

Drybar é uma cadeia de salões com sede na Califórnia que oferece "escovas", um serviço de cabeleireiro. Além de mais de 70 locais nos Estados Unidos e Canadá, a crescente linha de produtos é vendida em suas próprias lojas e na Sephora, Nordstrom, Ulta e Bloomingdale's.

## Uma solução de gerenciamento de ciclo de vida de contratos escalável para uma empresa crescente

A nova Conselheira geral queria pôr a casa em ordem.

Desde sua fundação em 2008, o Drybar cresceu vertiginosamente. Com 71 lojas próprias e uma linha de produtos em várias grandes lojas de departamento, eles têm muitos canais e locais que exigem revisão de contratos e negociações. A primeira Conselheira geral interna da marca entrou em 2015 e detectou imediatamente a necessidade de uma solução de Gerenciamento de ciclo de vida dos contratos.

## Migrando de unidades compartilhadas e processos manuais para a nuvem

A Drybar precisava de uma solução ponderada para acessar, manter e armazenar os modelos e contratos.

A Drybar não tinha um recurso centralizado que pudesse manter ou rastrear seus modelos e contratos assinados, que incluíam contratos de eventos, renovações de aluguel, liberação de modelos, não divulgação e contratos de fabricação. Tudo estava armazenado em unidades compartilhadas específicas dos departamentos. Quando alguém precisava saber quantos contratos a Drybar tinha, teria de ir ao chefe de cada departamento e coletar os dados manualmente. Além disso, o acompanhamento das datas de término de aluguel em suas lojas era feito manualmente em uma planilha de cálculo, resultando em prazos perdidos.

## Uma solução flexível que funciona em qualquer lugar

A integração com o Salesforce® foi importante para alguns usuários, mas não para outros.

A Conselheira geral da Drybar tinha usado outras soluções DocuSign CLM antes de entrar para a empresa e ela estava familiarizada com a reputação da DocuSign como líder em inovação, eficácia e valor. Eles verificaram todas as caixas que a Drybar queria em uma solução. Enquanto a concorrência fornecia soluções apenas para gerenciamento de contratos ou casos, a DocuSign CLM oferecia ambos. Além disso, oferecia flexibilidade em modelos de formulários e ferramentas de relatórios, bem como integração com o Salesforce. Como alguns na empresa usam o Salesforce e outros não, a flexibilidade de visualizar e trabalhar diretamente no Salesforce, ou fora dele, também foi fundamental.

## Visão geral

### Varejo

Setor

1.001–5.000

Porte da empresa

### Irvine, CA

Local da sede

2008

Fundação

## Gerenciamento de contratos, setor jurídico

Caso de uso

O acesso móvel foi outro fator decisivo. Com o DocuSign CLM, qualquer pessoa pode acessar qualquer contrato ou documento em qualquer parte do mundo. De acordo com a conselheira geral da Drybar, "Na verdade, é mais fácil para acessar puxar um documento no aplicativo do que no meu notebook. Posso acessá-lo em segundos no aplicativo e encaminhá-lo facilmente." Além disso, o acompanhamento das datas de término de aluguel em suas lojas era feito manualmente em uma planilha de cálculo, resultando em prazos perdidos.

## Funcionários capacitados

**Os departamentos de vendas e RH da Drybar têm mais controle sobre o seu trabalho e o jurídico pode se dedicar a outras tarefas.**

O DocuSign CLM permitiu aos departamentos da Drybar, como vendas e RH, o domínio sobre seus respectivos cronogramas durante o processo de negociação e contrato. Eles já não têm de esperar o conselheiro concluir tarefas, e a Conselheira geral da Drybar recuperou duas horas do seu dia de trabalho que ela pode dedicar a tarefas mais estratégicas. Além disso, a adoção e o feedback dos funcionários da Drybar têm sido positivos. Eles não precisavam passar por um treinamento árduo do DocuSign CLM, pois a ferramenta foi desenvolvida para ser fácil de aprender e usar.

---

**"Ela me permitiu ser extremamente orientada a serviços com a minha equipe, a um custo baixo. Estou trabalhando mais rápido e de modo mais colaborativo."**

**Alyson Barker**  
Conselheira geral

---

### Sobre a DocuSign

A DocuSign ajuda as organizações a se conectarem e automatizarem a forma como preparam, assinam, agem e gerenciam contratos. Como parte do DocuSign Agreement Cloud, a DocuSign oferece a assinatura eletrônica: a melhor maneira do mundo de assinar eletronicamente em praticamente qualquer dispositivo, em qualquer lugar e a qualquer momento. Atualmente, mais de 600 mil clientes e centenas de milhões de usuários em mais de 180 países usam a DocuSign para acelerar o processo de fazer negócios e simplificar a vida das pessoas.

**DocuSign, Inc.**  
Rua Gomes de Carvalho,  
1306 cj 61 São Paulo

[docuSign.com.br](http://docuSign.com.br)

**Para obter mais informações**  
[contato@docuSign.com](mailto:contato@docuSign.com)  
+55 11 3330-1000