



E-BOOK

# **Libérez toute la puissance de votre contenu dans Salesforce grâce à Seismic Enablement Cloud™**



# Sommaire

Tirez-vous pleinement parti de Salesforce ?  
Probablement pas. **3**

Trouvez et gérez votre  
contenu plus facilement **5**

Personnalisez votre contenu pour  
générer de meilleures interactions **6**

Analysez les performances pour  
favoriser une amélioration constante **7**

Tirez le meilleur de  
Salesforce avec Seismic **8**

À propos de Seismic **9**



# Tirez-vous pleinement parti de Salesforce ? Probablement pas.

Il ne fait aucun doute que Salesforce a révolutionné le monde du CRM. En tant que SaaS, Salesforce a transformé le suivi des opportunités par les équipes commerciales et la manière dont celles-ci appréhendent le parcours de l'acheteur, tout en permettant de mesurer leur impact sur les résultats financiers.

C'est pour cela que Salesforce est actuellement l'une des plateformes CRM les plus populaires du marché. De nombreuses entreprises considèrent que cette plateforme joue un rôle crucial, et ce pour plusieurs raisons. Elle permet notamment d'unifier les applications et les données, tout en fournissant aux équipes commerciales un référentiel unique sur lequel elles peuvent s'appuyer.

Cependant, les commerciaux ne sont qu'une équipe parmi tant d'autres. Et à l'instar de nombreuses autres équipes, ils peuvent se retrouver cloisonnés. Lorsque cela se produit, Salesforce est également utilisé de manière cloisonnée. Ainsi, les commerciaux peuvent penser que la plateforme répond à tous leurs besoins, alors qu'en réalité, le véritable potentiel de la plateforme, mais aussi celui de l'équipe, dépend de la contribution de sources externes.



Dans l'idéal, les équipes commerciales et marketing devraient travailler en étroite collaboration lors de chaque lancement de nouveaux produits et mises à jour. Mais la réalité est tout autre, notamment lorsque les équipes marketing et les logiciels qu'elles utilisent sont tout aussi susceptibles de générer un cloisonnement.

L'enablement est apparu pour rapprocher les équipes commerciales et marketing, en stimulant l'alignement go to market (GTM) comme jamais auparavant. Cependant, la fonction GTM, relativement récente et pourtant primordiale, vient juste de voir développer sa propre plateforme en cloud, permettant ainsi aux équipes d'enablement d'être enfin au même niveau technologique que les équipes commerciales et marketing. Dans la mesure du possible, toutes ces équipes doivent être synchronisées. Il en va de même pour les plateformes qu'elles utilisent.

**Seismic Enablement Cloud™** est la plateforme idéale que toutes les équipes d'enablement attendaient, et celle qui a également séduit leurs collègues, sans qu'ils en aient conscience. L'intégration parfaite de Seismic à Salesforce offre de nombreux avantages opérationnels à l'ensemble des équipes GTM, permettant aux utilisateurs de tirer davantage de bénéfices de Salesforce, sans devoir quitter la plateforme.

Par exemple, grâce à Seismic, les commerciaux utilisant Salesforce peuvent agir au-delà de la simple recherche de contenu. Ils peuvent désormais trouver le contenu le plus pertinent pour un acheteur donné, peu importe où ce dernier se situe dans le parcours d'achat. De plus, ils peuvent personnaliser facilement leur contenu pour le rendre plus pertinent et renforcer ainsi leurs relations clients en masse et en analyser les performances pour une collaboration plus fine et efficace avec les équipes marketing.

En fin de compte, l'intégration de Seismic à Salesforce permet d'harmoniser les objectifs, les méthodes et les formations de l'ensemble des équipes GTM, en plus de réunir divers outils et fonctionnalités, tout en optimisant le retour sur investissement des deux plateformes.

<sup>1</sup> <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/customer-relationship-management-crm-market>



**Plus de 91 % des entreprises de plus de 10 employés utilisent un CRM.<sup>1</sup>**

# Trouvez et gérez votre contenu plus facilement

Les équipes marketing produisent généralement la plupart des contenus utilisés par les équipes commerciales. Cela signifie que ces contenus sont stockés, gérés et évalués dans un système avec lequel les équipes commerciales ne sont pas à l'aise ou même auquel elles n'ont probablement pas accès. Cela perturbe grandement le travail des commerciaux qui doivent sans cesse quitter Salesforce pour rechercher du contenu, sans compter la frustration de devoir le personnaliser une fois celui-ci identifié. De leur côté, les équipes marketing ne sont pas en reste, car les commerciaux copient des éléments et les stockent tout naturellement là où ils les retrouveront facilement, sur leurs disques durs par exemple. Au grand dam des équipes marketing, ils les réutilisent ensuite encore et encore, même s'ils deviennent obsolètes.

Avec l'intégration de Seismic Enablement Cloud™ à Salesforce, Seismic se retrouve au cœur de Salesforce. Bien plus qu'une simple fonction de recherche par mots clés, le moteur de contenu prédictif de Seismic utilise les données de Salesforce, tels que les prospects, les contacts, les comptes et les opportunités, afin d'identifier le contenu le plus pertinent pour une situation donnée. Les commerciaux peuvent ainsi optimiser les interactions avec leurs clients et raccourcir les cycles de vente. En d'autres termes, Seismic tient compte de chaque situation. Il est capable d'identifier quand et de quelle manière un élément de contenu a été utilisé avec succès dans un cycle de vente puis de recommander ce contenu à d'autres commerciaux rencontrant des conditions similaires. En effet, la fonctionnalité SmartPlays de Seismic pousse l'expérience encore plus loin en affichant du contenu prédictif sur une page dédiée dans Salesforce, créant ainsi un hub convivial qui réunit les éléments les plus pertinents.

Les spécialistes marketing peuvent également étiqueter des éléments de contenu, afin de renforcer davantage sa visibilité en fonction du contexte. Seismic enregistre ensuite quel élément a été envoyé par le commercial, en y ajoutant les analyses sur les interactions générées, et rend le tout accessible depuis Salesforce.



## 62%

des acheteurs B2B interagissent avec trois à sept éléments de contenu avant d'entrer en contact avec un commercial.<sup>2</sup>

**La plupart des commerciaux utilisent moins de 50 % des contenus de leur marque, car ils ne trouvent pas de contenus pertinents pour leurs besoins.<sup>3</sup>**

Ces fonctionnalités rationalisent également la gestion de contenu, dans la mesure où les marketeurs et les autres créateurs de contenu ont la certitude que les éléments mis à la disposition des commerciaux sont à jour et conformes à l'image de la marque.

En regroupant Salesforce et Seismic, vous créez un nouvel environnement qui apporte une grande valeur ajoutée aux commerciaux, mais aussi à l'ensemble de leurs collègues participant au GTM. Dans ce nouvel environnement, les commerciaux peuvent télécharger et organiser du contenu relatif à chaque opportunité et collaborer avec leurs collègues à ce sujet au sein d'un Workspace Seismic qui, là encore, est directement accessible depuis Salesforce (voir ci-dessous). Ainsi, tout le monde est sur la même longueur d'onde et vous disposez d'un référentiel unique pour tous les acteurs GTM.

<sup>2</sup> <https://www.demandgenreport.com/resources/research/2022-content-preferences-survey-b2b-buyers-crave-concise-research-based-content-to-inform-purchasing-process/>

<sup>3</sup> <https://www.lucidpress.com/blog/content-marketing-statistics-will-make-you-think/>





# Personnalisez votre contenu pour générer de meilleures interactions

Avec Seismic Enablement Cloud™, il est possible de visualiser le contenu recommandé dans Salesforce, ce qui permet au commercial de décider s'il peut convenir à son acheteur ou si une personnalisation est nécessaire, ce qui est très souvent le cas. En effet, des études révèlent que les acheteurs sont plus susceptibles d'interagir avec du contenu personnalisé. Heureusement, avec Seismic, les commerciaux peuvent personnaliser leur contenu avec des informations provenant directement de Salesforce.

Lorsqu'un commercial tente d'établir une relation forte avec un acheteur donné, la personnalisation joue un rôle particulièrement important. L'ajout de données telles que son secteur d'activité, son poste, ses concurrents et/ou le nombre d'employés permet de susciter davantage d'interactions de la part de l'acheteur et réduit considérablement le délai de conclusion d'une vente.

Le délai de réaction et la collaboration deviennent encore plus importants lorsqu'un acheteur exprime son projet d'achat. À ce stade, un plus grand nombre de collaborateurs sont impliqués, ce qui nécessite une plus grande visibilité du contenu relatif à l'opportunité, tel que les offres, les présentations commerciales et les contrats.

Comme évoqué précédemment, les WorkSpaces de Seismic sont des espaces sécurisés, directement accessibles depuis Salesforce, qui sont dédiés à la collaboration autour du contenu lors de cette étape délicate. Ce sont des référentiels de contenu personnalisés, virtuels et propres à une opportunité, où seules les parties prenantes concernées par celle-ci sont autorisées à télécharger, consulter, stocker et modifier du contenu, permettant ainsi aux équipes de rester concentrées. Il est impossible que d'autres éléments ou des versions non pertinentes s'y retrouvent, ce qui limite la prolifération de contenu, la frustration liée aux recherches et une confusion générale.



## 84%

des acheteurs professionnels sont plus susceptibles d'acheter auprès de commerciaux qui comprennent leurs objectifs.<sup>4</sup>



## 85%

des clients s'attendent à avoir des interactions cohérentes entre les différents services d'une entreprise avec laquelle ils traitent.<sup>5</sup>



## 85%

des acheteurs écartent un commercial à la première interaction s'ils estiment qu'il ne fournit pas une information personnalisée et pertinente.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> <https://www.salesforce.com/resources/articles/customer-expectations/?sfmc-redirect=369>

<sup>5</sup> <https://www.salesforce.com/blog/customer-experience/>

<sup>6</sup> <https://learn.seismic.com/analyst-report-forrester-the-state-of-enterprise-sales-enablement-2019>



# Analysez les performances pour favoriser une amélioration constante

La plupart des entreprises possèdent de nombreuses données sur la partie amont du tunnel de vente, telles que le nombre de visites de leur site web et les analyses des interactions sur du contenu diffusé via des canaux marketing. En revanche, il est difficile de savoir ce qui se passe durant les dernières phases menant à la conclusion d'une affaire. En général, il s'avère compliqué d'assurer le suivi d'indicateurs stratégiques, tels que le type de document qui a été envoyé par un commercial et à quelle étape du parcours d'achat cela a été fait, ou encore le temps passé par l'acheteur à interagir avec ce document.

Les données de LiveInsights de Seismic sont combinées aux informations contextuelles de Salesforce pour obtenir ces analyses sur les interactions. La prochaine fois qu'un commercial consulte un lead, un contact, une opportunité ou un compte donné, il pourra voir si l'acheteur a ouvert ou non

le contenu qui lui a été envoyé, combien de fois il l'a consulté et combien de temps il a passé à l'étudier..

Le changement s'opère dès lors que vous intégrez Seismic Enablement Cloud™ à Salesforce. Les commerciaux peuvent utiliser la fonctionnalité LiveSend de Seismic pour partager du contenu personnalisé sous forme de lien. Ils peuvent ainsi suivre les interactions dans l'historique d'activité de l'enregistrement Salesforce

Ces précieuses informations permettent aux commerciaux d'avoir une connaissance plus approfondie de leurs acheteurs, tout en les orientant sur la façon de reproduire les meilleures pratiques et d'améliorer leurs approches.



# Tirez le meilleur de Salesforce avec Seismic

Les entreprises qui ont choisi Seismic ont obtenu les résultats suivants :



**350%**

d'augmentation  
dans l'utilisation  
du contenu



**35%**

de temps en  
plus consacré à  
la vente



**32%**

de leads en plus  
dans le portefeuille  
projets



Diminution de

**8%**

de la durée du  
cycle de vente

Seismic est la seule plateforme d'enablement en cloud sur le marché. Au-delà de sa capacité à intégrer et à enrichir l'expérience Salesforce, Seismic vous offre de nombreux avantages supplémentaires, notamment des outils pour bâtir votre stratégie et votre planning d'enablement, ainsi que des fonctionnalités d'onboarding, de formation et de coaching évolutives.

**Découvrez comment Seismic peut améliorer votre expérience avec Salesforce et la performance de votre entreprise dans son ensemble.**

**Pour démarrer, contactez un expert Seismic.**





# À propos de Seismic

Seismic est le leader mondial de l'enablement, aidant les organisations à interagir avec les clients, à former les équipes et à doper la croissance du chiffre d'affaires. Seismic Enablement Cloud™ est la plateforme d'enablement la plus puissante et la plus unifiée. Elle dote les équipes en charge de la relation client des compétences, du contenu, des outils et des connaissances nécessaires pour se développer et réussir. Des plus grandes entreprises mondiales aux startups en passant par les PME, plus de 2 000 entreprises dans le monde font confiance à Seismic pour leurs besoins en enablement. Seismic a son siège social à San Diego et possède des bureaux en Amérique du Nord, en Europe et en Australie.

Pour en savoir plus, veuillez consulter [Seismic.com/fr](https://seismic.com/fr) et nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) et [Instagram](#).

