

Bringen Sie Content & Learning auf **einen ganz neuen Level**

Eine Cloud-Plattform konsolidiert unterschiedliche Anwendungen und bietet eine **einheitliche Nutzererfahrung** und **umfassendes Reporting**.

Marketing- und Vertriebsteams verfügen seit Jahren über eigene Cloud-Plattformen, die ihnen das Leben erleichtern.

Aber für Enablement-Teams gab es keine Cloud ... bisher!



Mitarbeiter nutzen heutzutage regelmäßig mehr als 9 Tools – und **68 %** wechseln 10-mal pro Stunde zwischen den Tools hin und her.¹



Was eine **Enablement Cloud** für Sie tun kann



Strategie & Planung

Bieten Sie eine Single Source of Truth für all Ihre Enablement Aktivitäten und Insights.



Content Automatisierung

Produzieren Sie Content schneller, tausendfach, mit dynamischen Templates und mehrfach verwendbaren Komponenten.

Halten Sie Ihren Content konform mit automatisiertem Messaging und Branding und durch Nutzung integrierter Datenquellen.



Enablement Intelligence

Steigern Sie die Teamleistung durch ein besseres Verständnis der Vertriebsaktivitäten und -ergebnisse.

Optimieren Sie die Content-Strategie mit Insights über die Asset-Performance, sichtbar in fertigen Dashboards.

Vereinigen Sie Datenquellen indem Sie Seismic Metriken in bestehende Content Datenbanken integrieren.



Sales-Content-Management

Machen Sie Content einfach auffindbar mit intuitiven Filtern, KI-Empfehlungen und Collections.

Organisieren Sie Content effektiv mit einer zentralisierten Bibliothek, Berechtigungen und Synchronisierungen mit OneNote/Google.

Steuern Sie den Life Cycle von Content mit Genehmigungsworkflows, Kontrolle der Inhalte und automatischen Verfallsdaten.



Buyer Engagement

Nutzen Sie digitale Kanäle, z.B. E-Mail, soziale Medien und SMS, um den Dialog zu fördern und Beziehungen zu vertiefen.

Für das Jahr 2025 erwartet Gartner, dass **80 %** der B2B-Vertriebsinteraktionen zwischen Herstellern und Kunden über digitale Kanäle stattfinden.⁴

Schaffen Sie unvergessliche Experiences mit interaktivem Content und digitalen Sales Rooms.

Marketing-Experten sagen, dass interaktiver Content in der Kundenbeziehung zu **93 % wirksam** ist.⁵

Personalisieren Sie die Interaktion mit hyperrelevantem Content und Insights aus der Engagementsanalyse.



Learning & Coaching

Verkürzen Sie Einarbeitungszeiten durch sofortiges Feedback, auch auf mobilen Geräten, medial aufbereitet.

Neue Mitarbeiter, die strukturiert eingearbeitet werden, bleiben um **58 % wahrscheinlicher** für mindestens drei Jahre bei dem Arbeitgeber.²

Sorgen Sie für kontinuierliches Learning mit Übungsszenarien, individuellen Lernpfaden und Zertifizierungen.

Coachen Sie Teams für den Erfolg mit datengesteuerten Programmen und nachvollziehbaren Fortschritten.

48,2 % der Vertriebsmitarbeiter geben an, kein angemessenes Coaching zu erhalten, aber **82,1 %** ihrer Vorgesetzten behaupten, ein solches bereitzustellen.³



¹ <https://smartsellingtools.wishpond.com/2019-salestech-benchmark-survey/>

² <https://www.contractrecruiter.com/employee-onboarding-matters/>

³ <https://www.saleshacker.com/coaching-for-sales-success/>

⁴ <https://www.gartner.com/en/sales/trends/future-of-sales/>

⁵ <https://www.inc.com/jonathan-lacoste/long-term-benefits-of-interactive-content.html/>

Bereit, mehr zu erfahren?

Sprechen Sie mit einem Seismic Experten