

Die Enablement Readiness Checkliste

Ist die Zeit reif für eine Enablement Lösung?

Wenn Sie vor diesen Herausforderungen stehen, lautet die Antwort "ja".

ERSTELLUNG VON INHALTEN

**Kreuzen Sie alle zutreffenden Antworten an*

	Probleme, Dokumente zeitnah aktuell und konform zu halten
	Das Marketing verbringt zu viel Zeit mit der Bearbeitung individueller Anfragent
	Keine Möglichkeit, Inhalte in großem Umfang zu personalisieren
	Keine Möglichkeit, Inhalte, die regelmäßig aktualisiert werden müssen, automatisiert auf den neuesten Stand zu bringen
	Keine Möglichkeit, Daten aus anderen Quellen in den Prozess der Contenterstellung einzubeziehen

FINDEN VON INHALTEN

	Auf verschiedene Quellen verstreute Unterlagen
	Der Vertrieb verbringt sehr viel Zeit mit der Suche nach Inhalten
	Schwierig, die Kontrolle über die Versionierung von Inhalten zu behalten
	Keine Suchmöglichkeit auf Basis aktuell genehmigter / freigegebener Inhalte
	Der Vertrieb hat Schwierigkeiten, unterwegs bzw. auf mobilen Geräten die benötigten Inhalte zu finden und sich auf Meetings vorzubereiten
	Inhalte können nicht oder nur mit großer Mühe nach Rolle oder Position verteilt werden

INHALTS-METRIKEN

	Sie können nicht feststellen, welche Inhalte am wirksamsten oder am wenigsten wirksam sind
	Schwierigkeit, den ROI von Dokumenten zu messen
	Sie können nicht feststellen, welche Teile des Contents am häufigsten verwendet werden
	Vertriebsmitarbeiter können nicht nachverfolgen, wie Interessenten mit den zugesandten Inhalten umgehen (z.B. ob und wie lange sie diese lesen oder mit welchen Abschnitten sie sich am meisten beschäftigen)

ZUSAMMENARBEIT

	Marketing hat Probleme bei der internen Kommunikation mit dem Vertrieb
	Größere Verkaufs- und Marketing-Teams finden es immer schwieriger zu kommunizieren

VERSTÄNDNIS FÜR DEN KAUFINTERESSENTEN

	Keine durchgängige Sicht auf die Customer Journey des Interessenten
	Keine Sicht darauf, wie die jeweiligen Inhalte die Customer Journey beeinflussen
	Dem Vertrieb liegen vor der Übergabe von Leads nicht genügend Informationen vor – z.B. über besuchte Seiten und heruntergeladene Inhalte
	Das Marketing weiß nicht, was mit einem Lead nach der Übergabe passiert, z.B. wie Marketing Content die Customer Journey beeinflusst
	Keine Möglichkeit, den Beitrag von Marketing und Marketing Content am Umsatz zu quantifizieren

LEARNING & COACHING

	Es dauert zu lange, neue Sales einzuarbeiten
	Die Vertriebsmitarbeiter finden das Training langweilig und behalten nicht genügend Informationen
	Bewertungen und Feedback zu geben, dauert viel zu lange.
	Die Wirkung von Training und Coachings kann nur schwer oder gar nicht gemessen werden.

Und wie geht es weiter?

Jetzt ist es an der Zeit, Ihre ideale Enablement Lösung zu finden. Kreuzen Sie nun die Dinge an, die Sie sich wünschen.

MUST-HAVES FÜR IHRE ENABLEMENT-PLATTFORM

	Eine „Single Source of Truth“ für Ihr gesamtes Enablement, inklusive Analytics.
	Macht Content schnell und einfach auffindbar, mit intuitiver Suchfunktion und KI-Empfehlungen
	Automatisiert Content-Erstellung und Personalisierung bei voller Compliance
	Ermöglicht es Ihrem Vertrieb verschiedene digitale Kanäle zu bespielen und interaktive Inhalte zu erstellen
	Bietet eine sichere virtuelle Umgebung für die Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern
	Sorgt für einfache, schnelle und skalierbare Erstellung von messbaren, mobiltauglichen Trainingslektionen

Möchten Sie mehr erfahren?

[Sprechen Sie mit einem Seismic Experten!](#)