

Ihre Sales-Mitarbeiter arbeiten ständig in Salesforce. Sollte Ihr Content nicht auch dort sein?

Holen Sie das Beste aus Salesforce heraus? Vermutlich nicht.

Das kann daran liegen, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter bei der Suche, Personalisierung und Analyse von Materialien, die sie an Käufer senden wollen, immer wieder Systeme wechseln müssen.

Wenn Sie Seismic integrieren, brauchen Sie Salesforce nicht mehr zu verlassen. Das steigert die **Mitarbeiter-Effizienz**, verbessert die **Content-Qualität** und **beschleunigt Geschäftsabschlüsse**.



EIN EINBLICK IN DIE FUNKTIONSWEISE:

Assets leichter finden und managen

Die Suche nach den richtigen Unterlagen kann frustrierend sein, vor allem, wenn Sie ständig zwischen Salesforce und anderen Systemen oder Ordnern hin- und herwechseln müssen.

Unsere vorausschauende Content-Engine nutzt Daten aus Salesforce-Objekten, um für spezifische Situationen **den besten Content zu ermitteln**, der Vertriebsmitarbeitern dann direkt in Salesforce vorgeschlagen wird.



Ihre Sales nutzen weniger als

50%

der Marketing-Materialien, da es zu schwierig für sie ist, die richtigen Assets zu finden.¹

Content personalisieren für besseres Engagement

Mit Seismic können Vertriebsmitarbeiter **empfohlenen Content in Salesforce vorab prüfen**, um zu entscheiden, ob dieser für ihre Kunden geeignet ist oder individuell angepasst werden sollte.

Seismic **nutzt Salesforce-Daten**, wie z. B. die Branche des Kunden, seine Funktion, seine Konkurrenten und die Anzahl seiner Mitarbeiter, da die Berücksichtigung dieser Informationen im Content das Engagement erhöht.

85%

der Unternehmen stimmen zu, dass potentielle Käufer den Vertrieb bei der ersten Interaktion abweisen, wenn sie keine auf sie zugeschnittenen Informationen erhalten.²



Ihr Vertrieb kann auf **sichere virtuelle Umgebungen (Seismic WorkSpaces)** zugreifen, die für die Zusammenarbeit mehrerer Beteiligter in der Abschlussphase eines Deals ausgelegt sind.

Performance-Analyse für stetige Verbesserungen

- Wichtige Daten, wie z. B. welches Dokument ein Mitarbeiter wann versendet hat und wie lange sich der Kunde damit beschäftigt hat, sind gewöhnlich schwer zu erfassen.
- Die Sales können die **LiveSend** Funktion verwenden, um personalisierten Content als Link zu senden und im Salesforce-Datensatz das **Engagement zu verfolgen**.
- Sie können auch sehen, ob ein Kunde ein Dokument geöffnet hat, wie oft es geöffnet wurde und wie viel Zeit damit verbracht wurde.

55%

der Vertriebsleiter sagen, dass ein besserer Einblick in die Käuferresonanz die Produktivität ihrer Sales steigert.³



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

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

³<https://www.businesswire.com/news/home/20200311005240/en/Folloze-Research-Indicates-That-Most-B2B%E2%82%88Marketing-an>