

LEITFADEN

Warum Kunden Seismic wählen



Einführung



**Enablement hat Konjunktur:
In den letzten zwei Jahren
sind Sales Enablement-
Funktionen um **300%**
gewachsen – 18 x schneller
als Vertriebsorganisationen!¹**

Unsere Vision bei Seismic: Wir begleiten Enablement-Teams und die Go-To-Market-Teams, die sie unterstützen, mit transformativem Enablement, damit jedes Teammitglied produktiver arbeitet, effektiver mit Kunden interagiert und schneller am Markt ist. Die Seismic Enablement Cloud, unsere ganzheitliche Plattform für Enablement, stattet kundenorientierte Teams mit den richtigen Kompetenzen, Inhalten, Tools und Erkenntnissen aus, um den Umsatz zu steigern und Kunden zu begeistern. Sie fügt sich in Ihre bestehenden Arbeitsabläufe ein und passt sich Ihren wachsenden Anforderungen an. Der zusätzliche Vorteil: Unsere branchenweit erfahrenste Customer Success-Organisation bietet Ihnen passgenaue Unterstützung und Expertise aus der Zusammenarbeit mit mehr als 2.000 Unternehmen.

Warum sich Unternehmen – von den größten, mit den striktesten Anforderungen bis hin zu den agilsten, wachstumsstärksten – für Seismic entscheiden:

1. Umfassendste, benutzerfreundlichste Plattform für ein personalisiertes, differenziertes Kundenerlebnis
2. Integrierte Plattform für die Produktivität von GTM-Teams – und eine zukunftssichere Investition
3. Umsetzbare Erkenntnisse, die Arbeitsabläufe, Content, Training und Enablement-Strategien verbessern
4. Leistungsstarke Tools für Enablement- und Marketing-Teams zur Strategieentwicklung, Organisation und Aktivierung
5. Umfassende Expertise in Services und Customer Success für einen maßgeschneiderten Ansatz nach Best Practices
6. Anerkannter Branchenführer

Umfassendste, benutzerfreundlichste Plattform für ein personalisiertes, differenziertes Kundenerlebnis

Seismic unterstützt kundenorientierte Teams dabei, die Anforderungen moderner Käufer zu erfüllen, indem über alle Touchpoints und Kanäle hinweg Vertrauen und Glaubwürdigkeit aufgebaut werden. Kundenteams schätzen die Möglichkeit, auf relevanten, zielgerichteten Content zuzugreifen, ihn für spezifische Zielgruppen zu personalisieren und in Form von einprägsamen, interaktiven Erlebnissen zu vermitteln. Unsere umfassende Enablement-Plattform stimmt Marketing und Vertrieb aufeinander ab und erleichtert es dem Vertrieb, geeigneten Content zu finden, zugehörige Schulungen und Playbooks durchzugehen und Interaktionen mit Kunden nachzuverfolgen.

Salesloft.

35% höhere Abschlussraten bei der Bereitstellung von Content für Käufer über Seismic

GENESYS

11% kürzere Abschlusszeiten mit Seismic

Minitab

68% größere Deals mit Seismic



Ich wünschte mir eine zentralisierte Lösung, aber das konnte ich mit meinem derzeitigen Content Management-System nicht erreichen. Es war wichtig, einen effizienten Speicherort für Assets zu bekommen und den Content auf die Buyer Journey im Vertriebsprozess abzustimmen.

- Ein marktführendes Unternehmen für Cybersicherheit

Enablement- und Marketing-Teams können jederzeit sehen, was funktioniert und was nicht, und schnell Anpassungen vornehmen, um dem GTM-Team effektivere Ressourcen zur Verfügung zu stellen, für jeden Schritt im Sales Cycle. Dies ist einer der Hauptgründe, warum sich Kunden für uns entscheiden – eine Erkenntnis, die durch unsere führende Position in dieser Kategorie in der letzten Forrester Wave: Sales Content Solutions² bestätigt wird. Darüber hinaus ist Seismic die einzige Enablement-Plattform, die in die am weitesten verbreiteten digitalen Engagement-Tools wie E-Mail, Social Media und SMS integriert werden kann, um Beziehungen zu vertiefen und Geschäftsabschlüsse voranzutreiben.

Integrierte Plattform für die Produktivität von GTM-Teams – und eine zukunftssichere Investition

GTM-Teams verwenden heute durchschnittlich 10 Tools auf dem Weg zum Geschäftsabschluss³. Kunden berichten uns, dass sie sich für Seismic entscheiden, um die Tool-Müdigkeit zu verringern. Dies gelingt dank der Integration in die Tools, die die GTM-Teams bereits nutzen, wie z.B. CRM, E-Mail und über 150 weitere Anwendungen. Außerdem bietet Seismic eine zentralisierte Lösung für Kundenteams, um sich schnell einzuarbeiten, kontinuierliches Training zu erhalten und die Leistung zu verbessern sowie besonders relevanten, personalisierten Content über alle digitalen Kanäle hinweg zu teilen, wodurch sie sich von Mitbewerbern abheben. All dies trägt direkt zur Produktivität des Vertriebs bei. Da die Enablement Cloud modular aufgebaut ist, können Teams die benötigten Fähigkeiten im Laufe der Zeit entwickeln. So wird Enablement zu einer zukunftssicheren Investition. Die Seismic Enablement Cloud unterstützt Ihr Team dabei, lange Verkaufszyklen zu verkürzen, konsolidiert Ihren Tech-Stack und steigert die Produktivität. Unsere Kunden stellen ein höheres Buyer Engagement und eine bessere Quotenerfüllung der Vertriebsmitarbeiter fest, wodurch sie die gesetzten Geschäftsziele erreichen.



Platz 1 der Tools mit dem höchsten Nutzen nach Meinung der Vertriebsmitarbeiter von Experian

„Uns wurde klar, was die Enablement Cloud von Seismic leistet und wie viele Komponenten diese Plattform zusammenbringt. Daher war dies für uns der ideale Weg, unserem Vertrieb eine bessere Arbeitsumgebung zu bieten. Für uns ist es entscheidend, eine integrierte Umgebung zu schaffen, die die tägliche Arbeit erleichtert.“

Ron Nagel

Senior Director, Sales Enablement & Strategic CRM Initiatives, Experian

Bei Deluxe erreichten **45%** mehr Vertriebsmitarbeiter die Quoten mit Seismic

„Unsere Seismic Instanz SELL (Sales, Enablement, Learning and Library) umfasst Seismic, Lessonly und LiveSocial. Sie ist vollständig in die anderen Technologien integriert, die unser Vertrieb nutzt. Jeder Schritt unserer Roadmap ist auf einen Teil der Mission von SELL ausgerichtet: Produktivität steigern, für Effektivität sorgen, ein außergewöhnliches Kundenerlebnis fördern und die Vertriebsergebnisse verbessern.“

Megan Friedrich

Director of Sales Readiness, Deluxe

Umsetzbare Erkenntnisse, die Arbeitsabläufe, Content, Training und Enablement-Strategien verbessern

Kunden berichten uns, dass sie die leistungsstarken Analysen von Seismic schätzen. Diese verbessern den Vertrieb konsequent und nachhaltig, weil sie umfassende Einblicke in Verhaltensweisen, Aktivitäten, Fähigkeiten und Inhalte bieten, die die Produktivität steigern und die besten Ergebnisse liefern. Unsere Analysen gehören zu den Hauptgründen, warum Kunden sich für Seismic entscheiden, wenn sie Sales Enablement-Lösungen bewerten. Seismic macht solche Einsichten direkt nutzbar: mit sofort einsatzbereiten Dashboards, einem leistungsstarken integrierten BI-Tool für individuelle Berichterstellung und der Möglichkeit zur Integration in Snowflake für noch detailliertere Analysen. Unsere unübertroffene Datengrundlage verbindet Tausende von Seismic Systemaktivitäten mit Daten aus Systemen anderer Anbieter, um gezielte, umfassende Erkenntnisse zu gewinnen. Auf dieser Basis kann unsere KI-Engine intelligente Empfehlungen dazu abgeben, was man wissen, tun, sagen und teilen sollte.

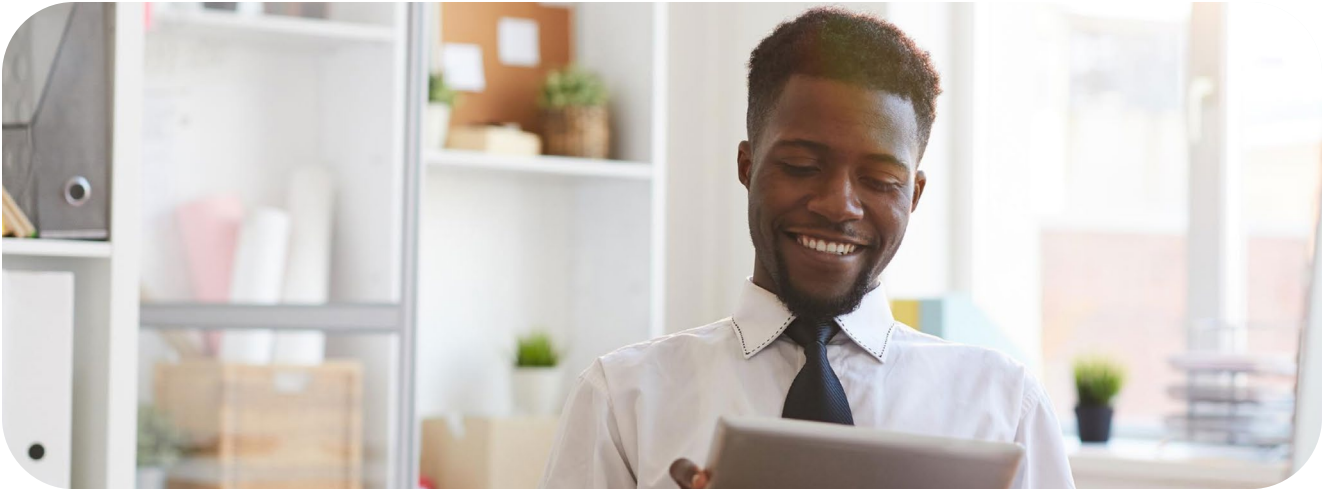


Seismic hat uns eine beeindruckende Komplettlösung geliefert, mit der wir all diese Datenquellen einbeziehen, Daten konsolidieren oder aggregieren und sie schließlich in Reports verwenden können, die sehr professionell aufgebaut sind.

- Eine Fortune 500-Lebensversicherungsgesellschaft

Die Kennzahlen waren einfach besser ... Mir gefällt die Tatsache, dass wir Content über Salesloft oder Salesforce senden können und wirklich detaillierte Informationen darüber erhalten, was angesehen wird und was nicht. Wir können die Kennzahlen oder die Anwender der Tools betrachten, und sehen wie erfolgreich sie sind.

- Wachstumsstarke Influencer-Marketing-Plattform



Leistungsstarke Tools für Enablement- und Marketing-Teams zur Strategieentwicklung, Organisation und Aktivierung

Die Plattform von Seismic ist so konzipiert, dass sie die anspruchsvollsten, komplexesten GTM-Teams unterstützt und gleichzeitig für kleine Enablement-Teams – sogar für einzelne Mitarbeiter – einfach zu verwalten ist. Sie wurde so entwickelt, dass Enablement-Führungskräfte bereits am ersten Tag die bestmögliche Grundlage für Erfolg legen können und so das Gesamtergebnis ihrer Seismic Investition verbessern. Wechseln Sie vom Content-Chaos zu einem Content Management-System, mit dem Sie Inhalte so erstellen, pflegen

und steuern, dass sie mühelos organisiert, gefunden und geteilt werden können. So findet Ihr Team schnell genau die Art von Content, die es sucht, und stellt gleichzeitig sicher, dass die neuesten und besten Inhalte immer dort zu finden sind, wo Vertriebsmitarbeiter sie brauchen. Seismic unterstützt Enablement-Teams bei der Entwicklung einer durchdachten Strategie und eines Prozesses, um sämtlichen Content aktuell, korrekt kuratiert und konform zu halten. Gleichzeitig wird die Effizienz des Enablement-Teams gesteigert.



Über 90% der Kunden, die von einer Mitbewerberlösung zu Seismic wechseln, hatten zuvor immer wieder Probleme mit Content-Chaos und ineffektiven Integrationen in ihrem bestehenden Tech-Stack.

Umfassende Expertise in Services und Customer Success für einen maßgeschneiderten Ansatz nach Best Practices



Preisgekröntes Customer Success Team unterstützt Kunden dabei, Service Excellence zu realisieren.



**Über
1 Million**
Benutzer



95%
Kundenbindung

Als Innovationsführer waren wir die Ersten der Branche, die zahlreiche Enablement-Innovationen auf den Markt brachten, darunter Content-Automatisierung, Content-Governance und -Kontrolle auf Unternehmensebene sowie Enablement-Strategie und -Planung. Das spezialisierte Customer Success Team von Seismic kombiniert umfassende Produktexpertise mit Enablement Best Practices und unterstützt Sie in beiden Bereichen, um Ihre spezifischen Anforderungen und Ziele optimal zu erfüllen. Dieses erstklassige Customer Success-Team macht ein Drittel des Unternehmens aus. Der engagierte Einsatz für den Kunden ist einer unserer Grundwerte. Die Seismic Enablement Cloud ist mehr als nur Content Management. Unsere Plattform reicht von Content Management bis zu Enablement Intelligence. Wir bieten sechs

Anwendungen, die Teams dabei unterstützen, Sales Enablement gezielt umzusetzen. Mit diesem Ansatz widmen wir uns zuerst den größten Herausforderungen unserer Kunden (z. B. Onboarding, Content Management, kontinuierliches Lernen und Coaching) in ihrer aktuellen Situation. Unternehmen, die weiter wachsen und sich entwickeln, können wir im entscheidenden Moment mit der passenden Anwendungen unterstützen. Durch diese „Schritt-für-Schritt“-Methode ist Seismic ein strategischer Partner für Unternehmen aller Größen und Segmente. Wenn Sie sich für Seismic entscheiden, begleiten wir Sie auf dem Fast Track zum Erfolg. Wir führen nicht einfach nur ein Produkt ein, sondern sind Ihr Partner und Berater, damit Sie mit unseren Lösungen schnell einen Mehrwert erzielen. Wir begleiten Sie, wenn Ihre Anforderungen weiter wachsen.

Anerkannter Branchenführer

Mehr als 2.000 Unternehmen weltweit vertrauen auf Seismic, und wir sind 2,5-mal so groß wie unser nächster Mitbewerber. Seismic wird in allen wichtigen Analystenberichten als führend im Bereich Enablement eingestuft. Wer einen Enablement-Anbieter auswählt, wünscht sich einen Partner für erfolgreiches Enablement. Unsere Innovations- und Produkt-Roadmap wird nicht nur von unseren Kunden beeinflusst, sondern ist kundengesteuert. Die meisten der 200 neuen Funktionen, die Seismic im vergangenen Jahr eingeführt hat, kamen direkt von unseren Kunden. Wenn Sie sich für Seismic entscheiden, wird Ihr Unternehmen Teil dieses ständigen Dialogs, der die Gestaltung und Entwicklung unserer Lösungen zum Nutzen all unserer Kunden vorantreibt.

Schließen Sie sich Seismic an und stellen Sie Ihrem Team die benötigten Ressourcen und die Unterstützung bereit, die es braucht — **alles an einem zentralen Ort.**

¹LinkedIn, 2022

²Forrester Wave™: Sales Content Solutions, Q4 2022

³Salesforce State of Sales 5th Ed

deluxe.

45% höhere
Quotenerfüllung der
Vertriebsmitarbeiter



36% weniger
Produktionskosten für
Kundenmaterialien

GENESYS

11% schnellerer
Verkaufszyklus

**US-amerikanisches
Unternehmen für
Altersvorsorge**

1,9 Mrd. USD an
zusätzlichen verwalteten
Assets durch eine von
Seismic unterstützte
3-monatige Kampagne



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 (USA) und verfügt über Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Australien.

Um mehr zu erfahren, besuchen Sie Seismic.com/de und folgen Sie uns auf [LinkedIn](#), [Twitter](#) und [Instagram](#).

Besuchen Sie unsere Webseiten →

