



E-BOOK

Das volle Potential von Content in Salesforce nutzen! Mit der Seismic Enablement Cloud™



Inhaltsverzeichnis

Nutzen Sie das volle Potential von Salesforce? Wahrscheinlich nicht.	3
Assets einfacher finden und verwalten	5
Besseres Engagement durch personalisierten Content	6
Performance-Analysen für kontinuierliche Optimierung	7
Nutzen Sie die Vorteile von Salesforce mit Seismic	8
Über Seismic	9





Nutzen Sie das volle Potential von Salesforce? Wahrrscheinlich nicht.

Salesforce hat ohne Zweifel das Customer Relationship Management (CRM) revolutioniert. Mit der ausgefeilten Softwarelösung, die als Online-Service angeboten wird, können Vertriebsmitarbeiter besser denn je Verkaufschancen im Auge behalten, Customer Journeys nachvollziehen und deren Auswirkungen auf das Geschäftsergebnis messen.

Dadurch ist Salesforce zu einer der meist genutzten CRM-Plattformen auf dem Markt geworden. Zahlreiche Unternehmen betrachten sie als geschäftskritisch, nicht zuletzt, weil sie Anwendungen und Daten vereinheitlicht und Vertriebsmitarbeitern eine zentrale Anlaufstelle für einen Großteil ihrer Aufgaben und Informationen bietet.

Sales ist aber nur ein Team und wie viele andere Teams auch arbeitet es häufig im Silo. Wenn das der Fall ist, wird auch Salesforce isoliert verwendet. Auch wenn die Plattform die Anforderungen des Vertriebsteams erfüllt, wird das volle Potenzial von Technologie und Teams erst durch eine teamübergreifende Zusammenarbeit ausgeschöpft.



Idealerweise sollten Vertrieb und Marketing bei jeder Produkteinführung und -aktualisierung zusammenarbeiten. Das ist leichter gesagt als getan, denn oft arbeiten die Marketingteams in Silos und die von ihnen verwendeten Software-Systeme sind Insellösungen.

Enablement schließt die Lücke zwischen Vertrieb und Marketing und fördert die Go-to-Market (GTM) Abstimmung wie nie zuvor. Diese relativ junge, aber wichtige Funktion hat jedoch erst jetzt ihre eigene cloud-basierte Plattform erhalten, wodurch Enablement-Teams nun die gleichen technologischen Voraussetzungen haben wie ihre Pendants aus Vertrieb und Marketing. Diese Teams sollten intensiv zusammenarbeiten - idealerweise auf einer gemeinsamen Plattform.

Die Seismic Enablement Cloud™ erfüllt die Anforderungen, die Enablement-Teams an eine Plattform stellen. Die nahtlose Integration von Seismic in Salesforce bietet unzählige betriebliche Vorteile für den gesamten GTM-Prozess. Nutzer haben mehr Möglichkeiten als bisher in Salesforce, ohne die Anwendung verlassen zu müssen.

Vertriebsmitarbeiter, die Salesforce nutzen, können mit Seismic nicht nur einfach Content finden, sondern auch den passenden Content je Kunde in jeder Phase des Sales Funnels ermitteln. Die Mitarbeiter können eine Vielzahl von Materialien einfach personalisieren, sie dadurch für Kunden relevanter machen und die Kundenbeziehungen stärken. Zudem können sie die Performance dieser Materialien analysieren, was die Zusammenarbeit mit dem Marketing transparenter und effektiver gestaltet.

Die Integration von Seismic in Salesforce führt letztlich nicht nur verschiedene Tools und Funktionen zusammen, sondern auch die Ziele, Strategien und Erkenntnisse aller GTM-Teams, was den ROI beider Plattformen maximiert.

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



91% der Unternehmen mit mehr als 10 Mitarbeitern nutzen CRMs.¹

Assets einfacher finden und verwalten

Das Marketing erstellt in der Regel den Großteil der vom Vertrieb genutzten Unterlagen, was bedeutet, dass Content meist in einem System verwaltet und gemessen wird, mit dem der Vertrieb nicht vertraut ist oder auf das er möglicherweise nicht einmal Zugriff hat. Das zwingt Vertriebsmitarbeiter dazu, Salesforce auf der Suche nach Content zu verlassen und die manuelle Anpassung der Dokumente sorgt für weitere Frustration. Das ist auch für das Marketing problematisch, denn Sales erstellen Kopien von Assets und speichern diese - verständlicherweise - an Orten, die sie leichter aufsuchen können, z.B. auf ihrer Festplatte. Von dort verwenden sie Assets immer wieder, selbst wenn sie längst veraltet sind - sehr zum Leidwesen des Marketings.

Durch die Integration der Seismic Enablement Cloud in Salesforce wird auch die prädiktive Content-Funktion von Seismic Teil von Salesforce. Sie ist weit mehr als eine Suchfunktion für Schlagwörter. Sie nutzt Daten aus Salesforce wie Leads, Kontakte, Konten und Verkaufschancen, um die besten Materialien für eine bestimmte Situation zu identifizieren. Dadurch können Vertriebsmitarbeiter ihre Kundeninteraktion optimieren und Geschäftsabschlüsse beschleunigen. Das Seismic Modul agiert situationsabhängig, kann nachverfolgen, wie und wann ein bestimmtes Content-Asset für Verkaufschancen verwendet wurde und schlägt anderen Sales in ähnlichen Situationen den erfolgreichen Content vor. Die SmartPlays-Funktion von Seismic erweitert die Möglichkeiten sogar noch, indem sie vorgeschlagenen Content als Landing Page in Salesforce darstellt und so einen anwenderfreundlichen Hub mit den relevantesten Assets schafft.

Das Marketing kann Content-Assets mit Tags versehen, wodurch sie kontextabhängig besser gefunden werden. Seismic zeichnet auf, welches Asset ein Vertriebsmitarbeiter versendet hat, inklusive der Engagement-Analysen, und macht dies in Salesforce vollständig einsehbar.



62%

der B2B Käufer beschäftigen sich mit 3-7 Unterlagen, bevor sie mit einem Sales sprechen.²

Vertriebsmitarbeiter nutzen weniger als 50% des Marketing Contents, da sie die richtigen Unterlagen nur schwer finden.³

Diese Funktionen vereinfachen auch die Verwaltung von Materialien, da Marketer und andere Ersteller stets deren Aktualität sicherstellen können.

Sales-Mitarbeiter arbeiten überwiegend in Salesforce. Durch die Kombination von Salesforce und Seismic schaffen Sie eine Umgebung, die nicht nur für Sales, sondern auch für ihre GTM-Kollegen hilfreich ist. Ihre Mitarbeiter können Content zu jeder Verkaufschance in einem Seismic WorkSpace hochladen, organisieren und daran zusammenarbeiten - direkt in Salesforce. So sind alle Beteiligten immer auf dem gleichen Stand und Sie haben eine einzige Datenquelle für alle GTM-Akteure.

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

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



Besseres Engagement durch personalisierten Content

Mit der Seismic Enablement Cloud können Vertriebsmitarbeiter den empfohlenen Content als Vorschau in Salesforce anzeigen, um zu entscheiden, ob er für den Käufer geeignet ist oder ob mehr Personalisierung erforderlich ist - was in der Regel der Fall ist. Studien haben gezeigt, dass Käufer eher auf personalisierte Inhalte eingehen. Mit Seismic können Sales-Mitarbeiter Materialien personalisieren, indem sie Informationen direkt aus Salesforce abrufen.

Kommt ein Vertriebspartner an den Punkt, an dem er eine engere Beziehung zu einem einzelnen Käufer aufbauen will, ist die Personalisierung besonders wichtig. Die Einbindung von Daten wie die Branche des Käufers, seine Rolle, seine Mitbewerber und/oder die Anzahl seiner Mitarbeiter erhöht das Engagement des Käufers und führt zu schnellerem Verkaufserfolg.

Geschwindigkeit und Zusammenarbeit werden noch wichtiger, wenn ein Interessent zu einer konkreten Verkaufschance wird. In dieser Phase sind mehr Teammitglieder involviert, weshalb ein breiterer Einblick in die mit der Verkaufschance verbundenen Dokumente wie Angebote, Pitch Decks und Verträge, erforderlich ist.

Die direkt in Salesforce zugänglichen Seismic WorkSpaces sind geschützte Bereiche für die inhaltliche Zusammenarbeit in dieser sensiblen Phase. Seismic WorkSpaces sind virtuelle, auf eine Verkaufschance zugeschnittene Content-Ablagen, in der nur Account-Beteiligte Inhalte hochladen, anzeigen, speichern und bearbeiten können. Andere Assets und nicht relevante Versionen können nicht hinzugefügt werden, was die Ausbreitung falscher Inhalte, Suchfrustationen und Verwechslungen verhindert.



84%

der Geschäftskunden kaufen eher von Vertriebsmitarbeitern, die ihre Ziele verstehen.⁴



85%

der Kunden erwarten einheitliche Kommunikation mit allen Abteilungen, wenn sie mit einem Unternehmen zusammenarbeiten.⁵



85%

der Unternehmen lehnen einen Sales beim ersten Kontakt ab, wenn sie keine zugeschnittenen Informationen erhalten.⁶

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

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

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





Performance-Analysen für kontinuierliche Optimierung

Die meisten Unternehmen haben umfangreiche Daten über den oberen Teil des Funnels, z.B. die Anzahl der Website-Besuche und Engagement-Analysen zu den über Marketingkanäle geteilten Inhalten. Was im letzten Abschnitt eines Deals passiert, ist jedoch schwer zu erfassen. Wichtige Daten, wie z.B. welche Assets ein Sales versendet hat, in welcher Phase der Customer Journey sie versendet wurden und wie lange sich der Käufer mit diesen Assets beschäftigt hat, sind meist schwer zu verfolgen.

Mit der Integration der Seismic Enablement Cloud in Salesforce ändert sich das. Vertriebsmitarbeiter können die LiveSend-Funktion von Seismic nutzen, um personalisierte Inhalte als Link zu teilen, wodurch die Nutzung

im Aktivitätsverlauf des Salesforce-Datensatzes verfolgt wird. Die LiveInsights-Daten von Seismic und kontextbezogene Salesforce-Informationen werden kombiniert, um diese Engagement-Analysen zu liefern.

Sobald ein Sales einen bestimmten Lead, Kontakt, Account oder eine Verkaufschance das nächste Mal überprüft, kann er sehen, ob der Käufer die ihm zugesandten Materialien geöffnet hat, wie oft er sie geöffnet hat und wie viel Zeit er damit verbracht hat. Diese Informationen helfen Vertriebsmitarbeitern, ihre Kunden besser zu verstehen und liefern Hinweise für die nächste Interaktion.



Nutzen Sie die Vorteile von Salesforce mit Seismic

Unternehmen, die Seismic wählen, erzielen:



350%

mehr Content-Nutzung



35%

mehr Verkaufszeit



32%

mehr Leads in der Pipeline



8%

kürzere Sales-Zyklen

Die Seismic Enablement Cloud ist eine brandneue Plattform, die Ihren Sales und Marketing Tech-Stack zusammenführt. Neben der Integration in Salesforce und dadurch Erweiterung des Nutzererlebnisses bietet Seismic eine Vielzahl weiterer Vorteile für Ihr Unternehmen, darunter eine effizientere Enablement Strategie und Planung sowie skalierbares Onboarding, Training und Coaching.

Erfahren Sie mehr darüber, wie Seismic Ihre Salesforce-Erfahrung und die Prozesse in Ihrem Unternehmen verbessern kann.

Sprechen Sie mit einem Seismic Experten, um loszulegen.



Über Seismic

Seismic ist der weltweit führende Anbieter im Bereich Enablement, der Unternehmen dabei unterstützt, Kunden zu begeistern, Teams zu befähigen und das Umsatzwachstum zu beschleunigen. Die Seismic Enablement Cloud™ ist die leistungsfähigste, ganzheitliche Enablement-Plattform, die kundenseitige Teams mit den richtigen Kompetenzen, Content, Tools und Insights ausstattet, um zu wachsen und zu gewinnen. Mehr als 2.000 Organisationen auf der ganzen Welt, von den größten Unternehmen bis hin zu Start-ups und kleinen Unternehmen, vertrauen Seismic bei der Erfüllung ihrer Enablement-Anforderungen. Seismic hat seinen Hauptsitz in San Diego und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Australien.

Besuchen Sie [Seismic.com](#) um mehr zu erfahren und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#), [Twitter](#) und [Instagram](#).

