

Radiant Law

客户成功经验

路透社/Eddie Keogh

目标

2011年 Radiant Law 成立时，它的理念就是要与众不同。这家“新模式”律师事务所希望拥抱技术并采取另辟蹊径的商业模式，而事实证明，在创始人此前成立的老牌律所中，这件事很难做到。

Radiant Law 首席执行官 Alex Hamilton：“我们希望通过将人员、流程和技术结合起来，创造性地、巧妙地满足客户的需求。文档自动化是实现这一目标的关键技术。除了为客户提供高效的解决方案外，Radiant 还决心践行他们的理念，在日常工作中充分利用高效工具。

事实证明，汤森路透 Contract Express 是一个快速的选择，而 Radiant 团队中的一些人此前曾在他们先前成立的事务所中使用过这种解决方案。

Radiant 现在是法律界变革的主要倡导者（请在[这里](#)阅读 Alex Hamilton 的博客），他们新颖、有创意的客户服务方式在法律行业掀起了波澜；他们的许多项目已获得英国《金融时报》“创新律师奖”的认可，包括 2013 年获得“年度法律先锋”奖。

“Contract Express 仍将是为客户提供更佳价值的核心工具；它在 Radiant Law 的储备库中有坚实地位”

首席执行官 Alex Hamilton



汤森路透 Contract Express

Radiant Law 客户成功经验

解决方案

Radiant Law 正在最大限度地利用 Contract Express 的能力，将其作为一种内部工具来帮助快速起草文件，并且在面向客户的环境中使用。这就是 Contract Express 真正帮助 Radiant Law 让其服务有别于竞争对手的地方。当可能要起草大量的商业合同时，将在 Contract Express 平台上为客户创建一个工作区。Radiant Law 起草并为客户建立模板模型文档，然后他们可以从中为自己生成单独的实例。

Alex Hamilton: “在为客户创建和设置自动化文档的过程中，我们可以帮助他们改进合同语言和协议结构，从而真正增加价值。在我们通过提供法律托管服务而学习的过程中，合同语言的不断优化产生了最大的积极影响。文档自动化在帮助我们实现这个目标方面的作用非常重要。”

结果

通过使用 Contract Express，Radiant Law 将文件起草时间从几天缩短到几分钟。这反过来又把他们客户签订合同的总时间（从初稿到签订协议）从几周减少到几天。

Alex Hamilton: “反馈非常棒，尤其是当客户自己使用它的时候。以伦敦证券交易所 (LSE) 为例。LSE 销售团队会从签订合同的流程开始，并经常对完成一份产品销售协议所需的时间感到沮丧。很多时候，感觉他们和他们的律师之间会有一种无休止的反反复复。Contract Express 产生了巨大影响。现在，销售团队能够在自助服务的基础上生成符合要求的合同，而不需要让律师参与每一笔交易。

重要的是，法律团队知道，销售团队只会生成符合公司政策的协议。现在，LSE 需要几天而不是几周的时间来完成合同。

这非常不错，因为我们已经使销售团队能够自力更生完成合同，并且专注于开展业务。我们 (Radiant) 只在对方有变化或进行修改时才会介入。他们的体验非常积极。”

“Contract Express 仍将是为客户提供更佳价值的核心工具；它在 Radiant Law 的储备库中有坚实地位。”

有关 Contract Express 的更多信息，请联系我们：

电子邮件: trlegal@thomsonreuters.com
电话: +86 10 56692000



汤森路透是为专业市场提供世界领先资讯及信息的供应商。客户信赖我们提供其所需的情报、技术和专业知识，以获得可信的答案。我们在全球 100 多个国家开展业务超过 100 年。

欲了解更多信息，请访问 www.thomsonreuters.com