



E-BOOK

Les 7 étapes pour une implémentation de Seismic parfaitement réussie





Table of contents

Introduction	3
1 Commencez par une analyse interne	4
2 Encouragez le changement de comportement	5
3 Avancez par étapes	6
4 Préparez-vous efficacement	7
5 Lancez un programme pilote	9
6 Déployez Seismic et encouragez son adoption	10
7 Collaborez avec l'équipe Services Professionnels de Seismic	11
Conclusion	12
À propos de Seismic	13





Introduction

Adopter une plateforme d'enablement comme Seismic est une formidable opportunité pour améliorer la performance et dynamiser la croissance de votre entreprise. Cela permet de transformer en profondeur la manière dont vos équipes collaborent, communiquent et exécutent leurs missions. Grâce à Seismic, vous donnez à vos collaborateurs les moyens d'atteindre des objectifs ambitieux et de réussir sur le long terme.

Mais intégrer une nouvelle technologie d'enablement n'est pas si simple. Il est essentiel de bien préparer l'intégration dans les processus internes existants. Et même avec une préparation rigoureuse, l'adoption de la plateforme n'est jamais garantie.

Rassurez-vous, nous sommes là pour vous vous mettre en confiance et vous préparer afin de mener à bien votre implémentation de Seismic. Nos équipes vous accompagneront à chaque étape du processus. Nous vous guiderons à travers un processus en plusieurs étapes qui permet un lancement plus fluide de la plateforme, une plus large adoption et un meilleur retour sur investissement, et qui permettra à votre équipe d'avoir une réussite immédiate et durable.

97%

des dirigeants du secteur des services financiers interrogés déclarent augmenter leurs investissements dans les technologies d'enablement¹.

Cf. L'enablement dans les services financiers : résultats et perspectives au niveau mondial en 2024

1

Commencez par une analyse interne

Avant même de parler de Seismic, il faut comprendre comment fonctionne votre entreprise. Mettez-vous à la place de vos interlocuteurs clés (marketing, ventes, services client) et observez leurs processus quotidiens. Identifiez leurs freins principaux et leurs besoins concrets pour mieux adapter la solution.

Un bon moyen de recueillir ces informations est de sonder un ensemble varié d'utilisateurs, y compris les principaux partisans de vos processus actuels, les principaux détracteurs et ceux qui ont des opinions bien arrêtées sur vos workflows et votre contenu commerciaux.

Voici quelques questions à poser :

- Qu'est-ce qui fonctionne bien aujourd'hui ? Que pourrait-on améliorer ?
- Quels contenus sont les plus utilisés ?
- Passez-vous des heures à chercher le bon document pour vos prospects ?
- Avez-vous des difficultés à vous former sur les nouveaux produits ?
- La création de contenu est-elle un obstacle ?

Leurs réponses vous donneront une vision claire des points forts et des points de blocage actuels.

Les sessions de groupe avec les principaux dirigeants et interlocuteurs sont également un excellent moyen d'aborder les besoins primaires de votre entreprise et de définir les indicateurs de succès. Ces échanges préliminaires permettront de définir vos spécifications, que Seismic peut vous aider à respecter.

“Le fait de s'en tenir à une ligne directrice du type « voici ce que nous cherchons à résoudre, voici ce que nous devons faire pour y parvenir, et voici à quoi ressemble l'expérience pour mes utilisateurs finaux », vous aidera à réussir.”



Sergio Toranzo

Senior Solution Consultant II, Seismic

2 Encouragez le changement de comportement

En implémentant Seismic, vous ne vous contentez pas d'ajouter un nouvel outil à votre environnement technologique, vous transformez et modernisez l'expérience de votre équipe en matière de commercialisation. Vous changez la façon dont vos équipes fournissent et obtiennent les connaissances, les compétences et le contenu dont elles ont besoin pour offrir des expériences client exceptionnelles à grande échelle.

Cette approche globale et stratégique implique souvent d'affiner les comportements des spécialistes marketing et des équipes en relation avec la clientèle : les uns dans la manière dont ils élaborent et publient du contenu, les autres dans la manière dont elles accèdent au contenu, le personnalisent et le diffusent aux prospects et clients. Bien que ces changements puissent être difficiles, ils permettront en fin de compte de mettre en place des processus plus rapides et plus performants et d'améliorer l'expérience de l'acheteur.

Rappelez-vous que si votre entreprise n'est pas tournée vers le changement, vous risquez d'ajouter une plateforme que vos principaux interlocuteurs n'utiliseront pas ou ne sauront pas utiliser correctement, ce qui entraînera une faible adoption, une faible utilisation et une perte de temps et d'énergie.

Les Services Stratégiques d'Enablement de Seismic peuvent vous aider à gérer le changement afin que l'enablement devienne un élément essentiel de la réussite de votre entreprise. Nos solutions sur mesure alignent la stratégie, la planification, la technologie, les processus et le personnel pour :

- générer du chiffre d'affaires
- améliorer l'efficacité opérationnelle
- et produire des résultats prévisibles et constants

“Seismic n'est pas une plateforme figée, c'est un organisme vivant qui va continuer à se développer, à changer et à s'adapter à chaque groupe d'utilisateurs au sein de votre entreprise.”



Emily Dahl

Principal Project Manager, Seismic

3

Avancez par étapes

Compte tenu des nombreuses fonctionnalités de Seismic, il est naturel de ne pas savoir par où commencer. En fait, essayer d'utiliser immédiatement toutes les fonctionnalités peut vous faire perdre pied, à vous et à vos utilisateurs.

Nous vous recommandons plutôt de commencer modestement et de vous concentrer sur quelques cas d'utilisation importants. En suivant votre étoile polaire, vous pouvez simplifier les choses et résoudre rapidement les principaux problèmes de votre équipe. Vous créerez également une bonne première impression qui incitera les utilisateurs finaux à adopter la plateforme immédiatement et les rendra plus enclins à continuer à l'utiliser.

Nous vous recommandons également de travailler avec nous pour établir un programme stratégique de déploiement, par exemple en 30-60-90 jours, ainsi que les étapes que vous aimeriez atteindre dans ce cadre. Pour mieux comprendre le calendrier type d'une implémentation, téléchargez cette checklist.

“ Trouvez votre “étoile polaire”. Ce levier stratégique qui va vraiment transformer votre entreprise. Si nous pouvons travailler ensemble pour le trouver et l'intégrer, nous allons faire parler de nous.”



Emily Dahl
Principal Project Manager, Seismic



4

Préparez-vous efficacement

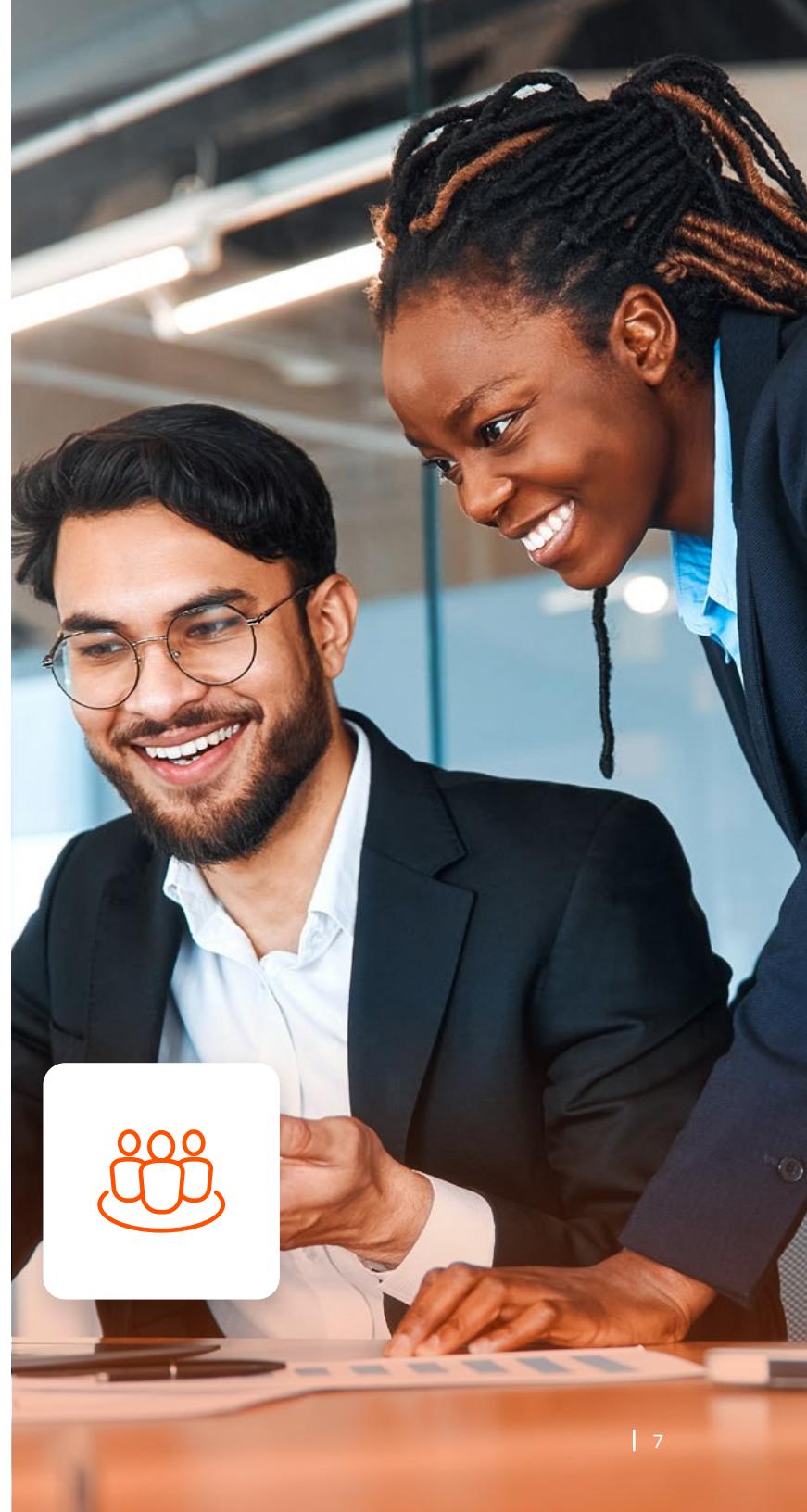
Un déploiement réussi commence bien avant le jour J. Voici quelques étapes clés pour démarrer dans les meilleures conditions :

1. Impliquez les bons interlocuteurs

Vous voulez vous assurer que les bons membres de l'équipe sont impliqués dès le départ. Concentrez-vous sur les principaux interlocuteurs et les acteurs du changement qui souhaitent faire progresser et moderniser votre expérience en matière de commercialisation. Identifiez également les contributeurs clés des différents groupes d'utilisateurs qui bénéficieront le plus de l'amélioration des workflows.

- Travaillez avec des spécialistes marketing et des créateurs de contenu qui participent activement à la création, à la gouvernance et à la gestion du contenu.
- Trouvez les bons responsables commerciaux et enablement qui souhaitent améliorer la façon dont leurs équipes interagissent sur le marché.
- Mobilisez les équipes informatiques dès le début du processus. Leur expertise est inestimable lorsqu'il s'agit de prendre en charge des fonctionnalités telles que les accès SSO, les adresses SMTP et les intégrations critiques telles que celles du CRM.
- Impliquez les responsables de la conformité concernés pour s'assurer que les workflows mis à jour respectent leurs directives.
- Echangez avec les administrateurs de données pour vous assurer que la structure de vos données est adaptée aux outils d'automatisation.

En réunissant les dirigeants, les défenseurs et les ambassadeurs adéquats, vous déclencherez un effet domino dans toute l'entreprise.



2. Mettez de l'ordre dans votre contenu

Avec Seismic, tout commence par le contenu. C'est pourquoi il est important d'en réaliser un audit complet. Commencez par examiner et regrouper les documents stratégiques que vos principaux groupes d'utilisateurs utilisent quotidiennement. Archivez les éléments obsolètes, inutilisés et superflus qui ne manqueront à personne s'ils disparaissent.

“[Grâce à l'audit de contenu], ne laissez pas la perfection être l'ennemi du bien. Si vous n'êtes pas sûr qu'un élément soit vraiment utile, intégrez-le dans Seismic et utilisez notre système d'analyse pour évaluer sa pertinence lors des prochains audits de contenu.”

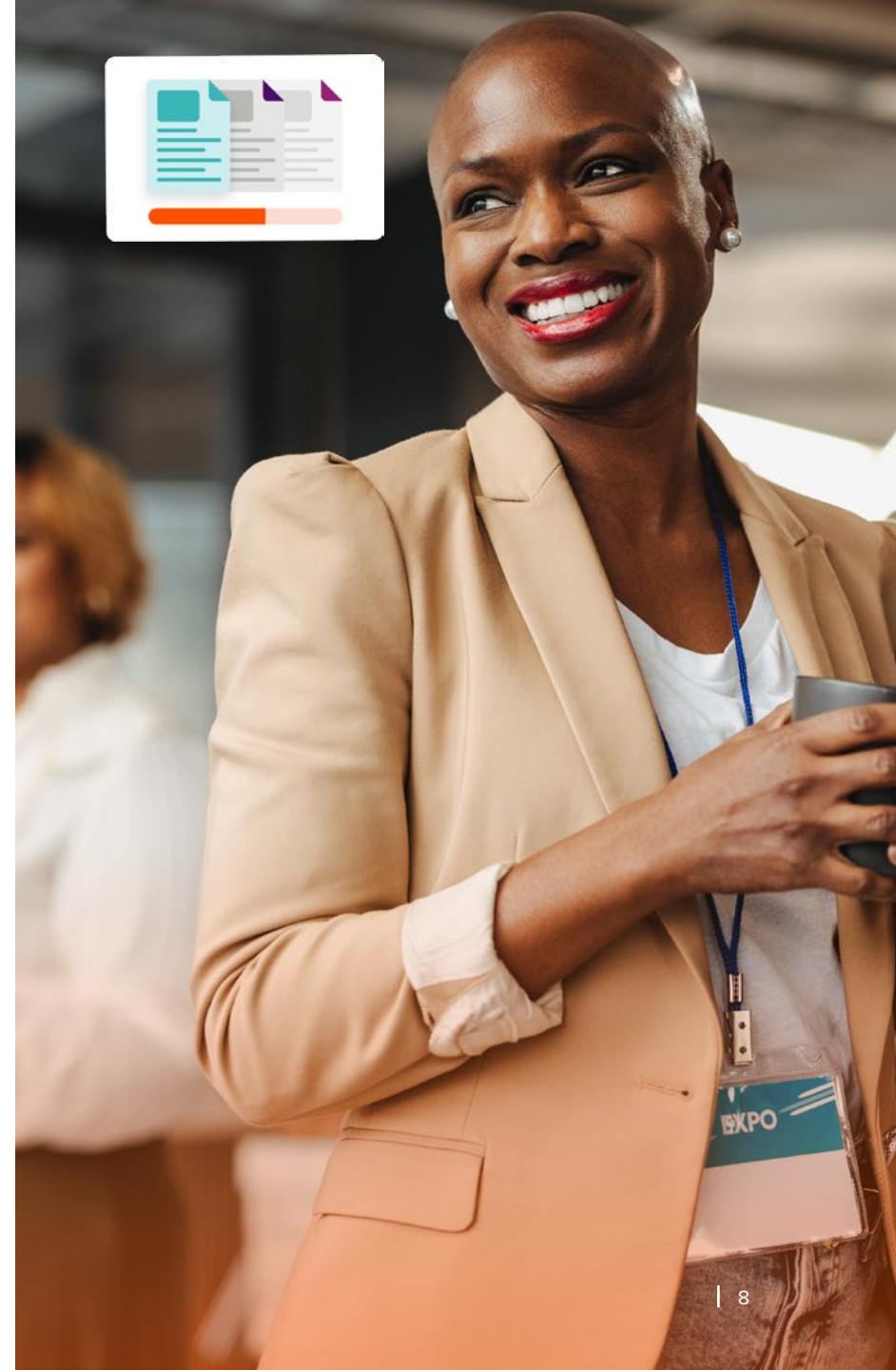
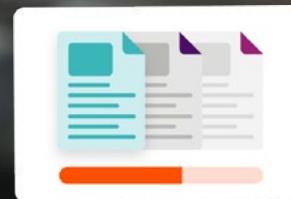


Mallory Puckett

Senior Engagement Manager, Seismic

Une fois que vous avez identifié vos documents stratégiques, commencez à évaluer la façon dont votre équipe utilise actuellement ce contenu et la meilleure façon de le classer et de le stocker dans Seismic.

Après cela, vous pouvez commencer à travailler. [Notre équipe Services Professionnels](#) vous accompagnera tout au long du processus, en vous aidant à configurer, à intégrer et à optimiser votre interface Seismic afin d'atteindre vos objectifs commerciaux. Nous travaillerons avec vous pour construire l'expérience de l'utilisateur final, votre modèle de gouvernance de contenu, les intégrations clés et les premiers éléments pour l'automatisation du contenu.



5

Lancez un programme pilote

Le lancement d'un programme pilote est un excellent moyen de tester complètement les workflows que vous avez élaborés avec un petit groupe d'utilisateurs. En testant la plateforme à petite échelle et avec un réseau d'ambassadeurs de confiance, vous saurez ce qui va fonctionner, ce qui ne fonctionnera pas et ce qui doit être amélioré.

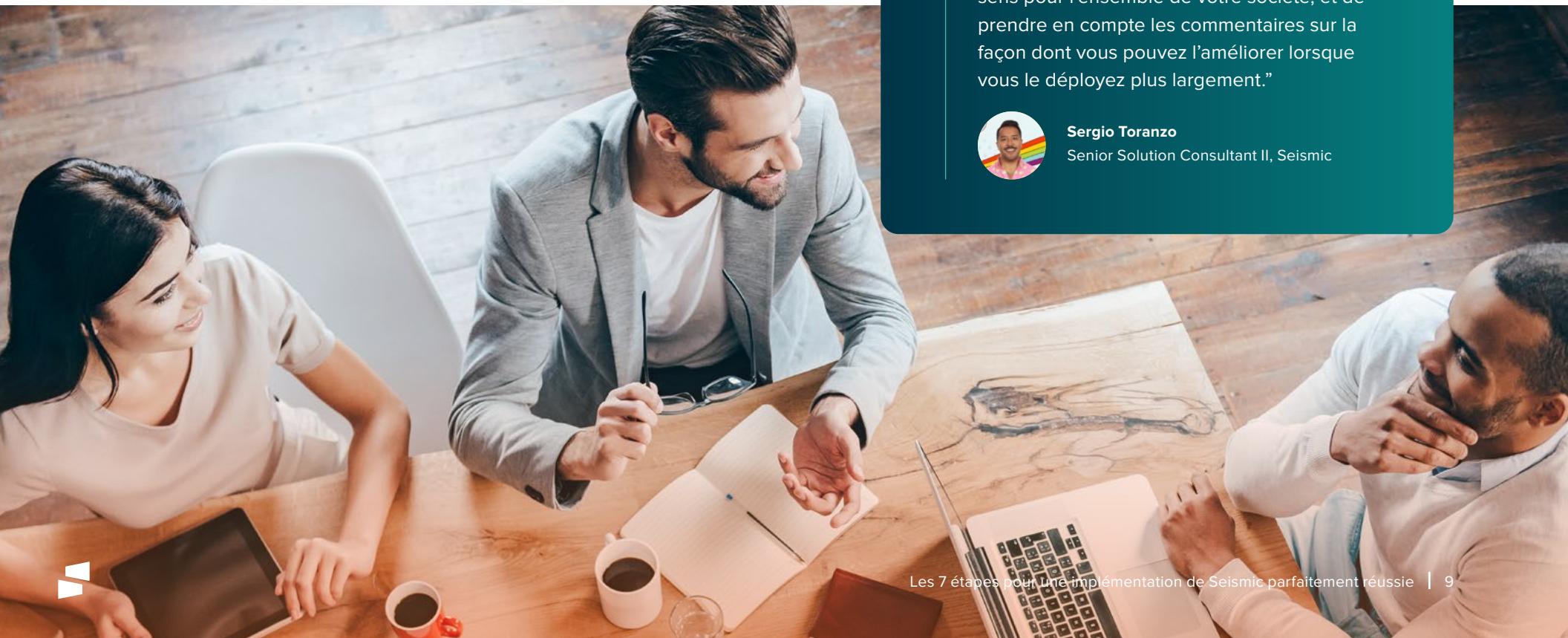
Vous vous assurerez également que la plateforme s'intègre à votre environnement technologique actuel, que votre équipe est enthousiaste et qu'il s'agit d'un investissement rentable pour

l'ensemble de l'entreprise. Ce faisant, vous obtiendrez un feedback concret qui vous aidera à optimiser le lancement complet. Enfin, vous pourrez continuer à recruter des porte-paroles et des ambassadeurs qui pourront persuader d'autres collègues d'adopter Seismic.

“L'objectif d'un programme pilote réussi est de valider que ce que vous avez construit a du sens pour l'ensemble de votre société, et de prendre en compte les commentaires sur la façon dont vous pouvez l'améliorer lorsque vous le déployez plus largement.”



Sergio Toranzo
Senior Solution Consultant II, Seismic



6

Déployez Seismic et encouragez son adoption

Une fois que vous avez pris en compte les commentaires et optimisé votre interface Seismic grâce au programme pilote, vous êtes prêt pour le déploiement. N'oubliez pas qu'il s'agit d'un processus continu, et qu'une utilisation et une adoption massives prennent du temps.

Ne fondez pas votre succès sur les résultats obtenus au cours des deux premières semaines. Il faut du temps pour que les utilisateurs finaux comprennent comment Seismic s'intègre dans leurs workflows, comment ils peuvent l'utiliser et comment il améliore l'efficacité de leurs actions quotidiennes.

Le service international de Seismic dédié au Customer Success veillera à ce que votre équipe soit prête pour exploiter toute la puissance de Seismic. Un conseiller Customer Success fournira à votre équipe toutes les ressources dont elle a besoin pour s'organiser et tirer le meilleur parti de Seismic, tout en l'aidant à faire son onboarding, à adopter et à faire évoluer la plateforme.

Nous travaillerons avec vous pour nous assurer que vous ne vous contentez pas de former les utilisateurs finaux une seule fois et d'attendre d'eux qu'ils deviennent instantanément des experts de Seismic. Nous vous aiderons à créer des activités pour favoriser l'adoption et des cas d'utilisation pertinents pour votre équipe tout au long des premiers mois suivant le lancement. Nous vous aiderons également à offrir une variété de ressources pour permettre aux utilisateurs de monter en compétences, y compris des guides, des formations en présentiel aux heures de travail, des mises à jour lors réunions d'équipe, des tutoriels didactiques, des sites de formation pour les utilisateurs finaux et des leçons pratiques. En mettant des supports à la disposition des utilisateurs et en introduisant

progressivement de nouvelles fonctionnalités, vous vous rapprocherez de vos objectifs de lancement et d'adoption. À partir de là, vous pourrez continuer à élargir vos cas d'utilisation et vos groupes d'utilisateurs.

Lorsque l'on crée des programmes pour des équipes ayant des approches et des zones géographiques différentes, il est préférable de traiter l'implémentation de chaque équipe de manière séparée. De cette manière, vous pouvez vous concentrer sur les objectifs principaux et les projets majeurs qui permettront à chaque groupe individuel de réussir. Vous pouvez ensuite identifier les principales entités et les utilisateurs les plus influents au sein de ces groupes qui peuvent se faire les champions de Seismic et générer un impact global.



Découvrez l'approche en trois étapes de Lincoln Financial pour atteindre un taux d'adoption de Seismic de 100 %.

Lisez leur histoire →





7 Collaborez avec l'équipe Services Professionnels de Seismic

L'équipe Services Professionnels de Seismic vous aide à atteindre vos objectifs plus rapidement en vous conseillant à chaque étape de votre parcours d'enablement : stratégie, onboarding, développement, adoption, formation et autres défis d'enablement. Notre équipe adopte une approche méthodique des implémentations clients en fournissant un plan étape par étape, à la fois normatif et flexible, qui vous aide à vous concentrer sur ce qui est important pour le lancement. Avec plus de 1500 déploiements réussis, nous savons comment adapter notre approche pour répondre à vos besoins individuels et optimiser le retour sur investissement.

“Souvent, lorsque vous choisissez un fournisseur, vous arrivez au moment de l'implémentation et vous vous demandez : “Où est l'équipe technique qui peut m'aider à faire ce que l'équipe commerciale m'a vanté ?” Et, en fait, elle n'est pas disponible. Ce n'est pas du tout l'expérience que j'ai eue avec Seismic. Avec Seismic, nous savions que nous étions accompagnés dès le départ.”



Joy Smith
Business Analyst & Seismic Platform Manager,
Private Banking, Brown Brothers Harriman

Notre équipe vous fournira :

- Des conseils complets sur la préparation du contenu, sa gouvernance et d'autres bonnes pratiques
- Une approche efficace du contenu, de la collaboration et des opérations, conçue pour aujourd'hui et pour demain
- Une base solide pour réussir grâce au développement rapide et au déploiement fiable de Seismic
- Un accompagnement et une gestion continu pour augmenter la valeur apportée par votre programme et faciliter le changement





Fazit

Effectuer une implémentation réussie de Seismic ne se limite pas au lancement d'une nouvelle plateforme. Il s'agit de transformer la façon dont vos équipes travaillent, collaborent et obtiennent des résultats. En comprenant vos workflows et vos défis internes, en opérant un changement de culture et en adoptant une approche s'enablement stratégique progressive, vous poserez les jalons d'un succès immédiat et à long terme.

Mais le succès ne s'arrête pas au lancement. L'implication, la formation et le perfectionnement continus garantissent que Seismic devient une partie intégrante des processus quotidiens de votre équipe. Le recours à de l'équipe Services Professionnels de Seismic, la création d'un programme pilote et le développement continu maximiseront votre retour sur investissement.

Avec la bonne stratégie et le bon accompagnement, Seismic permet à votre équipe de travailler plus intelligemment, de vendre plus efficacement et de générer une croissance soutenue du chiffre d'affaires. Prêt à découvrir ce que Seismic peut apporter à votre équipe ?

Contactez notre équipe de services professionnels



About Seismic

Seismic ist der weltweit führende Anbieter für KI-gestütztes Enablement, der Go-to-Market-Verantwortliche dabei unterstützt, strategisches Wachstum voranzutreiben und ein erstklassiges, skalierbares Kundenerlebnis zu bieten. Die Seismic Enablement Cloud™ ist die einzige ganzheitliche, KI-gestützte Plattform, die kundennahe Teams mit den richtigen Kompetenzen, Inhalten, Tools und Insights ausstattet – für maximale Wirkung in jeder Kundeninteraktion und tiefere Kundenbeziehungen. Mehr als 2.000 Unternehmen weltweit vertrauen auf Seismic, um messbare Ergebnisse zu erzielen und ihr Umsatzwachstum zu beschleunigen. Seismic hat seinen Hauptsitz in San Diego und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa, Asien und Australien.

Pour en savoir plus, consultez le site seismic.com/fr.

Sprechen Sie mit unserem Team →