

# La checklist pour se préparer à l'enablement

## Est-il temps pour vous de vous doter d'une solution d'enablement ?

Si vous rencontrez ces difficultés, la réponse est oui :

### CRÉATION DE CONTENU

\*Cochez toutes les cases correspondantes

	Difficulté à maintenir les documents à jour et conformes dans un délai convenable
	Le marketing passe trop de temps à répondre à des demandes ponctuelles
	Aucun moyen de personnaliser le contenu en masse
	Impossibilité d'automatiser le contenu régulièrement mis à jour
	Aucun moyen d'intégrer des données provenant d'autres sources dans l'outil de création de contenu

### FACILITÉ D'ACCÈS AU CONTENU

	Les supports sont éparpillés dans différents référentiels
	Les commerciaux passent trop de temps à rechercher du contenu
	Difficile de garder le contrôle sur les différentes versions du contenu
	Impossible d'effectuer des recherches sur les contenus disponibles
	Les commerciaux ont du mal à trouver le contenu dont ils ont besoin lorsqu'ils sont en déplacement ou qu'ils préparent des réunions
	Difficile de donner accès au contenu selon le rôle ou la localisation géographique de la personne

### STATISTIQUES LIÉES AU CONTENU

	Impossible de déterminer quel contenu est le plus ou le moins performant
	Difficile de mesurer le retour sur investissement des supports
	Impossible de déterminer quels éléments de contenu sont utilisés le plus souvent
	Les commerciaux ne peuvent pas suivre la façon dont les acheteurs interagissent avec le contenu qu'ils reçoivent (par exemple, le temps qu'ils dédient à sa lecture ou les rubriques qui les intéressent le plus)

## COLLABORATION

	Le marketing a du mal à communiquer en interne avec le service commercial
	Les équipes commerciales et marketing de grande taille ont de plus en plus de mal à communiquer

## COMPRÉHENSION DES ACHETEURS

	Pas de perception de bout en bout du parcours de l'acheteur
	Incapable de comprendre comment le contenu affecte le parcours de l'acheteur
	Le service commercial ne dispose pas de suffisamment d'informations sur un prospect lorsqu'il leur est confié (par exemple, les pages visitées et le contenu téléchargé)
	Le marketing ne sait pas ce qu'il advient d'un prospect après l'avoir transféré au service commercial
	Aucun moyen de quantifier la contribution du marketing aux résultats business

## FORMATION & COACHING

	La montée en compétences des nouveaux commerciaux prend trop de temps
	Les vendeurs montrent peu d'intérêt pour les modules de formation et ne retiennent pas assez d'informations
	Trop de temps consacré à l'évaluation et à son débriefing pour un grand nombre de vendeurs
	Le suivi et la mesure de l'impact des formations sont difficiles ou inexistantes

## Et maintenant ?

Il est maintenant temps de trouver votre solution d'enablement idéale. Changez de vitesse et commencez à cocher les éléments que vous recherchez :

### LES FONCTIONS INCONTOURNABLES POUR UNE PLATEFORME D'ENABLEMENT

	Fournit un référentiel unique pour toutes les initiatives et les analyses liées à l'enablement
	Facilite la découverte du contenu grâce à la recherche intuitive et aux recommandations de l'IA
	Automatise la création, la personnalisation et le contrôle de la conformité du contenu
	Permet aux commerciaux d'exploiter efficacement les différents canaux digitaux et de créer un contenu interactif
	Offre des environnements virtuels sécurisés pour faciliter la collaboration entre les différents intervenants
	Facilite la création, l'évaluation et la personnalisation de formations adaptées sur des périphériques mobiles

## Vous souhaitez en savoir plus ?

[Contactez un expert Seismic →](#)