las empresas la capacidad sin precedentes de ver patrones en la gran cantidad de datos de que disponen. Utilizando la última tecnología de análisis de datos, los usuarios podrán:
 - Obtener una mejor comprensión de las áreas rentables del negocio;
 - Evitar aquellos proyectos que sea poco probable que tengan éxito o demanden excesivos recursos; y
 - Adoptar estrategias comerciales que conduzcan a un resultado positivo más rápidamente.

Consideraciones clave

Al revisar cómo va a transformar la eficiencia de tu empresa, recomendamos considerar:

- **Centrarte en la oportunidad:** Al pensar en la eficiencia, es fácil concentrarse en ahorrar dinero y tiempo y aumentar la productividad, pero hacerlo puede minar la moral de los empleados. Te recomendamos que cambies el enfoque a la oportunidad de asumir un encargo de cliente más interesante y de mayor valor. En otras palabras, al liberar al personal de tareas que requieren mucho tiempo y que pueden automatizarse, pueden buscar proyectos de mayor calidad, en lugar de una mayor cantidad. La eficiencia también puede significar que el personal trabaje de manera más ágil, ofreciéndoles la oportunidad de mejorar su estilo de vida.
- **Grupo de trabajo:** La eficiencia de una empresa no puede desplegarse de golpe en toda tu organización; en su lugar, recomendamos crear un grupo de trabajo, compuesto por personas interesadas y estratégicas, cuyo papel es impulsar la eficiencia de manera coordinada y bien comunicada en todas las áreas.
- **Subcontratar:** En el pasado, la implementación de nuevos sistemas en la empresa podía llevar meses o incluso años desde el inicio hasta su fin. Considera las ofertas de Software as a Service (SAAS) cuando sea posible. Por lo general, estos tienen un coste mensual o anual y eliminan los costes de asignar personal interno de IT al proyecto (por ejemplo: en la implementación, configuración, pruebas, capacitación, mantenimiento y actualizaciones).

Caso de estudio:

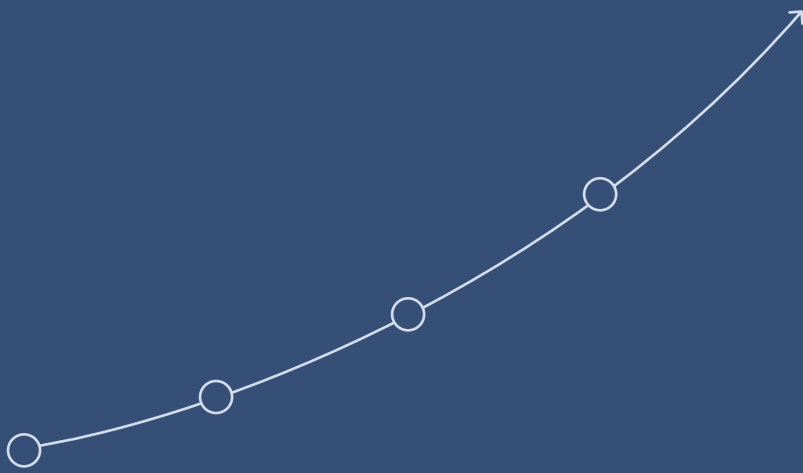
Solución eDiscovery para solicitud de FOIA

El Condado de Johnson del Gobierno de Kansas tuvo varios problemas a la hora de dar cabida a todas las solicitudes de divulgación de información, incluyendo:

- Un número creciente de solicitudes no relativas a correos electrónicos;
- Un personal limitado para dar respuesta a las peticiones;
- La incapacidad para realizar un seguimiento de lo que se había hecho con el fin de responder a las solicitudes;
- No conocer cuánta información se necesita para satisfacer la solicitud;
- Incapacidad para conocer si la solicitud es única o si la información recopilada se debe actualizar cada cierto tiempo;
- Dificultad para reducir el alcance de la información desde un punto de partida amplio;
- La necesidad de satisfacer múltiples entidades involucradas, incluida la información que se utilizará para la investigación interna, para un juez, para un abogado externo, etc.
- No existe una solución unificada para todo tipo de información almacenada electrónicamente (conocida como ESI en sus siglas en inglés de Electronically Stored Information).

El Condado de Johnson implementó la solución Zylab eDiscovery que transformó la forma en que se administran y responden a las solicitudes de información. La solución ha dado lugar a considerables mejoras en la eficiencia debido a la capacidad de:

- Administrar el flujo de trabajo y las políticas diseñadas para asegurar que las respuestas de libertad de información son adecuadas;
- Ayudar a los usuarios a limitar los ámbitos de búsqueda;
- Recopilar más fácilmente los datos y que quede listo para su posterior revisión; y
- Permitir la revisión de todos los tipos de archivos electrónicos a la vez.



Liderar el proceso de transformación digital

Por nuestra experiencia hay seis claves para que la transformación digital de una empresa o corporación sea un éxito

Haz que tus empleados y departamentos apuesten por el viaje tecnológico:

Al encontrar maneras de hacer que tu personal sienta que puede adoptar la tecnología con confianza, se sentirán empoderados y harán que sea más probable que los cambios se adopten fácilmente dentro de su empresa. Las formas de hacerlo incluyen organizar la capacitación y clases magistrales a las que pueden asistir durante el horario laboral para desarrollar sus habilidades, alentar el desarrollo profesional y mejorar sus cualidades en el área del legal tech.

Aclara tus objetivos desde el principio:

Antes de hacer nada, tómate el tiempo para aclarar las ambiciones y objetivos de tu empresa. Estos objetivos no son sobre tecnología; más bien la tecnología es solo un habilitador. Piensa en la posición en el mercado que deseas alcanzar, el tipo de empresa que deseas ser, la competencia que deseas vencer, tus valores, cómo quieres trabajar. Solo en este punto, puedes pintar la imagen del futuro de tu organización.

Cree una visión audaz:

Un futuro emocionante y audaz requiere ideas emocionantes y audaces. Las empresas que han logrado el mayor éxito han creado una visión estratégica convincente para sus organizaciones y trabajaron arduamente para que todo el personal la respalde. Los programas de cambio complejos requieren determinación y trabajo duro, y al crear una gran cantidad de positividad e impulso, tu empresa tendrá la mejor oportunidad de éxito. Considera la organización de seminarios, presentaciones itinerantes o jornadas fuera de la oficina para mostrar a su personal la audaz visión creada y los emocionantes beneficios profesionales que pueden esperar.

Encuentra campeones de transformación:

Hay pocas maneras mejores de alienar y frustrar a tu equipo que ignorar sus puntos de vista y dejarlos fuera del proceso de transformación. Al invitar a los miembros del personal a participar en el proceso de cambio, ya sea como parte del equipo del proyecto, o consultándoles sobre sus necesidades y deseos, conseguirás que esas personas promuevan la iniciativa.

La tecnología es solo una herramienta:

La tecnología es un aspecto de la transformación de la empresa. También hay personas y procesos a considerar. La tecnología es una herramienta que puede usarse para ahorrar tiempo.

Contratar a un Programme Manager:

Como cualquier programa complejo de trabajo, la organización y la planificación son vitales. Los gerentes de proyectos o programas (Programme Managers) con experiencia entienden cómo llevar un proyecto desde su inicio hasta su finalización de una manera que cumpla con sus objetivos de tiempo y coste. Las empresas que buscan evitar el coste de un gerente de proyectos a menudo pagan mucho más en costes debido a la mala gestión de los contratos, el alcance, los retrasos, los errores y la mala planificación en general.

13 pasos para implementar Legal Tech

Los pasos que le recomendamos seguir son los siguientes:



Paso 1

Documente sus necesidades y objetivos comerciales iniciales, invite a todas las partes interesadas a colaborar.



Paso 2

Investigue posibles soluciones, proveedores y vendedores.



Paso 3

Invite a los proveedores de soluciones a demostrar su tecnología.



Paso 4

Vuelve a evaluar tus requisitos con base en demostraciones de proveedores y opiniones de los diferentes decisores en tu empresa.



Paso 5

Establezca objetivos por los cuales su implementación de nueva tecnología pueda medirse más tarde (por ejemplo, tasas de conversión de marketing, gastos por abogado, satisfacción del empleado, satisfacción del cliente y rentabilidad de la materia).



Paso 6

Busca soluciones que satisfagan sus necesidades a corto y largo plazo.



Paso 7

Busca 'defensores del sistema' dentro de su negocio que desempeñarán un papel clave e influyente en su implementación exitosa y la subsiguiente consolidación.



Paso 8

El empleo de un gerente de proyectos dedicado y con experiencia en prácticas legales e implementación de soluciones de IT garantizará que el proyecto se gestione desde la perspectiva del riesgo, el costo, las personas y el tiempo. Brindar la capacidad de aprender para otros empleados también es clave.



Paso 9

Crema una junta de proyecto que sea responsable en última instancia del proyecto y pueda brindar orientación y aprobación al gerente del proyecto y su equipo.



Paso 10

Asegúrate de que el personal tenga el apoyo adecuado y el tiempo fuera de su rol central para llevar a cabo la capacitación en soluciones.



Paso 11

Una vez implementado, encueste a los usuarios sobre los beneficios que están experimentando y también sobre los problemas que deben ser gestionados y resueltos.



Paso 12

Mide periódicamente el éxito de la solución contra los objetivos establecidos antes de la implementación. Busca formas suaves de romper la resistencia que pueda encontrar en el camino.



Paso 13

Por último, asegúrate de documentar cualquier oportunidad de aprendizaje y asegúrate de que estas se realicen en el proceso de implementación de tecnologías futuras.



¿Y ahora qué?

La tecnología legal ya está obteniendo considerables beneficios para las empresas en términos de operaciones comerciales, servicio al cliente, comunicación con el cliente, comunicación y colaboración interna, marketing y ahorro y eficiencia en general.

El mensaje importante que queremos transmitir es que nunca es demasiado tarde para invertir en la transformación del negocio digital. Es probable que tus clientes y competidores ya estén utilizando alguna combinación de inteligencia artificial, análisis de datos, automatización, sistemas basados en la nube, soluciones de ciberseguridad, flujo de trabajo u otras tecnologías de mejora empresarial.

Deja que la tecnología haga el trabajo pesado y deja que tu equipo de profesionales se encargue de tareas premium de valor añadido y mejoran los ingresos de tu empresa.

¿Te gustaría empezar a transformar tu organización hoy mismo?

Contacta con nuestro equipo de ventas para obtener más información sobre la implementación de la automatización de documentos en tu empresa.

[Contáctanos](#)

Visita nuestro Blog para leer más sobre transformación digital, automatización de documentos, legaltech, crecimiento personal y mucho más

[Blog](#)

sales@biglelegal.com



Sobre Bigle Legal

Bigle Legal es la nueva generación de software de automatización documental. Nuestra misión es revolucionar la forma en que las empresas crean, gestionan, firman y analizan sus documentos. Di adiós a las tareas repetitivas y redirige tus esfuerzos a las tareas de valor añadido y al crecimiento de tu negocio.

Nuestra plataforma segura en la nube automatiza tus documentos complejos y permite crear nuevos contratos en menos de 5 minutos. Gracias a las plantillas de documentos totalmente personalizables, los formularios dinámicos y las firmas digitales con plena validez legal, las empresas pueden ahorrar cientos de miles de euros al año en papeleo repetitivo, al mismo tiempo que mantienen un control exhaustivo de todos los documentos legales que se generan en una organización.

Email: sales@biglelegal.com

Web: biglelegal.com

Linkedin: [@bigle-legal](https://www.linkedin.com/company/bigle-legal)

Twitter: [@biglelegal](https://twitter.com/biglelegal)