



E-BOOK

7 Schritte für eine erfolgreiche Seismic Implementierung





Table of contents

Einleitung	3
1 Beginnen Sie bei internen Prozessen	4
2 Fördern Sie Verhaltsänderungen	5
3 Gehen Sie schrittweise vor	6
4 Schaffen Sie eine Struktur	7
5 Starten Sie mit einem Early-Adopter-Programm	9
6 Launchen Sie Seismic und fördern Sie die Nutzerakzeptanz	10
7 Nutzen Sie unsere Professional Services	11
Fazit	12
Über Seismic	13





Einleitung

Die Einführung einer neuen Enablement-Plattform wie Seismic ist eine bedeutende Chance, die Performance und das Wachstum Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Sie eröffnet die Möglichkeit, Arbeitsweisen grundlegend zu verändern – durch bessere Zusammenarbeit, höhere Effizienz und mehr Produktivität im gesamten Unternehmen. Seismic befähigt Teams, ambitionierte Ziele zu erreichen und langfristig erfolgreich zu sein.

Doch so vielversprechend neue Technologie ist, die Einführung bringt auch Herausforderungen mit sich. Es herrscht Zeitdruck – Prozesse müssen reibungslos laufen und es gilt, die Implementierung von Anfang an richtig aufzusetzen, damit die Plattform sinnvoll in die Arbeitsabläufe Ihrer Teams integriert ist. Trotz aller Bemühungen ist die Akzeptanz einer neuen Technologie nie garantiert.

Wir geben Ihnen das Wissen und die Sicherheit, die Sie für eine erfolgreiche Einführung benötigen – mit klaren Schritten, praxisnahen Empfehlungen und einem erfahrenen Team, das Sie von Anfang bis Ende begleitet. Mit unserem schrittweisen Leitfaden erreichen Sie einen reibungslosen Go-Live, hohe Akzeptanz sowie einen starken ROI – und schaffen optimale Voraussetzungen für nachhaltigen Erfolg.

85 %

der Nutzer von Enablement-Technologien halten diese für geschäftsentscheidend.

Source: Report 2023: KI im Enablement – der aktuelle Entwicklungsstand

1

Beginnen Sie bei internen Prozessen

Der erste Schritt für die erfolgreiche Implementierung von Seismic beginnt nicht mit der Plattform selbst, sondern mit einem genauen Blick auf Ihr Unternehmen. Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer wichtigsten Anspruchsgruppen: Marketing, Vertrieb und kundenorientierte Teams. Verstehen Sie deren tägliche Arbeitsweisen, Herausforderungen und Bedarfe. Je klarer Sie die größten Problemstellen erkennen, desto gezielter können Sie die Nutzererfahrung verbessern.

Ein bewährter Weg: Führen Sie eine Umfrage unter verschiedenen Nutzergruppen durch – darunter Förderer und Kritiker bestehender Prozesse sowie Personen mit ausgeprägter Meinung zu Vertriebsabläufen und Content-Nutzung.

Beispielfragen könnten sein:

- Was funktioniert aktuell gut – was nicht?
- Welche Inhalte nutzen sie am häufigsten?
- Dauert es Stunden, um passende Inhalte für Kundengespräche zu finden?
- Gibt es Schwierigkeiten beim Training neuer Produkte?
- Ist die Content-Erstellung eine permanente Herausforderung?

Die Antworten geben Ihnen ein realistisches Bild darüber, was funktioniert und wo Veränderung nötig ist. Zusätzlich empfehlenswert sind moderierte Gruppensessions mit wichtigen Stakeholdern, um Anforderungen zu klären und Geschäftsziele zu definieren – die Seismic im Anschluss gezielt umsetzen kann.

“Ein klarer Fokus auf das, was wir lösen wollen, welche Schritte dazu notwendig sind und wie sich das für unsere Endnutzer anfühlt, ist entscheidend für den Erfolg der Einführung.”



Sergio Toranzo

Senior Solution Consultant II, Seismic

2

Fördern Sie Verhaltsänderungen

Mit der Einführung von Seismic integrieren Sie nicht einfach nur ein neues Tool in Ihrem Tech-Stack. Sie modernisieren Ihre Go-to-Market-Prozesse grundlegend. Sie verändern, wie Ihre Teams Wissen, Skills und Inhalte erhalten und anwenden – für durchgängig erstklassige Kundenerlebnisse.

Dieser ganzheitliche, strategische Ansatz erfordert häufig ein Feintuning der Arbeitsweisen in Marketing und Vertrieb: Marketer müssen überdenken, wie sie Inhalte kuratieren und veröffentlichen; kundennahe Teams, wie sie Inhalte finden, personalisieren und an Interessenten und Kunden weitergeben. Diese Veränderungen mögen zwar zunächst eine Herausforderung sein, führen aber letztlich zu schnelleren und intelligenteren Prozessen und einem besseren Kundenerlebnis.

Ohne ein transformatives Mindset besteht die Gefahr, dass Sie eine Plattform einführen, die am Bedarf vorbeigeht: Geringe Akzeptanz, wenig Nutzung, verschenktes Potenzial.

Die Strategic Enablement Services von Seismic begleiten Sie aktiv im Change Management, damit Enablement zu einem zentralen Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen wird. Unsere Lösungen verbinden Strategie, Technologie, Prozesse und Menschen zu einer ganzheitlichen Lösung für:

- schnelleres Umsatzwachstum
- Steigerung der operativen Effizienz
- konsistente, planbare Ergebnisse

“Seismic ist keine Einmal-Lösung, sondern ein lebendiges System, das sich mit jeder Benutzergruppe Ihres Unternehmens weiterentwickelt, verändert und anpasst.”



Emily Dahl

Senior Project Manager II, Seismic

“Seismic ist nicht nur ein Tool – es ist zu einem umsatzrelevanten Asset geworden, auf das sich unsere Vertriebsmitarbeitenden verlassen. Es hilft uns, den Fokus vom reinen Deal-Management hin zur echten Bewertung von Chancen zu verlagern: Wo Potenzial besteht und wo wir gezielter nachfassen müssen.”



Brian Levey

SVP of Sales, OneSource Virtual

3

Gehen Sie schrittweise vor

Angesichts der Vielzahl an Funktionen, die Seismic bietet, kann es herausfordernd sein, den optimalen Einstieg zu finden. Versuchen Sie, sofort alles umzusetzen, kann dies schnell zur Überforderung sowohl Ihrer Teams als auch der Endnutzer führen.

Empfehlenswert ist daher ein schrittweiser Einstieg: Beginnen Sie gezielt mit ausgewählten, wichtigen Anwendungsfällen. So vereinfachen Sie die Implementierung und erzielen schnell sichtbare Erfolge bei zentralen Herausforderungen. Dies sorgt für eine positive erste Erfahrung bei den Nutzern, steigert die Akzeptanz und motiviert zur langfristigen Nutzung der Plattform.

Gemeinsam mit Seismic können Sie einen strukturierten Rollout-Plan entwickeln – etwa im 30-60-90-Tage-Rhythmus – und definieren, welche Meilensteine Sie entlang dieses Zeitplans erreichen möchten. Einen beispielhaften Implementierungsplan finden Sie in dieser [Checkliste](#).

“Finden Sie Ihren Nordstern. Das eine große Ziel, das wirklich etwas in Ihrem Unternehmen bewegt. Wenn wir gemeinsam daran arbeiten, es zu erreichen, können wir Großes bewirken.”



Emily Dahl
Senior Project Manager II, Seismic



4 Schaffen Sie eine Struktur

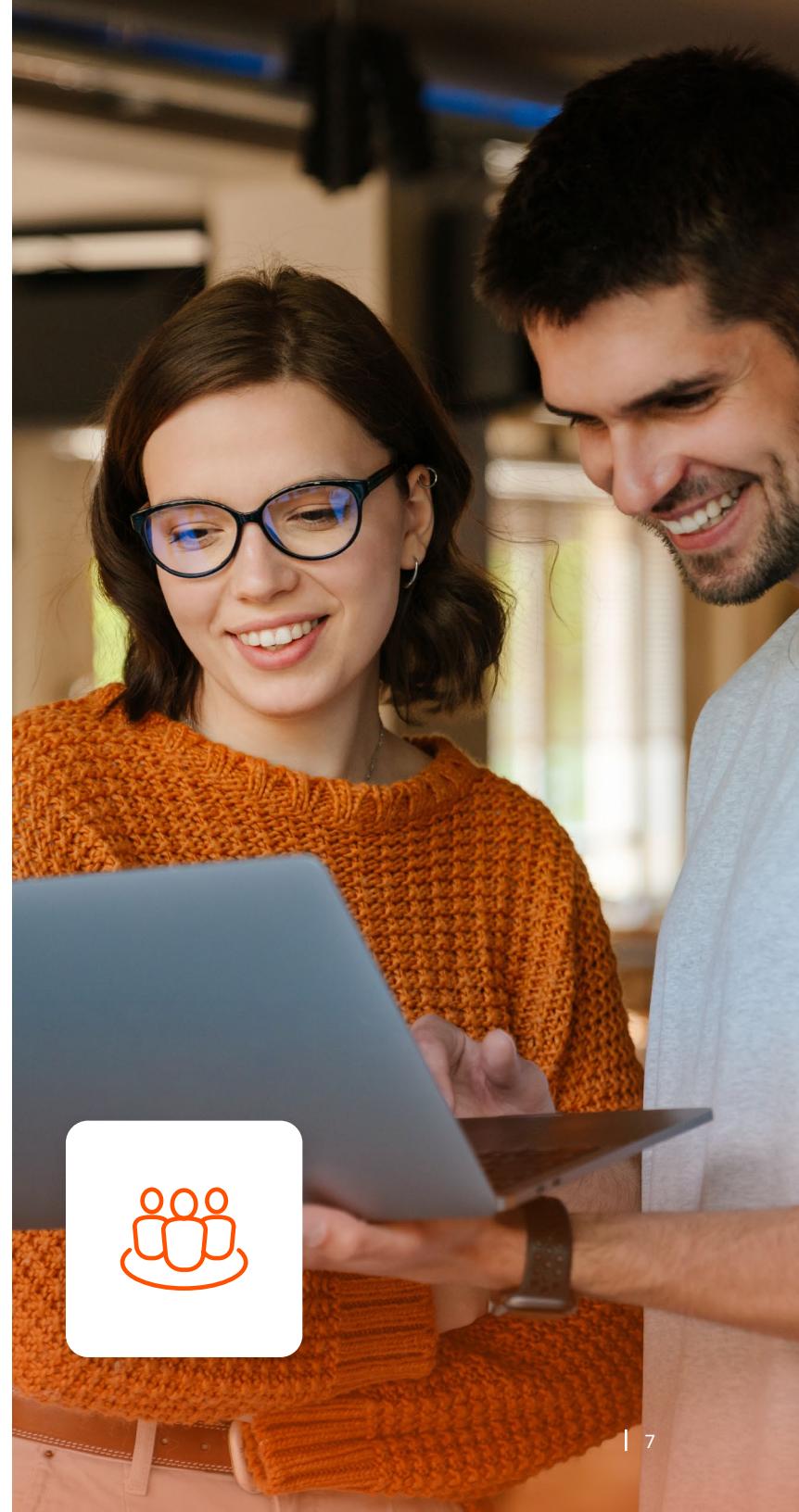
Eine erfolgreiche Einführung beginnt lange vor dem offiziellen Starttag. Diese Maßnahmen helfen, den Go-Live optimal vorzubereiten:

1. Binden Sie die richtigen Stakeholder ein:

Wichtig ist, dass entscheidende Personen frühzeitig mit einbezogen werden. Identifizieren Sie zentrale Stakeholder und Veränderungstreiber, die Innovation in Go-to-Market-Prozesse bringen wollen. Dazu gehören auch Schlüsselpersonen aus den verschiedenen Nutzergruppen, die besonders stark von verbesserten Workflows profitieren.

- Beziehen Sie Marketer und Content-Ersteller ein, die an der Entwicklung, Steuerung und Bereitstellung von Inhalten beteiligt sind.
- Identifizieren Sie Vertriebs- und Enablement-Verantwortliche, die die Arbeitsweise ihrer Teams optimieren wollen.
- Beziehen Sie IT-Mitarbeitende frühzeitig ein – ihr Know-how ist entscheidend, wenn es um Themen wie SSO-Logins, SMTP-Einrichtung oder Integrationen mit Ihrem CRM geht.
- Auch Ihre Compliance-Verantwortlichen sollten eingebunden sein, um sicherzustellen, dass neue Workflows mit den regulatorischen Anforderungen übereinstimmen.

Wenn Sie die richtigen Führungskräfte, Fürsprecher und Multiplikatoren gewinnen, schaffen Sie frühzeitig Sichtbarkeit – und einen wichtigen Hebel für breite Akzeptanz.



2. Organisieren Sie Ihre Content-Assets

Bei Seismic startet alles mit dem Content. Daher ist ein umfassendes Content-Audit vor der Einführung unerlässlich. Prüfen und konsolidieren Sie die strategisch wichtigen Inhalte, die Ihre Nutzergruppen im Alltag verwenden. Trennen Sie diese von veralteten, nicht genutzten oder überflüssigen Materialien.

“Perfektion ist nicht das Ziel. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob ein Asset genutzt wird, übertragen Sie es in Seismic – und nutzen Sie unsere Content-Analytics, um bei zukünftigen Content-Audits eine datenbasierte Entscheidung zu treffen.”

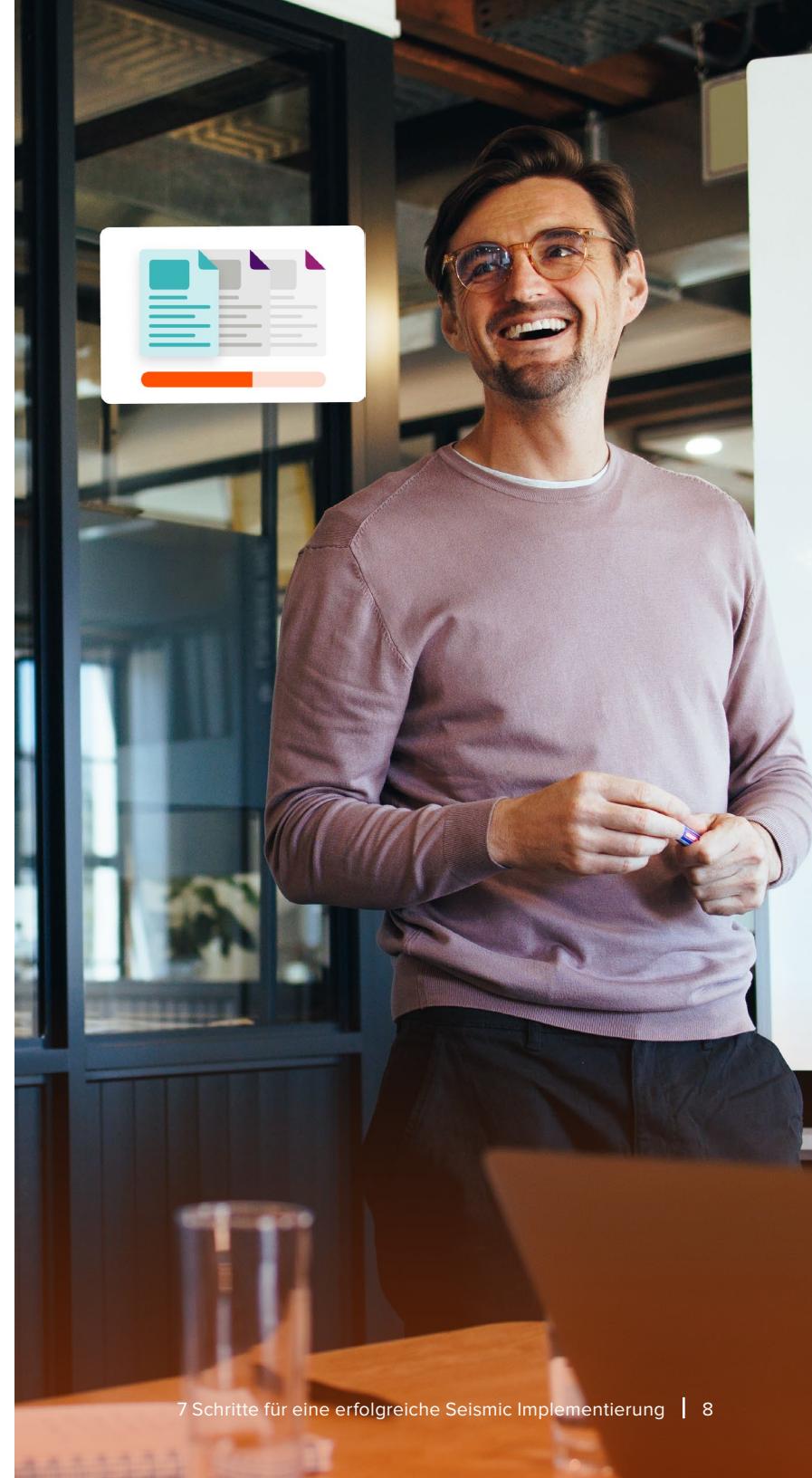


Mallory Puckett

Senior Engagement Manager, Seismic

Sobald Ihre strategischen Assets ermittelt sind, prüfen Sie, wie sie derzeit genutzt werden – und überlegen Sie, wie Sie diese in Seismic organisieren, kategorisieren und zugänglich machen.

Danach können Sie sofort starten. Unser [Professional Services Team](#) begleitet Sie bei der Konfiguration, dem Onboarding und der Optimierung Ihrer Seismic Lösung. Gemeinsam gestalten wir die Nutzererfahrung, Ihr Content-Governance-Modell, relevante Integrationen und die ersten automatisierten Content-Assets.



5

Starten Sie mit einem Early-Adopter-Programm

Ein Early-Adopter-Programm ist eine hervorragende Möglichkeit, Ihre neuen Workflows mit einer kleinen, vertrauenswürdigen Nutzergruppe zu testen. So erfahren Sie frühzeitig, was funktioniert, was noch nicht, und wo Optimierungspotenzial besteht. Gleichzeitig stellen Sie sicher, dass Seismic mit Ihrem Tech-Stack kompatibel ist, von den Teams angenommen wird und sich als lohnende Investition

für die gesamte Organisation bewährt. Das Feedback aus diesem ersten Testlauf ist äußerst wertvoll für den späteren Rollout – und hilft dabei, gezielt zu optimieren. Zudem entwickeln Sie in dieser Phase erste Fürsprecher, die andere Kollegen überzeugen können, Seismic aktiv zu nutzen.

“Der Kern eines erfolgreichen Early-Adopter-Programms ist es, zu validieren, ob das, was entwickelt wurde, auch im großen Maßstab funktioniert – und das Feedback zu nutzen, um gezielt nachzuschärfen, bevor der breite Rollout beginnt.”



Sergio Toranzo
Senior Solution Consultant II, Seismic



6

Launchen Sie Seismic und fördern Sie die Nutzerakzeptanz

Nach dem Feedback aus Ihrem Early-Adopter-Programm und der Optimierung Ihrer Seismic Lösung steht der Launch an. Bedenken Sie, dass Nutzerakzeptanz Zeit braucht. Bewerten Sie den Erfolg nicht anhand der ersten Wochen. Endnutzer müssen zunächst verstehen, wie Seismic in ihre Workflows passt, wie es sie unterstützt – und welchen konkreten Mehrwert die Plattform im Alltag bietet.

Das Global Customer Success Team von Seismic begleitet Sie dabei. Ein dedizierter Customer Success Manager versorgt Ihr Team mit allen Ressourcen, die es für einen erfolgreichen Start braucht – vom Onboarding bis zur kontinuierlichen Nutzung und Weiterentwicklung der Plattform.

Unser gemeinsames Ziel ist es, Endnutzer nicht nur einmalig zu schulen, sondern eine beständige Adoption zu fördern. Dafür erarbeiten wir praxisnahe Anwendungsfälle und relevante Aktivitäten für die ersten Monate nach dem Launch. Ergänzt wird dies durch eine Vielzahl an unterstützenden Maßnahmen: Playbooks, Q&A-Sessions, Präsenztrainings, Updates in Team-Calls, interaktive Tutorials, Schulungsseiten und praxisorientierte

Schulungen. Indem Sie Ihre Nutzer kontinuierlich begleiten und neue Funktionen schrittweise einführen, fördern Sie nicht nur die Akzeptanz, sondern schaffen die Grundlage für langfristigen Erfolg. Anschließend können Sie sukzessive neue Anwendungsfälle und Nutzergruppen einführen.

Bei der Planung von Strategien für Teams mit unterschiedlichen Arbeitsweisen und Standorten empfiehlt sich eine separate Implementierung für jedes Team. So lassen sich spezifische Ziele und Rahmenbedingungen besser berücksichtigen und passende Stakeholder identifizieren, die als interne Champions den Rollout mittragen und skalieren.





7

Nutzen Sie unsere Professional Services

Das Professional Services Team von Seismic unterstützt Sie dabei, Ihre Ziele schneller zu erreichen – mit strategischer Beratung in allen Phasen Ihrer Enablement Journey: von Planung und Onboarding über Adoption und Training bis hin zu skalierbarem Wachstum. Unsere Expertenteams bieten Ihnen einen klar strukturierten, flexiblen Fahrplan, der sowohl Best Practices als auch Ihre individuellen Anforderungen berücksichtigt.

Mit über 1.500 erfolgreich begleiteten Implementierungen wissen wir, worauf es ankommt: Wir passen unsere Vorgehensweise gezielt an Ihr Unternehmen an und helfen Ihnen, den ROI frühzeitig zu realisieren.

Das bietet unser Professional Services Team:

- Umfassende Beratung zu Content-Vorbereitung, Governance und Best Practices.
- Einen praxisbewährten und zukunftsfähigen Ansatz für Content, Zusammenarbeit und Prozesse.
- Eine starke Grundlage für Ihren Erfolg durch schnelle Einrichtung und einen reibungslosen Go-Live.
- Kontinuierliche Begleitung und Weiterentwicklung, um den Nutzen Ihres Programms stetig zu steigern und Veränderungen effektiv zu managen.



Fazit

Die erfolgreiche Implementierung von Seismic ist weit mehr als der Rollout eines neuen Tools. Es ist eine grundlegende Veränderung der Art und Weise, wie Ihre Teams arbeiten, zusammenarbeiten und Ergebnisse erzielen. Indem Sie Ihre internen Abläufe analysieren und Herausforderungen erkennen, Veränderungen aktiv begleiten und schrittweise vorgehen, legen Sie den Grundstein für schnellen Erfolg und langfristige Wirkung.

Der Launch ist erst der Anfang. Für nachhaltigen Erfolg braucht es fortlaufendes Engagement, kontinuierliche Schulungen und gezielte Maßnahmen zur Förderung der Nutzerakzeptanz. Ein gut durchdachtes Early-Adopter-Programm, Unterstützung durch unser Professional Services Team und ein klarer strategischer Rahmen helfen dabei, das volle Potenzial von Seismic auszuschöpfen.

Mit der richtigen Strategie und dem passenden Support unterstützt Seismic Ihre Teams dabei, intelligenter zu arbeiten, erfolgreicher zu verkaufen und messbares Geschäftswachstum zu erzielen. Sie wollen mehr darüber erfahren, was Seismic für Ihr Team leisten kann?

Sprechen Sie mit unserem Professional Services Team.



Über 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.

Sprechen Sie mit unserem Team →