

Seismic + Salesforce = Die bessere CRM Erfahrung

Ohne Zweifel ist ein CRM essentiell für den Unternehmenserfolg. Betrachten Sie folgende Zahlen.



Unternehmen, die ein CRM-System nutzen, sehen:



\$9.98

potentiellen ROI (pro ausgegebenem Dollar)¹



>300%

potentiellen Anstieg der Verkaufsabschluss-Rate²



40%

Rückgang der Personalkosten³

Laut Studien sehen **Vertriebsorganisationen**, die ein CRM-System nutzen:

74%

verbesserte Kundenbeziehungen³

34%

Produktivitätsanstieg bei Vertriebsmitarbeitern⁴

29%

Verkaufssteigerung⁴

20%

kürzere Verkaufszyklen⁵



Aber...

76%

sagen, dass ihre größte Frustration mit einem CRM-System darin besteht, dass es entweder zu komplex, nicht intuitiv oder benutzerfreundlich ist oder nicht angepasst werden kann⁶

55%

denken, dass ihr derzeitiges CRM-System nicht angemessen an ihre spezifischen Bedürfnisse angepasst werden kann⁶

58%

glauben, dass ihr derzeitiges System Geld verschwendet⁶



Salesforce ist eines der **beliebtesten** CRM-Systeme auf dem Markt.

Das Einbinden von Seismic in Salesforce **verbessert** die CRM Erfahrung durch:

- **Direkte Verfügbarkeit** von Vertriebscontent in Salesforce
- Identifizierung und **Empfehlung des besten Contents** auf Grundlage von Salesforce Objekten und historischem Erfolg
- Link-Versand von Inhalten, damit im Aktivitätsverlauf des Salesforce-Datensatzes **Engagement-Daten getrackt** werden können
- Bereitstellung sicherer virtueller Umgebungen für die Zusammenarbeit aller Beteiligten in der Finalisierungsphase eines Deals



Die Implementierung von Seismic führt zu:



350%

mehr Content-Nutzung



35%

mehr Verkaufszeit



32%

mehr Leads

Mit Seismic das Beste aus Salesforce herausholen

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Seismic Ihre Salesforce-Nutzung verbessern und Ihrem Unternehmen insgesamt helfen kann, [laden Sie das eBook herunter](#) oder [sprechen Sie mit einem Seismic Experten](#).

¹<https://essentials.salesforce.com/wp-content/uploads/2021/06/Salesforce-Essentials-ROI-case-study-5P-Consulting-2019.pdf>

²<https://www.agilecrm.com/blog/statistics-that-prove-the-need-for-a-crm/>

³<https://financesonline.com/crm-software-statistics/>

⁴<https://www.agilecrm.com/blog/statistics-that-prove-the-need-for-a-crm/>

⁵<https://www.nutshell.com/blog/how-to-implement-a-sales-process>

⁶<https://www.sugarcrm.com/hd-cx/content/crm-impact-report/>