

# Vos commerciaux organisent toute leur activité dans Salesforce

## Ne devrait-on pas y retrouver votre contenu aussi ?

**Tirez-vous le meilleur parti de Salesforce ? Probablement pas.**

En effet, vos commerciaux doivent sans cesse y entrer et en sortir lorsqu'ils recherchent, personnalisent et analysent le contenu qu'ils veulent envoyer aux acheteurs potentiels.

Lorsque vous intégrez Seismic, vous pouvez faire tout cela sans jamais quitter Salesforce, ce qui augmente **l'efficacité des commerciaux**, améliore **la qualité du contenu** qu'ils partagent et **accélère le cycle de ventes**.



**VOICI UN APERÇU DE SON FONCTIONNEMENT :**

## Trouvez et gérez le contenu plus facilement

Trouver le bon contenu peut être exaspérant, surtout lorsque vous passez constamment de Salesforce à un certain nombre d'autres systèmes ou référentiels.

Le moteur de contenu prédictif de Seismic exploite les données relatives aux objets Salesforce pour **identifier le contenu le plus adapté** à une situation donnée avant de le recommander à un commercial directement au sein du CRM.



La plupart des commerciaux utilisent

# <50%

du contenu mis à leur disposition parce qu'il leur est trop difficile de trouver le plus adapté.<sup>1</sup>

## Personnalisez le contenu pour une meilleure interaction

Avec Seismic, les commerciaux peuvent prévisualiser le contenu recommandé dans Salesforce afin de déterminer s'il est adapté à leur acheteur tel quel ou s'il nécessite une touche plus personnelle.

Seismic utilise les données de Salesforce associées à l'acheteur, telles que le secteur d'activité, la fonction, les concurrents et/ou le nombre d'employés, car le fait d'intégrer ces informations dans le contenu augmente le niveau d'interaction.

# 85%

des entreprises s'accordent à dire que les acheteurs écartent un commercial dès la première prise de contact s'il ne leur fournit pas une information pertinente.<sup>2</sup>



Les commerciaux peuvent également accéder à des **espaces virtuels sécurisés appelés Seismic WorkSpaces**, qui sont parfaits pour la collaboration entre les différentes personnes concernées par les étapes d'un projet.

## Analysez les performances pour vous améliorer sans cesse

- Les données essentielles, telles que l'information sur le contenu que le commercial a envoyé, l'étape dans le parcours de l'acheteur à laquelle cela a eu lieu ainsi que la durée de consultation de ce contenu par l'acheteur, sont traditionnellement difficiles à suivre.
- Les commerciaux peuvent utiliser la fonction **LiveSend** de Seismic pour envoyer du contenu personnalisé sous forme de lien **afin que les interactions générées soit suivies** dans l'historique des activités enregistrées par Salesforce.
- Les commerciaux peuvent savoir si l'acheteur a consulté le contenu, combien de fois il l'a ouvert et combien de temps il y a passé.

# 55%

des directeurs commerciaux affirment qu'une meilleure analyse des réactions des acheteurs rendrait leurs vendeurs sédentaires plus productifs.<sup>3</sup>



## Tirez le maximum de Salesforce avec Seismic

Pour en savoir plus sur la façon dont Seismic peut améliorer votre utilisation de Salesforce et profiter à votre entreprise dans son ensemble, [Découvrez l'intégration Salesforce-Seismic](#) ou [contactez un expert Seismic](#).

<sup>1</sup><https://www.lucidpress.com/blog/content-marketing-statistics-will-make-you-think>

<sup>2</sup><https://learn.seismic.com/analyst-report-forrester-the-state-of-enterprise-sales-enablement-2019>

<sup>3</sup><https://www.businesswire.com/news/home/20200311005240/en/Folloze-Research-Indicates-That-Most-B2B-EE%82%88Marketing-an>