



Sales Enablement Tools

INHALT

1. EINLEITUNG	4
1.1 Sales Content Management Tool	5
1.2 Funktionen von Sales Content Management Tools	6
1.3 Ziel dieser Untersuchung	7
1.4 Unsere Kandidaten	8
<hr/>	
2. ALLGEMEINE ÜBERSICHT	10
2.1 Seismic	11
2.2 Highspot	13
2.3 Showpad	15
2.4 Allego	17
2.5 Bigtincan	19
2.6 Mediafly Revenue360	21
<hr/>	
3. ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS	24
3.1 Content Management	25
3.2 Analyse	25
3.3 Intelligente Empfehlungsfunktionen / KI	26
3.4 CRM-Integration	26
3.5 Zusammenarbeit mit Käufern	26
<hr/>	
4. DIE TOOLS IM VERGLEICH	28
4.1 Stärken & Schwächen im Einzelnen	32
<hr/>	
5. FAZIT	39

01

EINLEITUNG

EINLEITUNG

Sales Enablement Tools sollen den Vertriebsmitarbeitern dabei helfen, ihre Verkaufsaktivitäten effektiver und effizienter zu gestalten.

Diese Lösungen haben das Ziel, dem Vertriebsteam alle erforderlichen Ressourcen bereitzustellen, um Verkaufsgespräche zu verbessern, den Verkaufsprozess zu automatisieren und Kundenbeziehungen zu stärken.

Darüber hinaus optimieren Sales Enablement Tools den Informationsaustausch zwischen den verschiedenen Abteilungen, insbesondere zwischen Marketing und Vertrieb. Dadurch tragen sie dazu bei, die Kundenerfahrung zu verbessern.



Zu den Sales Enablement Tools gehören verschiedene Softwarelösungen wie:

Sales Content Management

Tracking von Kundeninteraktionen

Kollaboration Funktion für unterschiedliche Teams

Coaching-Möglichkeiten für Mitarbeitende

Automatisierungsfunktionen

Dieses Whitepaper fokussiert sich auf **Sales Content Management Tools**.



1.1 SALES CONTENT MANAGEMENT TOOL

EINLEITUNG

Ein Sales Content Management Tool ist eine spezialisierte Softwarelösung, die den Verkaufsprozess durch die Verwaltung, Organisation und Bereitstellung relevanter Inhalte unterstützt. Diese Tools bieten eine zentrale Plattform, die den Verkaufsteams den Zugang zu allen benötigten Materialien ermöglicht, um ihre Verkaufsbemühungen zu optimieren.

1.2 FUNKTIONEN VON SALES CONTENT MANAGEMENT TOOLS

EINLEITUNG

ZU DEN WICHTIGSTEN EIGENSCHAFTEN GEHÖREN:

1. ZENTRALE VERWALTUNG VON INHALTEN

Ein Sales Content Management Tool ermöglicht die zentrale Speicherung und Verwaltung aller verkaufsrelevanten Inhalte wie Präsentationen, Broschüren, Whitepapers, Fallstudien und Videos. Dies stellt sicher, dass alle Mitglieder des Verkaufsteams auf die aktuellsten und relevantesten Materialien zugreifen können, ohne Zeit mit der Suche nach Informationen in unterschiedlichen Systemen oder Ordnern zu verschwenden.

2. EINFACHER ZUGRIFF UND VERTEILUNG

Vertriebsteams können über eine benutzerfreundliche Oberfläche schnell und einfach auf die benötigten Inhalte zugreifen, die nach verschiedenen Kriterien wie Thema, Produkttyp oder Verkaufsphase kategorisiert und durchsucht werden können. Inhalte können direkt an potenzielle Kunden gesendet oder für Präsentationen und Meetings vorbereitet werden.

3. AKTUALITÄT UND KONSISTENZ

Inhalte bleiben immer auf dem neuesten Stand, indem Änderungen und Updates zentral vorgenommen werden. Dies verhindert die Verwendung veralteter oder inkonsistenter Inhalte und erhöht die Professionalität und Glaubwürdigkeit im Verkaufsprozess.

4. ANALYSE UND FEEDBACK

Ein weiterer wichtiger Vorteil ist die Möglichkeit, die Nutzung und Effektivität von Inhalten zu analysieren. Diese Tools bieten Analysen darüber, welche Inhalte am häufigsten genutzt werden und welche am effektivsten sind, sodass Vertriebsteams ihre Strategien kontinuierlich optimieren können.

5. INTEGRATION MIT ANDEREN TOOLS

Viele Sales Content Management Tools lassen sich nahtlos in bestehende CRM-Systeme und andere Verkaufstools integrieren, was den Zugriff auf Inhalte direkt aus dem CRM heraus erleichtert und eine nahtlose Arbeitsweise unterstützt.

Insgesamt ermöglicht die Verwendung von Sales Content Management Tools Unternehmen, Vertriebs- und Marketingstrategien zu verfeinern, Ressourcen effizienter zu nutzen und letztendlich die Geschäftsziele schneller und effektiver zu erreichen.

1.3 ZIEL DIESER UNTERSUCHUNG

EINLEITUNG

Dieses Whitepaper soll als Leitfaden bei der Auswahl eines geeigneten Sales Enablement Tools dienen, das die spezifischen Anforderungen und Schwerpunkte eines Unternehmens optimal erfüllt. Das Hauptziel des Dokuments ist es, einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Anbieter zu bieten, um Unternehmen in die Lage zu versetzen, eine fundierte Entscheidung bei der Auswahl eines Sales Content Management Tools zu treffen.

Zunächst wird ein allgemeiner Überblick über die ausgewählten Hersteller gegeben, einschließlich ihrer

individuellen Positionierung, Anwendungsfälle und Schlüsselfunktionen. Anschließend werden typische Anwendungsfälle detailliert beschrieben und die Kandidaten hinsichtlich ihrer Stärken und Schwächen analysiert. Darüber hinaus werden die Tools in Bezug auf ihre Funktionen, Integrationsmöglichkeiten, Kundenservice und Preismodelle verglichen. Abschließend folgt eine Zusammenfassung, die auch Kundenbewertungen sowie andere verfügbare Bewertungen berücksichtigt.



1.4 UNSERE KANDIDATEN

EINLEITUNG

Gegenstand der Untersuchung waren die folgenden Software-as-a-Service (SaaS) Lösungen und Anbieter:



Seismic



Highspot



Showpad



Allego



Bigtincan



Mediafly Revenue360

Quelle unserer Recherchen waren dabei frei verfügbare Informationen von den Webseiten der Hersteller sowie von Vergleichs- und Testportalen.

02

ALLGEMEINE ÜBERSICHT

ALLGEMEINE ÜBERSICHT

In diesem Kapitel möchten wir die ausgewerteten Produkte vorstellen, einen Einblick über ihre Positionierung und die zum Einsatz kommende Technologie geben - aus der Perspektive der Hersteller.



Sie möchten mehr erfahren?
Kontaktieren Sie uns gerne!

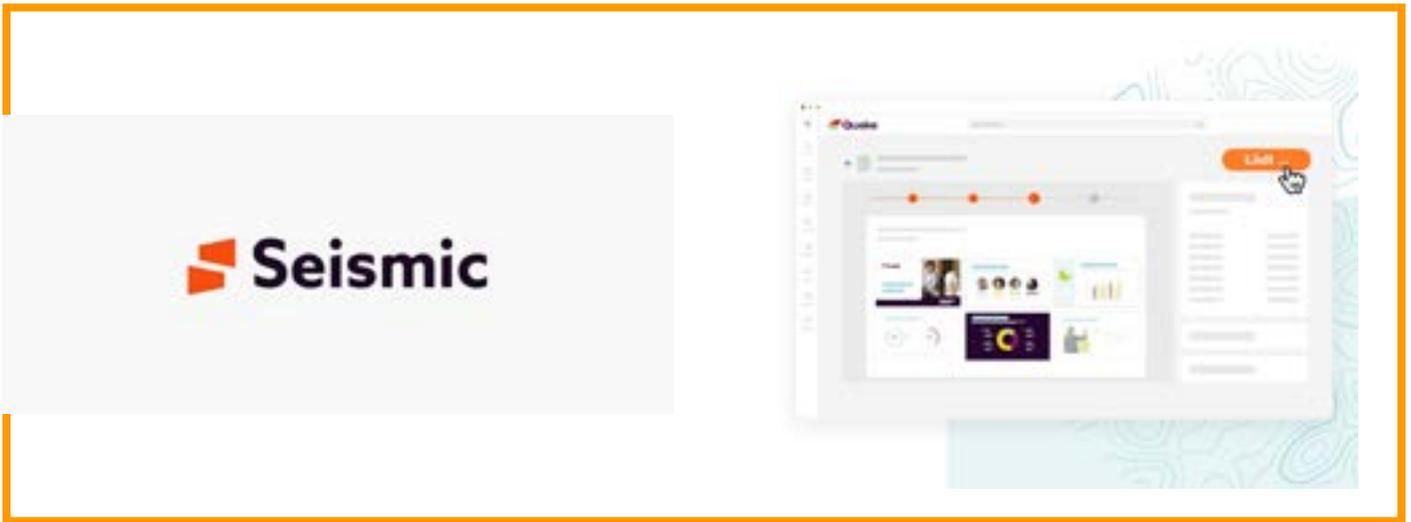
 089 / 878 0 676 - 0
 info@factory42.com

[MAIL SENDEN](#)

[BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN](#)

2.1 SEISMIC

ALLGEMEINE ÜBERSICHT



Seismic ist ein führender Anbieter von Sales Enablement Tools, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Vertriebs- und Marketingteams effektiver zu machen. Das Hauptziel von Seismic ist es, einen einfachen und einheitlichen Ansatz bereitzustellen, mit dem Ihre Organisation Mitarbeiter schneller schulen, Inhalte leichter finden und Käufer gezielter ansprechen kann.

Die Seismic Enablement Cloud™ ist auf dem Salesforce AppExchange verfügbar. Diese Cloud-basierte Plattform wurde speziell für Enablement entwickelt und bietet maßgeschneiderte Inhalte, die durch KI in großem Umfang direkt aus Salesforce bereitgestellt werden. Seimics fortschrittliche Lösung zur Vertriebsunterstützung ermöglicht es Unternehmen, personalisierte Inhalte effizient und wirkungsvoll einzusetzen.

Die folgenden Branchen werden von Seismic besonders unterstützt:

Financial Services wie Asset Management, Bankwesen, Wealth Management und Versicherungen



Healthcare und Life Sciences



Technologie

CONTENT MANAGEMENT

Die Verwaltung aller Inhalte an einem zentralen Ort ermöglicht Ihren Vertriebsmitarbeitern, diese für jeden Interessenten individuell anzupassen. Die Massenproduktion und -verteilung von Inhalten wird vereinfacht, während gleichzeitig die Einhaltung von Vorschriften dank leistungsstarker Automatisierung gewährleistet wird.

KI-FUNKTIONEN

Seismic bietet die folgenden KI-Funktionen an: Intelligente Inhaltserstellung, Intelligente Suche, Just-in-Time-Enablement und KI-gestütztes Coaching (automatische Bewertung, Überprüfung und Analyse von Aufnahmen).

ANALYTICS & REPORTING

Das Tool liefert umfassende Einblicke in die Nutzung von Vertriebsinhalten. Vertriebsleitern wird ermöglicht zu sehen, welche Inhalte am effektivsten sind und wie sie von den Kunden wahrgenommen werden. Diese Daten können zur Optimierung der Vertriebsstrategie verwendet werden.

WISSENSWERT

Seismic ist ein Sales-Enablement-Tool, das Vertriebsteams unterstützt, effektiver zu arbeiten. Es bietet eine zentrale Plattform zur Verwaltung von Vertriebsinhalten wie Präsentationen und Dokumenten. Durch Personalisierungsfunktionen können Vertriebsmitarbeiter Inhalte individuell an Kundenbedürfnisse anpassen. Das Tool automatisiert wiederkehrende Vertriebsaufgaben und liefert wertvolle Einblicke in die Nutzung von Inhalten, um deren Effektivität zu maximieren. Dank nahtloser Integration mit CRM-Systemen und anderen Vertriebstools

COMPLIANCE UND DATENSCHUTZ

Seismic entspricht den Anforderungen der DSGVO. Seismic lässt sich jährlich nach den Standards ISO 27001 (Informationssicherheit) und ISO 27701 (Datenschutz) zertifizieren.

CRM-INTEGRATION

Die Integration in vorhandene CRM-Systeme optimiert den Arbeitsablauf und erhöht die Effizienz des Vertriebsteams.

OPPORTUNITY UND LEAD-MANAGEMENT

Mit der Seismic Enablement Cloud ist dies möglich.

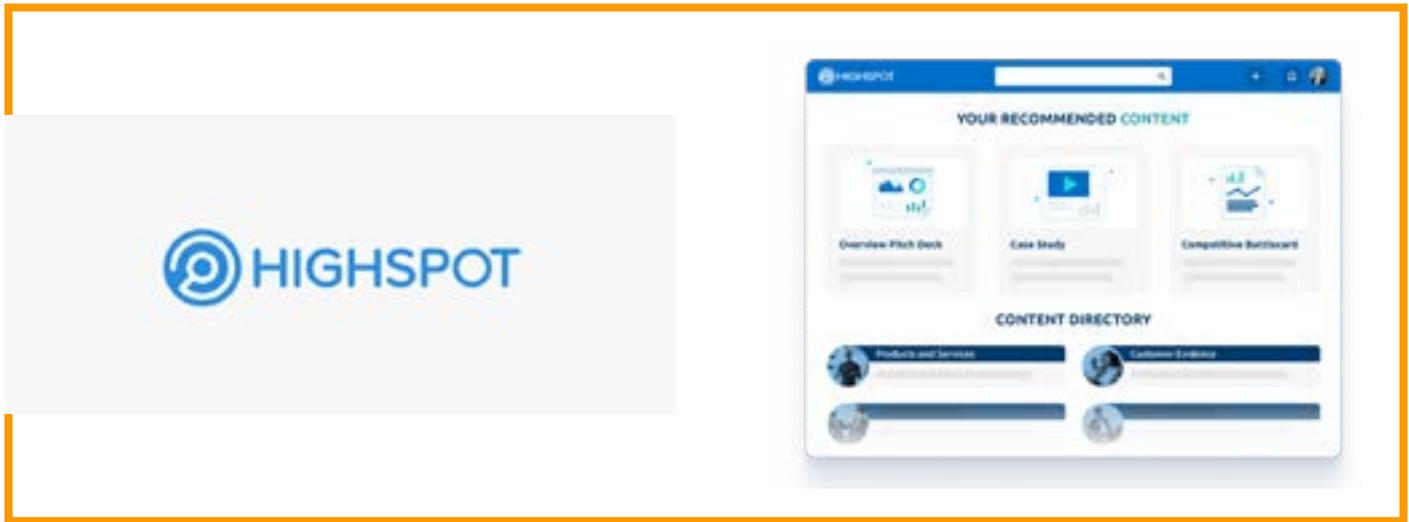
wird ein reibungsloser Arbeitsablauf gewährleistet. Insgesamt trägt Seismic zur Verbesserung der Teamzusammenarbeit bei und steigert den Umsatz, indem es Vertriebsmitarbeitern die notwendigen Tools und Einblicke zur Verfügung stellt.

Die Seismic Enablement Cloud™ bietet ihren Service zu einem Preis von 55 USD pro Benutzer pro Monat an.

Webseite: www.seismic.com

2.2 HIGHSPOT

ALLGEMEINE ÜBERSICHT



Highspot Sales Enablement Platform gehört zu den führenden Sales Enablement-Plattformen mit Hauptsitz in Seattle, Washington, USA. Die Plattform richtet sich an verschiedene Branchen, darunter der Technologiesektor, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Einzelhandel und Konsumgüter, industrielle Fertigung und professionelle Services.

Highspot bietet eine Vielzahl von Anwendungsfällen, um Vertriebs- und Marketingteams zu unterstützen:

Sales Enablement

Bereitstellung von Werkzeugen und Ressourcen, um Vertriebsmitarbeiter zu unterstützen und ihre Produktivität zu steigern.

Buyer Engagement

Personalisierung und Optimierung der Käuferansprache durch relevante Inhalte und interaktive Tools.

Training und Onboarding

Effiziente Schulung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter durch interaktive Lernmodule und Programme.

Sales Collaboration

Förderung der Zusammenarbeit innerhalb von Vertriebsteams durch gemeinsame Nutzung von Inhalten und Kommunikationswerkzeugen.

SCHLÜSSELFUNKTIONEN

LEAD MANAGEMENT

Automatisierte Erfassung, Qualifizierung und effektive Verwaltung von Leads durch den gesamten Verkaufsprozess.

OPPORTUNITY-TRACKING

Highspot ermöglicht das Verfolgen und Verwalten von Verkaufschancen, um sicherzustellen, dass keine Gelegenheit ungenutzt bleibt.

SALES PLAYBOOKS

Highspot enthält bewährte Verkaufstechniken, Produktinformationen und Wettbewerbsanalysen, um Vertriebsmitarbeitern strukturierte und effektive Verkaufsstrategien zu bieten.

SALES ANALYSIS

Detaillierte Analyse der Verkaufsprozesse, um die Effektivität der Vertriebsstrategien zu bewerten und zu verbessern.

WISSENSWERT

Highspot bietet umfassenden Kundensupport an, einschließlich E-Mail/Helpdesk, FAQ, Wissensdatenbank, telefonischem Support, Chat und Schulungen.

Als Enterprise-Softwarelösung erfordert das Preismodell von Highspot eine Mindestvertragsgröße von 25.000 USD pro Jahr. Diese Summe entspricht mindestens 30

CONTENT MANAGEMENT

Zentralisierte Inhaltsbibliothek mit Versionierung, Genehmigungsworkflows, effektiver Organisation und Tagging sowie KI-gestützten Empfehlungen für relevante Inhalte.

ANALYTICS & REPORTING

Umfassende Analyse- und Berichtsfunktionen mit Dashboards, Vertriebsleistungsmetriken, Inhaltsleistungsanalyse, Lead-Tracking und -Analyse, Verkaufsanalysen und -prognosen sowie Benutzeranalyse.

SPEICHER

Cloud-Speicherintegration und interne Inhaltsbibliothek. Die genauen Speichergrößen, die Highspot seinen Kunden zur Verfügung stellt, werden an die individuellen Vereinbarungen und Bedürfnisse der Kunden angepasst.

SALESFORCE INTEGRATION

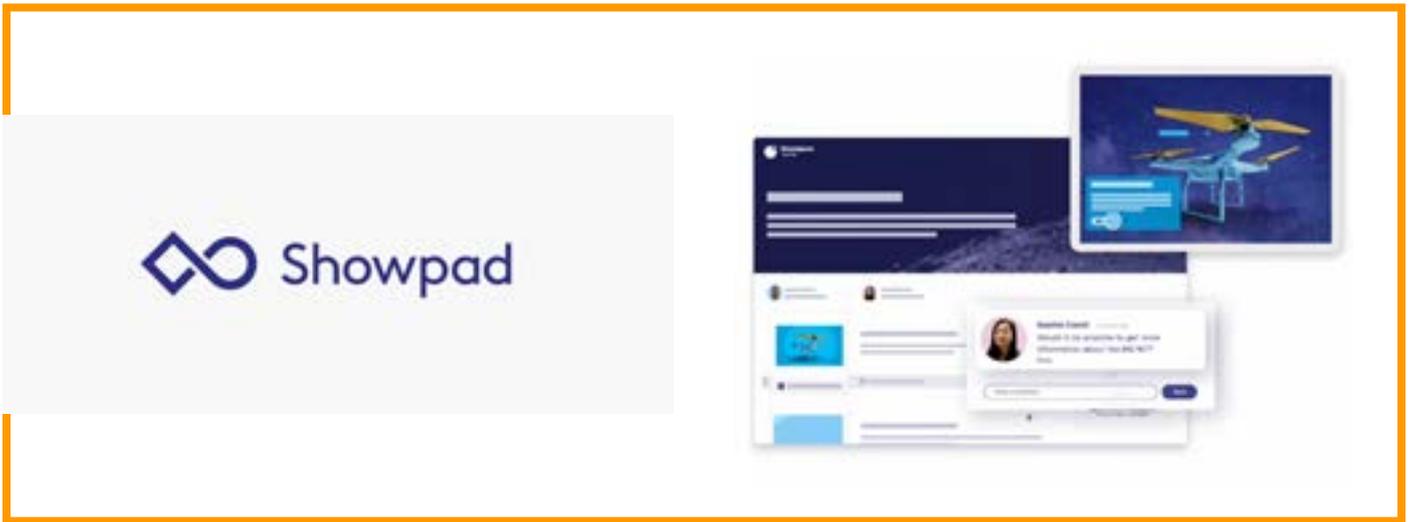
Ermöglicht synchronisierten Datenaustausch, einschließlich Leads, Kontakte, Aktivitäten und Chancen.

Vertriebsmitarbeitern. Die Listenpreise von Highspot sind vergleichbar mit denen des Salesforce (SF) Partners und Hauptinvestors und liegen in einer ähnlichen Preisspanne wie SF.

Webseite: <https://www.highspot.com/de/>

2.3 SHOWPAD

ALLGEMEINE ÜBERSICHT



Showpad ist ein weiterer Anbieter von Sales Enablement Tools, der Vertriebs- und Marketingprofis bei ihrer Arbeit unterstützt. Showpad hat zwei Hauptsitze: einen in Gent, Belgien, und einen in Chicago, USA.

Mit Showpads Sales Content Management Tool können Vertriebs- und Marketingprofis einen One-Stop-Shop für das Vertriebsteam einrichten, der das einfache Finden, Verwalten und Teilen von passenden und wirkungsvollen Inhalten ermöglicht.

In den folgenden Anwendungsfällen kann Showpad die Vertriebs- und Marketingteams unterstützen:

Sales Content Management

Seller Effectiveness

Buyer Engagement

Analytics & Insights

SCHLÜSSELFUNKTIONEN

CONTENT MANAGEMENT

Die Verwaltung sämtlicher Inhalte an einem zentralen Ort ermöglicht den Vertriebsmitarbeitern, diese für jeden Interessenten individuell anzupassen. Die Vereinfachung der Massenproduktion und -verteilung von Inhalten sowie die Gewährleistung der Einhaltung von Vorschriften erfolgen dank leistungsstarker Automatisierung.

KI-FUNKTIONEN

Showpad bietet die folgenden KI-Funktionen an: Product Experience, KI-gestützte Suche, KI-gestützte Zusammenfassungen von Inhalten.

ANALYTICS & REPORTING

Inhaltsanalyse, Verkäuferanalyse, Engagementanalyse, Salesforce Managed Package: Dashboard enthalten.

COMPLIANCE UND DATENSCHUTZ

Showpad hat ihre eigenen Datenschutzgrundsätze (Privacy Principles) auf der Grundlage der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) erstellt. Die Prinzipien des Datenschutzes wurden entweder bereits durch die DSGVO integriert (in den meisten Fällen) oder speziell in diese Datenschutzgrundsätze aufgenommen.

WISSENSWERT

Showpad bietet verschiedene Supportalternativen an, darunter E-Mail/Helpdesk, FAQ, Wissensdatenbank, Forum in der Showpad Community, Chat und Training.

CRM-INTEGRATION

Durch das automatische Erfassen von Verkaufsdaten wie E-Mail-Verkehr, geteilten Inhalten und Buyer Engagement mit dem Content können die Qualität der Daten verbessert und die Nutzerakzeptanz von Salesforce, Microsoft Dynamics oder SAP C4C gesteigert werden – und letztendlich ein besserer ROI für die CRM-Investition erzielt werden.

SALESFORCE-INTEGRATION

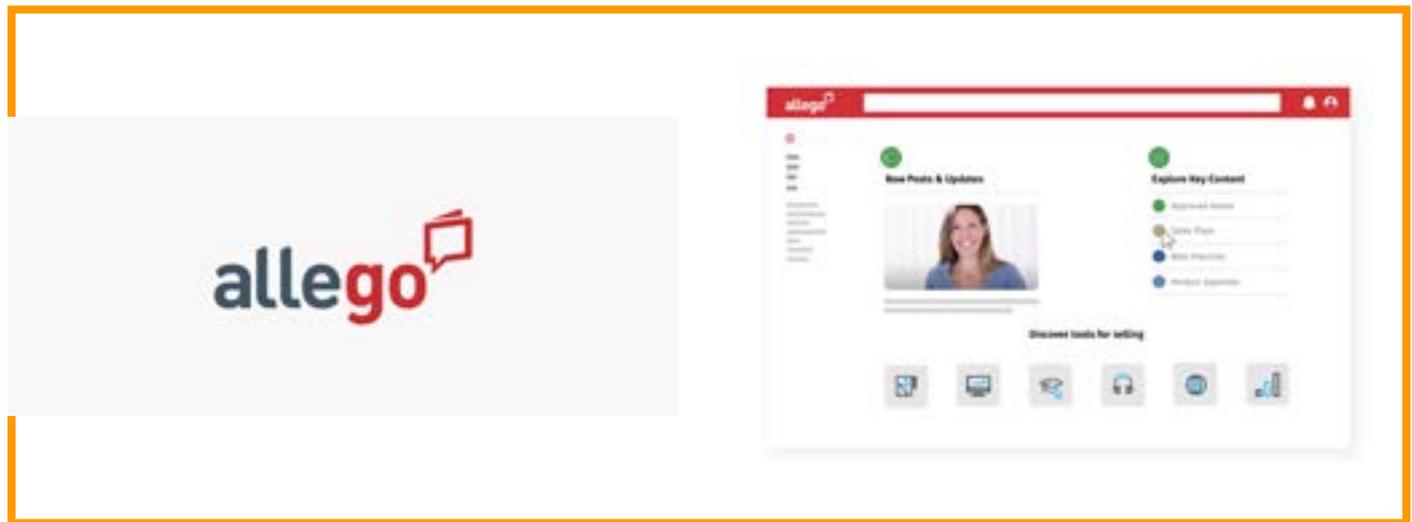
Showpad für Salesforce ist Lightning-ready und ermöglicht es den Sales-Mitarbeitern, die Vertriebseffektivität zu steigern, indem sie Zeit bei administrativen Aufgaben oder der Suche nach dem richtigen Inhalt sparen. Es bietet die Möglichkeit, zu lernen, wie jeder Deal vorangetrieben werden kann, auf die neuesten Vertriebsinhalte zuzugreifen und diese zu teilen sowie das Engagement der Käufer mit dem Inhalt zu verfolgen – ohne Salesforce jemals verlassen zu müssen.

Das Preismodell von Showpad basiert auf einem Mindestvertragswert von 25.000 €, was einem Mindestkauf von 35 Lizenzen entspricht.

Webseite: www.showpad.com

2.4 ALLEGO

ALLGEMEINE ÜBERSICHT



Allego ist eine cloud-basierte Sales Enablement Plattform mit Hauptsitz in Needham, Massachusetts, USA, die darauf abzielt, Verkaufsmitarbeiter mit den notwendigen Fähigkeiten, Wissen und Ressourcen auszustatten, um erfolgreich zu sein. Durch die Kombination von Video-Lernen, interaktivem Coaching und Echtzeit-Zusammenarbeit bietet Allego eine ganzheitliche Lösung für die Herausforderungen moderner Vertriebsteams. Zusätzlich bietet Allego industrie-spezifische Funktionen für die folgenden Branchen: Pharmaceuticals and Healthcare, Technology and Software, Manufacturing and Engineering, Financial Services sowie Retail and Consumer Goods.

Allego unterstützt eine Vielzahl von Anwendungsfällen, um Vertriebs- und Marketingteams zu stärken:

Sales Training und Onboarding

Beschleunigte Einarbeitung und konsistente Schulung neuer Mitarbeiter durch strukturierte, ansprechende Lernmodule und interaktive Lernmethoden zur Förderung des Engagements.

Content Management und Distribution

Zentralisierte Plattform für Verkaufsressourcen zur effizienten Verteilung, einfachen Aktualisierung und Verwaltung von Materialien, um die Aktualität aller Informationen sicherzustellen.

Coaching and Feedback

Echtzeit-Feedback von Managern, Peer-to-Peer Coaching, klare KPIs und Bewertungsmetriken zur Fortschrittsmessung und Förderung der kontinuierlichen Verbesserung.

Verkaufsbereitschaft und Zertifizierung

Formelle Zertifizierungsprogramme, regelmäßige Tests und Assessments, Sicherstellung aktueller und anwendbarer Kenntnisse, Motivation durch Zertifikate und Anerkennung.

Erstellung von Inhalten und Zusammenarbeit

Tools zur Erstellung und Bearbeitung von Inhalten, Zusammenarbeit zwischen Teams und Abteilungen, Förderung von Kreativität und Innovation, gemeinsame Entwicklung und Optimierung von Verkaufsstrategien.

On-the-Job Learning und kontinuierliche Verbesserung

Zugang zu Lernressourcen während der Arbeit, Nutzung von „Leerlaufzeiten“ für produktives Training, kontinuierliche Lernmöglichkeiten für Mitarbeiter, Echtzeit-Updates zu neuen Produkten und Strategien.

SCHLÜSSELFUNKTIONEN

LEAD MANAGEMENT

Keine integrierten Lead Management-Funktionen, aber Integration mit Salesforce zur Verbesserung der Lead Management-Effizienz.

OPPORTUNITY MANAGEMENT / SALES PROCESS SUPPORT

Unterstützung des Verkaufsprozesses durch Bereitstellung relevanter Inhalte und Trainings.

KI-FUNKTIONEN

Inhaltsanalyse und Empfehlungen, Spracherkennung und -analyse, Automatisierte Inhaltsmarkierung und -klassifikation, Adaptive Lernmodelle, Prädiktive Analytik

WISSENSWERT

Allego bietet einen umfassenden Kundensupport durch E-Mail / Helpdesk, FAQ, Wissensdatenbank, Telefonunterstützung, 24/7 Live-Support, Chat und Schulungen an.

Das Preismodell von Allego erfordert einen Mindestauftragswert von £10,000, was dem Kauf von mindestens 10 Lizenzen entspricht.

ANALYTICS & REPORTING

Nutzungsstatistiken, Leistungsberichte, Inhaltsengagement-Analyse, Coaching-Feedback-Analyse, ROI-Analyse

DATA PRIVACY & COMPLIANCE (GDPR)

Starker Fokus auf Datenschutz und Compliance, einschließlich Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung (GDPR).

Webseite: <https://www.allego.com/>

2.5 BIGTINCAN

ALLGEMEINE ÜBERSICHT



Bigtincan ist ein Sales Enablement Tool, das darauf abzielt, Vertriebsmitarbeitern zu helfen, effizienter und effektiver zu arbeiten. Es bietet eine Plattform, die Inhalte verwaltet, relevante Informationen bereitstellt und es Vertriebsmitarbeitern ermöglicht, personalisierte Präsentationen zu erstellen. Durch die Nutzung von künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen unterstützt Bigtincan Vertriebsmitarbeiter dabei, die richtigen Inhalte zur richtigen Zeit zu finden und zu nutzen, was zu einer verbesserten Kundeninteraktion und gesteigerten Verkaufszahlen führt. Der Hauptsitz von Bigtincan befindet sich in Waltham, Massachusetts, USA.

In den folgenden Branchen hat Bigtincan Expertise:

Life Sciences

Financial Services

Telecommunications

Manufacturing

Technology

Retail

Government

Energy

SCHLÜSSELFUNKTIONEN

CONTENT MANAGEMENT

Verwalten Sie alle Ihre Inhalte mit Bigtincan in einem One-Stop-Shop. Laden Sie Daten mühelos hoch. Arbeiten Sie online, offline (und auf jedem Gerät) und genießen Sie die KI-gesteuerte Empfehlungen.

KI-FUNKTIONEN

Sie können genaue Inhaltsempfehlungen für verschiedene Sales-Rollen und jede Phase der Buyer Journey erhalten. Integriert mit Microsoft 365 Copilot.

ANALYTICS & REPORTING

Identifizieren Sie schnell, welche Materialien in jedem Schritt des Verkaufszyklus am effektivsten sind, indem Sie die wichtigsten Engagement-Metriken überprüfen. Visualisieren und analysieren Sie Daten mühelos. Sehen Sie, was funktioniert (und was nicht). Messen Sie den Einfluss des Marketings auf den Umsatz.

WISSENSWERT

Bigtincan bietet eine umfassende Content-Management-Lösung, die Vertriebsmitarbeitern hilft, ihre Inhalte zentral zu organisieren und leicht zugänglich zu machen. Es konsolidiert verschiedene Arten von Vertriebsinhalten wie E-Mail-Vorlagen, Multimedia-Dateien und Verkaufshandbücher an einem Ort. Die Integration mit CRM-Systemen ermöglicht es den Vertriebsmitarbeitern, direkt in ihrem Arbeitsablauf auf die Inhalte zuzugreifen.

COMPLIANCE UND DATENSCHUTZ

Bigtincan erfüllt die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union.

CRM-INTEGRATION

Durch automatisches Erfassen von Verkaufsdaten wie E-Mail-Verkehr, geteilten Inhalten und Buyer Engagement mit dem Content können Sie die Qualität Ihrer Daten verbessern und die Nutzerakzeptanz von Salesforce, Microsoft Dynamics oder SAP C4C steigern – und letztendlich einen besseren ROI für Ihre CRM-Investition erzielen.

INTERAKTIVE ERLEBNISSE

Eine Besonderheit von Bigtincan. Erstellen Sie beeindruckende Inhalte mit AR und VR. Erstellen, rendern und betrachten Sie 3D-, AR- und VR-Inhalte, und befähigen Sie Ihre kundenorientierten Teams, Käufern dabei zu helfen, Produkte zu visualisieren und zu verstehen.

Das Tool bietet zudem leistungsstarke Analysefunktionen, um die Nutzung der Inhalte in Echtzeit zu verfolgen und Strategien entsprechend anzupassen. Bigtincan unterstützt auch den Offline-Zugriff und die mobile Nutzung, was besonders für den Außendienst vorteilhaft ist. Insgesamt zielt Bigtincan darauf ab, die Effizienz und Effektivität des Vertriebs zu steigern, indem stets die richtigen Inhalte zur Verfügung stehen.

Webseite: www.bigtincan.com

2.6 MEDIAFLY REVENUE360

ALLGEMEINE ÜBERSICHT



Mediafly Revenue360, mit Hauptsitz in Chicago, Illinois, USA, ist ein führendes Sales Enablement Tool, das speziell entwickelt wurde, um den Anforderungen verschiedener Branchen gerecht zu werden.

Mediafly bietet vier Hauptlösungen innerhalb ihrer Revenue360-Plattform an:

Coach360

Umfasst Funktionen wie Gesprächsintelligenz, Coaching-Pläne, Video-Training und Lernmanagement.

Engagement360

Konzentriert sich auf die Verwaltung und Bereitstellung von personalisierten Inhalten sowie interaktiven Präsentationstools und Analysen zur Engagement-Auswertung.

Value360

Beinhaltet Wertverkaufswerkzeuge, ROI-Rechner und Geschäftswertbewertungen.

Intelligence360

Bietet Funktionen zur Verbesserung der Pipeline-Gesundheit und Prognosegenauigkeit, einschließlich prädiktiver Analysen und Leistungsmanagement.

Zu den branchenspezifischen Funktionen zählen Lösungen für die Pharma- und Gesundheitsbranche, Technologie, Fertigung, Finanz- und Bankwesen, Einzelhandel und Konsumgüter, Immobilien, Automobilindustrie und Telekommunikation.

Mediafly Revenue360 bietet eine Vielzahl von Anwendungsfällen, die darauf abzielen, Vertriebsprozesse zu optimieren und den Umsatz zu steigern. Dazu gehören:

Content Management

Schulung und Einarbeitung von Vertriebsteams

Erstellung von Sales Enablement Content

Analyse der Vertriebsleistung

Coaching und Feedback für Vertriebsmitarbeiter

Interaktion und das Engagement mit Kunden

SCHLÜSSELFUNKTIONEN

LEAD MANAGEMENT

Erfassung von Leads über verschiedene Kanäle wie Websites, soziale Medien, E-Mail-Kampagnen oder Veranstaltungen, bewertet und qualifiziert diese anhand vordefinierter Kriterien und verwaltet sie effizient durch zentrale Datenspeicherung, Aktualisierung der Informationen, Zuweisung an Vertriebsmitarbeiter und Nachverfolgung der Interaktionen im gesamten Verkaufszyklus.

OPPORTUNITY MANAGEMENT/ SALES PROCESS SUPPORT

Anpassung des Verkaufsprozesses, Pipeline-Transparenz, Verwaltung von Verkaufsmaterialien sowie Analysen und Berichte.

CONTENT MANAGEMENT

Inhaltsorganisation, Inhaltsversionierung und -aktualisierungen, Inhaltspersonalisierung, Inhaltsanalysen, Inhaltssicherheit.

WISSENSWERT

Mediafly bietet umfassenden Kundensupport durch verschiedene Kanäle wie E-Mail/Helpdesk, FAQ, Wissensdatenbank, Telefonunterstützung und Schulungen.

Das Preismodell von Mediafly beginnt bei 30 USD pro Nutzer und Monat. Mediafly bietet zwei Preisstufen an: die „Essential“-Stufe zu 30 USD pro Nutzer und Monat

AI-FUNKTIONEN

Content-Empfehlung, Lead-Scoring, Vertriebsprognosen, Gesprächsintelligenz, dynamische Preisoptimierung

ANALYTICS & REPORTING

Vertriebsleistungskennzahlen, Inhaltsnutzungsanalysen, Kundeninteraktionsverfolgung, Konversionsanalyse, Prognosen und prädiktive Analysen, anpassbare Berichte und Dashboards

COMPLIANCE UND DATENSCHUTZ

Mediafly Revenue360 legt großen Wert auf Datenschutz und Compliance, einschließlich der Einhaltung von Vorschriften wie der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)

und eine individuelle Preisgestaltung basierend auf den spezifischen Anforderungen des Kunden. Eine kostenlose Testversion ist verfügbar, jedoch gibt es keine kostenfreie Version des Tools

Webseite: <https://www.mediafly.com/>

03

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

Sales Enablement Tools bieten eine Vielzahl von Funktionen, die speziell darauf abzielen, Vertriebs- und Marketingteams zu unterstützen und ihre Effizienz zu maximieren. In diesem Abschnitt werfen wir einen Blick auf einige der wichtigsten Funktionen dieser Tools und wie sie dazu beitragen, den Verkaufsprozess zu optimieren und die Geschäftsziele zu erreichen. Der Funktionsüberblick konzentriert sich auf fünf gängige Anwendungsfälle, die in den folgenden Unterpunkten näher erläutert werden.



Sie möchten mehr erfahren?
Kontaktieren Sie uns gerne!

☎ 089 / 878 0 676 - 0
✉ info@factory42.com

[MAIL SENDEN](#)

[BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN](#)



3.1 CONTENT MANAGEMENT

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

Die Content-Management in Sales Enablement Tools ist eine entscheidende Funktion, die Sales Teams befähigt, verschiedene Inhaltsressourcen effektiv zu organisieren, darauf zuzugreifen und zu nutzen. Seismic, Highspot, Showpad, Allego, Bigtincan und Mediafly bieten alle robuste Content-Management-Lösungen. Diese Plattformen zentralisieren Vertriebs- und Marketinginhalte an einem sicheren, leicht zugänglichen Ort, was eine effiziente Organisation und Verteilung von Inhalten ermöglicht. KI-gestützte Suche und prädiktive Analysen verbessern die Auffindbarkeit von Inhalten, so dass Vertriebsmit-

arbeiter relevante Materialien schnell finden können. Funktionen wie Versionskontrolle, Inhaltskennzeichnung und anpassbare Vorlagen optimieren die Erstellung und Verwaltung von Inhalten, reduzieren den administrativen Aufwand und gewährleisten die Einhaltung von Marken- und Regulierungsstandards. Durch die Nutzung dieser Tools können Organisationen die Nutzung von Inhalten verbessern, die Produktivität im Vertrieb steigern und bessere Kundenbindung sowie Umsatzergebnisse erzielen.

3.2 ANALYSE

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

Sales Enablement Tools bieten leistungsstarke Analysefunktionen, die Vertriebs- und Marketingteams tiefgehende Einblicke in die Nutzung und Wirksamkeit von Inhalten liefern. Seismic und Highspot ermöglichen detaillierte Content-Analysen, die aufzeigen, welche Inhalte erfolgreich sind und wie sie optimiert werden können. Showpad und Allego bieten umfassende Seller Analytics, um die besten Praktiken der Top-Vertriebskräfte zu identifizieren und unternehmensweit umzusetzen. Big-

tincan und Mediafly nutzen Engagement Analytics, um zu verstehen, wie Kunden mit Inhalten interagieren, und um Vertriebszyklen durch gezielte Anpassungen zu verkürzen. Diese Analysefunktionen helfen, datengestützte Entscheidungen zu treffen, die Content-Strategie zu verbessern und das Coaching zu personalisieren, was letztlich zu einer höheren Effizienz und besseren Geschäftsergebnissen führt.

3.3 INTELLIGENTE EMPFEHLUNGS- FUNKTIONEN / KI

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

Die Sales Enablement Tools Seismic, Highspot, Showpad, Allego, Bigtincan und Mediafly nutzen intelligente Empfehlungsfunktionen und KI, um Vertriebs- und Marketingteams zu unterstützen.

Seismic bietet KI-gesteuerte Empfehlungen, die Vertriebsmitarbeiter mit maßgeschneiderten Inhalten zur richtigen Zeit versorgen und so die Verkaufszyklen verkürzen.

Highspot verwendet KI, um E-Mails und Meeting-Zusammenfassungen automatisch zu generieren und so den Vertriebsmitarbeitern mehr Zeit für den direkten Kundenkontakt zu geben. Showpad nutzt KI, um personalisierte Inhalte vorzuschlagen und das Kundenengagement zu maximieren.

Allego bietet AI-gestützte Microlearning-Module und maßgeschneiderte Lernpfade, um die Fähigkeiten der Vertriebsmitarbeiter kontinuierlich zu verbessern.

Bigtincan verwendet KI zur Automatisierung von Vertriebsaufgaben und zur Bereitstellung relevanter Inhalte basierend auf Kundeninteraktionen.

Mediafly setzt KI ein, um Verkaufsprozesse zu analysieren und datengestützte Einblicke für eine verbesserte Vertriebsstrategie zu bieten.

Diese Funktionen helfen, die Effizienz zu steigern, den Umsatz zu maximieren und die Customer Journey zu optimieren.

3.4 CRM-INTEGRATION

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

Die Integration von CRM-Systemen mit Sales Enablement Tools bietet zahlreiche Vorteile. Sie ermöglicht eine präzisere Nachverfolgung von Opportunities und eine gezieltere Ansprache von Kunden, was das Opportunity Management verbessert. Im Lead Management werden alle relevanten Informationen zentralisiert und zugänglich gemacht, was das Erfassen und Qualifizieren von Leads erleichtert. Künstliche Intelligenz in diesen Tools liefert

wertvolle Einblicke und Vorhersagen, die Vertriebsstrategien optimieren. Außerdem wird die Nachverfolgung von Interaktionen und Aktivitäten verbessert, was eine effizientere Verwaltung der Kundenbeziehungen sicherstellt. Insgesamt führt die Integration zu einer besseren Koordination zwischen Marketing und Vertrieb, steigert die Effizienz und fördert den Geschäftserfolg.

3.5 ZUSAMMENARBEIT MIT KÄUFERN

ANWENDUNGSFÄLLE DER TOOLS

Sales-Enablement-Tools fördern die Zusammenarbeit zwischen Vertriebsmitarbeitern und Kunden. Durch die Bereitstellung von interaktiven und kollaborativen Tools (oft wird als "Digital Sales Room" oder "Engagement Hub" genannt) können Vertriebsmitarbeiter gemeinsam mit Kunden an Präsentationen arbeiten, Feedback ein-

holen und Anpassungen in Echtzeit vornehmen. Diese Art der Zusammenarbeit stärkt nicht nur die Kundenbeziehungen, sondern ermöglicht es auch, die Bedürfnisse der Kunden besser zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

04

DIE TOOLS IM VERGLEICH

DIE TOOLS IM VERGLEICH

Die verglichenen Tools bieten eine Vielzahl von Funktionen, Integrationsmöglichkeiten und Serviceleistungen, um die Arbeit des Vertriebs zu beschleunigen und zu vereinfachen.

Vor diesem Hintergrund haben wir eine vergleichende Analyse durchgeführt, um Unternehmen bei der Auswahl der am besten geeigneten Lösung zu unterstützen.

Unsere Bewertung basiert auf einer Liste von Kriterien wie Features, Integrationsmöglichkeiten und Benutzerfreundlichkeit. Zusätzlich wurden die verfügbaren Lizenzvarianten jedes Tools, die Integrationen mit anderen Softwarelösungen, die Qualität und der Umfang des Kundenservices sowie die Kundenbewertungen berücksichtigt.



Sie möchten mehr erfahren?
Kontaktieren Sie uns gerne!

☎ 089 / 878 0 676 - 0
✉ info@factory42.com

MAIL SENDEN

BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN

TOOL	SEISMIC	HIGHSPOT	SHOWPAD
AUSGEWÄHLTE FEATURES			
Cloud-basiert	✓	✓	✓
Standort	USA	USA	USA, Belgium
DSGVO (laut Hersteller)	✓	✓	✓
Integration mit SF	✓	✓	✓
Benutzerfreundlichkeit	Intuitiv	Benutzerfreundlich	Intuitiv
Integration mit weiteren Tools	Intuitiv	Benutzerfreundlich	Umfangreiche CRM- und Marketing-Automatisierung
Social Selling	✓	✓	✓
Support auf Deutsch	✓	✓	✓
KI-gesteuerte Analytik	✓	✓	-
Vertrags-Editionen	Plus Premier Professional	Keine spezifischen Namen für Vertragseditionen öffentlich verfügbar	Essential Plus Ultimate
KUNDENBEWERTUNGEN			
	++	++	++

TOOL	ALLEGO	BIGTINCAN	MEDIAFLY REVENUE360
AUSGEWÄHLTE FEATURES			
Cloud-basiert	✓	✓	✓
Standort	USA	USA	USA
DSGVO (laut Hersteller)	✓	✓	✓
Integration mit SF	✓	✓	✓
Benutzerfreundlichkeit	Benutzerfreundlich	Benutzerfreundlich	Intuitiv
Integration mit weiteren Tools	Standard CRM-Integrationen	Custom CRM-Integrationen	Umfangreiche BI- und CRM-Integrationen
Social Selling	-	-	✓
Support auf Deutsch	-	-	-
KI-gesteuerte Analytik	✓	✓	-
Vertrags-Editionen	Starter Pro Enterprise	Enterprise Ultimate Ultimate Plus Unlimited	Core Pro Enterprise
KUNDENBEWERTUNGEN			
	+	+	+

DIE TOOLS IM VERGLEICH

SEISMIC, HIGHSPOT, SHOWPAD, ALLEGO, BIGTINCAN, MEDIAFLY REVENUE360

Diese Tabelle kann als Ausgangspunkt dienen. Detailliertere Informationen können durch die Recherche auf den offiziellen Webseiten der Tools oder in einschlägigen Nutzerbewertungen und Vergleichsseiten gefunden werden.

Die sechs Sales Enablement Tools – Seismic, Highspot, Showpad, Allego, Bigtincan und Mediafly Revenue360 – weisen sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede auf. Alle Tools lassen sich in Salesforce integrieren, bieten Support und haben ihren Sitz in den USA. Allerdings unterscheiden sie sich in bestimmten Funktionen und Eigenschaften, die je nach den spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens wichtig sein können.

Im Bereich der Vertragseditionen bieten Seismic, Showpad und Bigtincan verschiedene Stufen an, die jeweils auf unterschiedliche Unternehmensbedürfnisse zugeschnitten sind. Highspot, Allego und Mediafly Revenue360 bieten ebenfalls mehrere Vertragsoptionen, wobei die spezifischen Namen und Details oft individuell angepasst werden können.

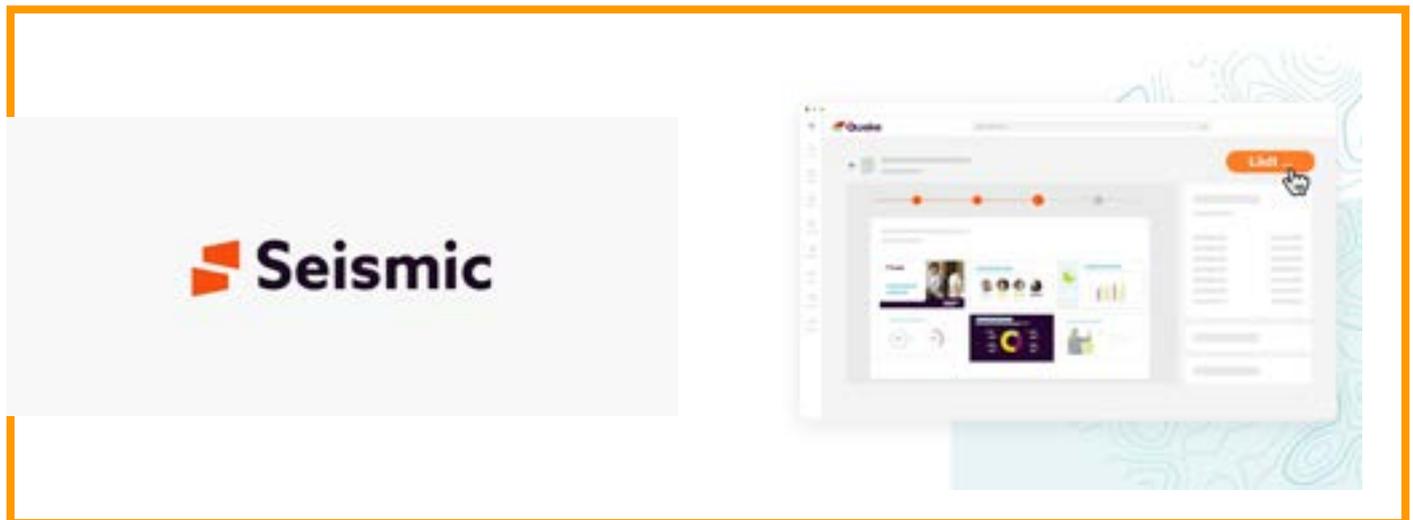
4.1 STÄRKEN & SCHWÄCHEN IM EINZELNEN

DIE TOOLS IM VERGLEICH

Beim Vergleich der sechs Sales Enablement-Tools – Seismic, Highspot, Showpad, Allego, Bigtincan und Mediafly Revenue360 – werden verschiedene Stärken und

Schwächen deutlich, die sich aus ihren jeweiligen Funktionen, der Benutzerfreundlichkeit und den Integrationsmöglichkeiten ergeben.

SEISMIC



STÄRKEN

Umfassende Inhaltsbibliothek

Seismic bietet eine umfangreiche und anpassbare Inhaltsbibliothek, die einfach zu navigieren und gut organisiert ist, was den Zugang zu wichtigen Materialien für Vertriebsteams erleichtert.

Benutzerfreundlichkeit

Die Benutzeroberfläche von Seismic ist intuitiv und einfach zu bedienen, was die Einarbeitung und tägliche Nutzung erleichtert.

Effektive Inhaltsverteilung

Die Plattform ermöglicht es, den richtigen Inhalt zur richtigen Zeit an die richtigen Teams zu liefern, was die Effizienz im Vertrieb erhöht.

Guter Kundensupport

Seismic erhält hohe Bewertungen für seinen Kundensupport, der als hilfreich und reaktionsschnell beschrieben wird.

SCHWÄCHEN

Integration mit Google Suite

Die Integration, insbesondere mit Google Slides, könnte verbessert werden, da sie derzeit umständlich ist und Probleme beim Speichern und Herunterladen von Dateien verursacht.

Navigation bei großen Inhaltsmengen

Bei einer großen Menge an Inhalten kann die Navigation zu spezifischen Ressourcen schwierig und zeitaufwändig sein.

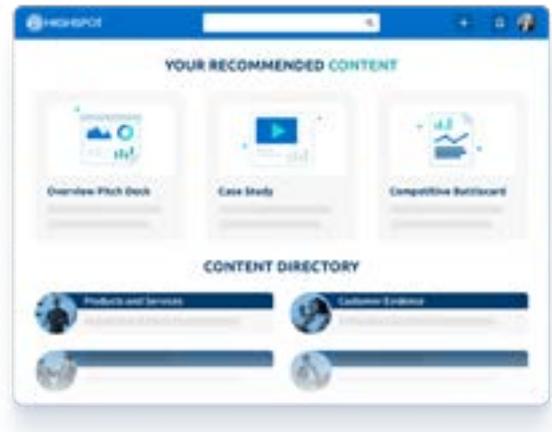
Fehlende Archivierungsfunktion

Es gibt keine Möglichkeit, eine Archivierungsfunktion zu nutzen, um ältere Versionen von Dokumenten zu speichern und darauf zuzugreifen.

Erweiterung von Integrationspunkten

Es besteht der Wunsch nach mehr Integrationsmöglichkeiten, insbesondere mit Salesforce, um die Funktionalität weiter zu verbessern.

HIGHSPOT



STÄRKEN

Umfassendes Content Management

Highspot zeichnet sich durch eine hervorragende Organisation und Verwaltung von Inhalten aus. Die KI-gestützte Inhaltsorganisation ermöglicht es Vertriebsteams, schnell und effizient die relevantesten Materialien zu finden und zu nutzen, was die Produktivität und Effektivität erheblich steigert.

Fortschrittliche Analytik

Die Plattform bietet detaillierte Analysen zur Leistung von Inhalten, einschließlich Informationen darüber, wer sie angesehen hat und wie sie verwendet werden. Dies ermöglicht datengesteuerte Entscheidungen und die Optimierung von Vertriebsstrategien.

Integrationen

Highspot integriert sich reibungslos in wichtige CRM-Systeme wie Salesforce und Microsoft Dynamics, wodurch alle Kundeninteraktionen nachverfolgt und zugänglich gemacht werden. Diese Integration unterstützt einen kohärenten Workflow zwischen Vertriebs- und Marketingteams.

Benutzerfreundliche Oberfläche

Benutzer loben häufig die intuitive und leicht zu navigierende Benutzeroberfläche von Highspot. Diese Benutzerfreundlichkeit hilft Vertriebsmitarbeitern, sich schnell mit dem Tool vertraut zu machen, wodurch die Lernkurve verkürzt und die Akzeptanzrate verbessert wird.

SCHWÄCHEN

Einschränkungen bei der Lokalisierung

Highspot ist nicht optimal für die Verwaltung lokalisierter Inhalte geeignet. Benutzer haben Schwierigkeiten berichtet, zwischen verschiedenen Sprachversionen von Assets zu wechseln, was für globale Teams ein erheblicher Nachteil sein kann.

Komplexität für neue Benutzer

Trotz des benutzerfreundlichen Designs kann die Vielzahl der Funktionen von Highspot für neue Benutzer überwältigend sein. Es kann einige Zeit dauern, bis Teams alle Fähigkeiten des Tools vollständig nutzen können.

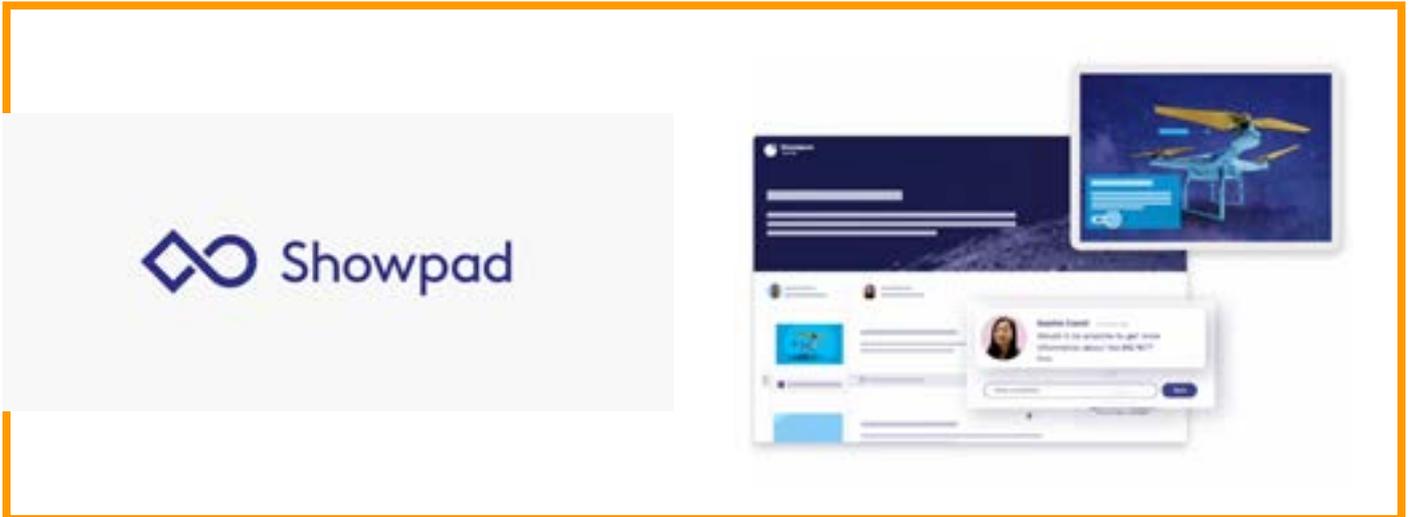
Reaktionszeit des Supports

Obwohl Highspot verschiedene Support-Kanäle bietet, haben einige Benutzer festgestellt, dass die Reaktionszeiten insbesondere bei komplexeren Problemen langsam sein können. Dies kann hinderlich sein, wenn sofortige Hilfe benötigt wird.

Begrenzte Event-Management-Funktionen

Highspot fehlt es an robusten Funktionen zur Verwaltung von Veranstaltungen und Konferenzen. Dies kann für Teams, die stark auf solche Funktionen angewiesen sind, eine Einschränkung darstellen.

SHOWPAD



STÄRKEN

Benutzerfreundlichkeit

Showpad wird für seine benutzerfreundliche Oberfläche gelobt, die sowohl für Administratoren als auch für Endbenutzer leicht zu navigieren und zu nutzen.

Content-Management

Die Plattform überzeugt durch ihre Fähigkeit, Vertriebsinhalte zu organisieren und zu aktualisieren, was das nahtlose Teilen und den schnellen Zugriff auf relevante Materialien ermöglicht.

Support und Kundenservice

Showpad erhält hohe Bewertungen für seinen Kundenservice, der als reaktionsschnell und hilfreich beschrieben wird.

Anpassungsfähigkeit und Flexibilität

Benutzer schätzen die Möglichkeit, die Plattform an ihre Marke und spezifische Bedürfnisse anzupassen, wodurch die Funktionalität und Relevanz erhöht wird.

SCHWÄCHEN

Integrationsprobleme

Einige Benutzer berichten von Schwierigkeiten bei der Integration von Showpad mit anderen Plattformen wie Marketo und SharePoint, was die Effizienz der Arbeitsabläufe beeinträchtigen kann.

Komplexität für Administratoren

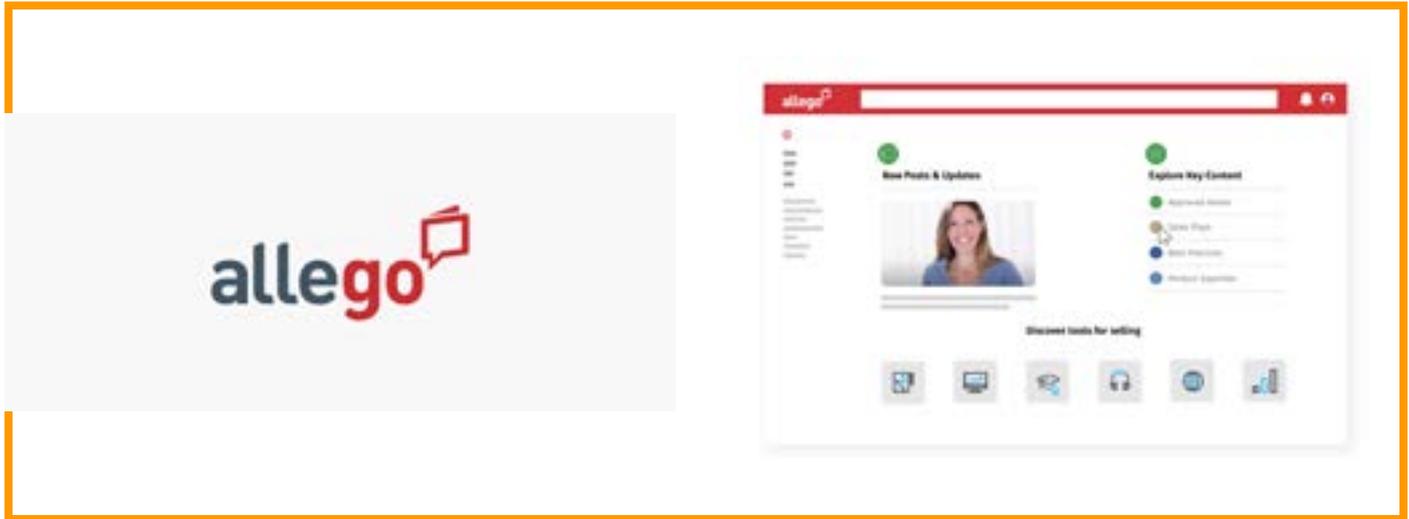
Das Verwalten der Plattform, insbesondere bei großen Mengen an Inhalten, kann umständlich und nicht sehr intuitiv für Administratoren sein.

Eingeschränkte Berichterstattungsfunktionen

Die Berichterstattungsfunktionen müssen verbessert werden, da Benutzer es schwierig finden, detaillierte Einblicke aus den verfügbaren Daten zu gewinnen.

Dateiformatbeschränkungen

Es gibt Einschränkungen bei der Bearbeitung und Arbeit mit bestimmten Dateiformaten innerhalb der Plattform, was ihre Vielseitigkeit für verschiedene Inhaltstypen begrenzen kann.



STÄRKEN

Umfangreiche Inhaltsverwaltung

Allego bietet eine umfassende Plattform für das Content Management, die es Vertriebsteams ermöglicht, eine Vielzahl von Inhalten effizient zu organisieren und zu nutzen. Dies umfasst die zentrale Speicherung und Verwaltung von Schulungsvideos, Präsentationen und Dokumentationen, was die Zugänglichkeit und Konsistenz der bereitgestellten Informationen sicherstellt.

Einfache Erstellung und Verteilung von Inhalten

Die Benutzerfreundlichkeit von Allego erleichtert die schnelle Erstellung und Verteilung von Inhalten. Vertriebsmitarbeiter können wichtige Informationen schnell teilen und haben jederzeit Zugriff auf aktuelle Materialien, was die Reaktionsfähigkeit und Flexibilität erhöht.

Effiziente Zusammenarbeit

Allego fördert die Zusammenarbeit durch Funktionen wie das Aufnehmen und Teilen von Meetings und Schulungsvideos. Dies ermöglicht es Teams, bewährte Praktiken und erfolgreiche Verkaufsstrategien zu teilen, was die Teamleistung insgesamt verbessert.

Integration mit anderen Systemen

Die Plattform integriert sich nahtlos mit wichtigen CRM- und Content-Management-Systemen wie Salesforce, Microsoft Teams und SharePoint. Diese Integration erleichtert die Einbindung in bestehende Arbeitsabläufe und stellt sicher, dass alle relevanten Informationen synchronisiert und leicht zugänglich sind.

SCHWÄCHEN

Video-Wiedergabe

Nutzer haben berichtet, dass sie bei unterbrochenen Videos von vorne beginnen müssen, was die Benutzererfahrung beeinträchtigt und den Lernfluss stört (Software Advice).

Eingeschränkte Video-Bearbeitungsfunktionen

Allego bietet nur begrenzte Funktionen zur Bearbeitung von Videos, was die Anpassungsmöglichkeiten für Trainings- und Schulungsvideos einschränkt. Eine Erweiterung dieser Funktionen könnte die Benutzerfreundlichkeit und Effektivität weiter erhöhen (Software Advice).

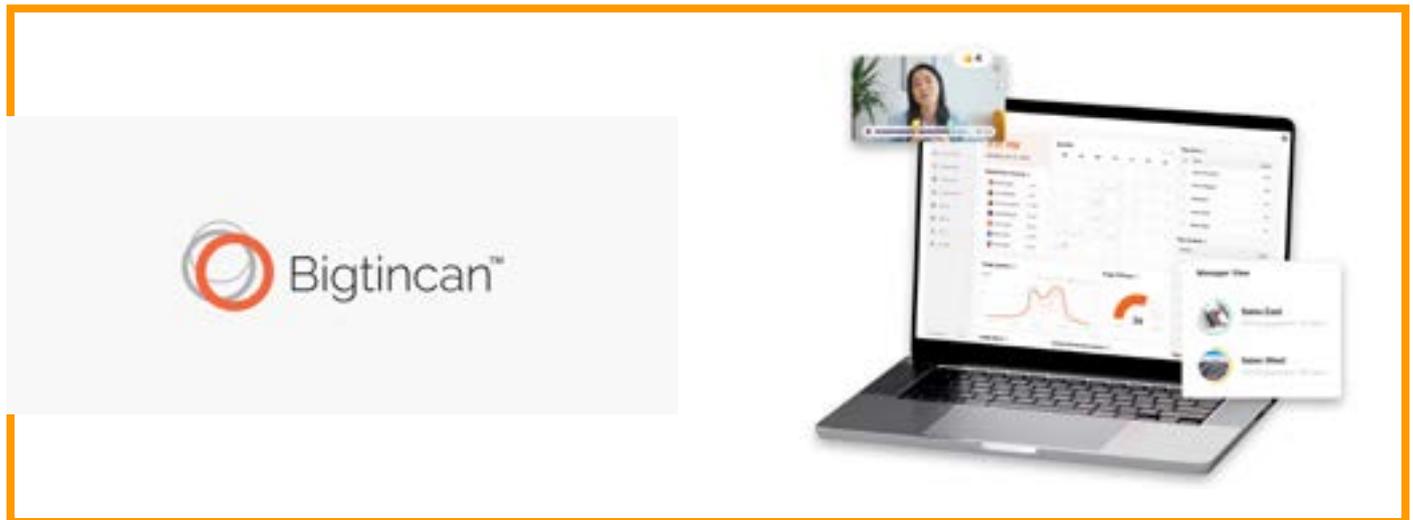
Verwaltung und Nachverfolgung von Inhalten

Die Verwaltung und Nachverfolgung von Inhalten über verschiedene Benutzer hinweg kann kompliziert sein. Eine verbesserte Funktionalität in diesem Bereich würde die Effizienz und Übersichtlichkeit erhöhen, indem es einfacher wird, die Nutzung und den Erfolg von Inhalten zu überwachen.

Lizenzierung und Skalierbarkeit

Einige Nutzer haben Herausforderungen bei der Skalierung und Lizenzierung der Plattform berichtet, insbesondere für größere Unternehmen. Dies kann die Implementierung und Nutzung der Plattform erschweren und zusätzliche administrative Aufgaben verursachen.

BIGTINCAN



STÄRKEN

Intelligente Suchfunktionen

Bigtincan bietet eine intelligente Suche mit automatischen Vorschlägen und natürlicher Sprachverarbeitung, was die Effizienz bei der Suche nach Inhalten erheblich verbessert.

Offline-Fähigkeit

Die Möglichkeit, Inhalte offline zu speichern und zu verwenden, ist besonders nützlich für Außendienstmitarbeiter, die möglicherweise nicht immer Zugang zu einer stabilen Internetverbindung haben.

Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Das Tool ist nicht nur für Vertriebsaktivitäten, sondern auch für andere Anwendungsbereiche wie den IT-Service und Finanzdienstleistungen gut geeignet.

Guter Kundenservice

Der Kundenservice von Bigtincan wird häufig als positiv bewertet, insbesondere bei der Unterstützung und Schulung der Nutzer.

SCHWÄCHEN

Benutzerfreundlichkeit der Verwaltungsschnittstelle

Einige Nutzer finden die Verwaltungsschnittstelle nicht intuitiv genug und wünschen sich eine benutzerfreundlichere Gestaltung.

Fehlende HTML-Bearbeitungsfunktionen

Die Möglichkeit zur HTML-Bearbeitung in Push-Benachrichtigungen wird vermisst, was die Flexibilität bei der Anpassung von Inhalten einschränkt.

Eingeschränkte Dateiorganisation

Die Ordnerstruktur erschwert das Taggen und die Organisation einzelner Dateien, was die Verwaltung von Inhalten weniger effizient macht.

Berichtsfunktionen

Die Berichterstellung ist nicht besonders benutzerfreundlich, obwohl dies teilweise durch den guten Kundenservice ausgeglichen wird.

MEDIAFLY REVENUE360



STÄRKEN

Umfassende Inhaltsverwaltung

Mediafly Revenue360 bietet eine robuste Content-Management-Plattform, die es Nutzern ermöglicht, Vertriebsinhalte hochzuladen, zu verteilen und deren Nutzung detailliert zu analysieren. Dies erleichtert das Management großer Mengen von Verkaufsressourcen und sorgt für eine konsistente Nutzung aktueller Inhalte im gesamten Unternehmen.

Nahtlose Integration

Mediafly Revenue360 integriert sich nahtlos mit vielen CRM-Systemen und anderen Geschäftsanwendungen wie Salesforce, Microsoft Dynamics, und Adobe Experience Manager. Dies erleichtert die Synchronisierung und Nutzung von Inhalten über verschiedene Plattformen hinweg und unterstützt eine ganzheitliche Vertriebsstrategie.

Benutzerfreundlichkeit

Die Plattform wird für ihre benutzerfreundliche Oberfläche gelobt, die es Anwendern ermöglicht, Inhalte einfach zu erstellen, zu modifizieren und zu teilen. Dies trägt dazu bei, dass Vertriebsmitarbeiter und andere Nutzer ohne umfangreiche Schulung effektiv arbeiten können.

Detaillierte Analysen und Berichte

Mediafly Revenue360 bietet umfassende Analyse- und Berichtsfunktionen, die Einblicke in die Nutzung und den Erfolg von Vertriebsinhalten geben. Dies ermöglicht es Unternehmen, datengesteuerte Entscheidungen zu treffen und ihre Content-Strategien kontinuierlich zu optimieren.

SCHWÄCHEN

Kostenintensiv

Ein häufiger Kritikpunkt ist der hohe Preis der Plattform. Viele Nutzer empfinden die Kosten als zu hoch, insbesondere wenn nicht alle Funktionen vollständig genutzt werden. Dies kann das Kosten-Nutzen-Verhältnis negativ beeinflussen.

Langsame mobile Version

Die mobile Version der Software wird oft als langsam und ressourcenintensiv beschrieben. Dies führt zu Frustration bei Nutzern, die auf mobile Geräte angewiesen sind, um auf Inhalte zuzugreifen und diese zu teilen.

Begrenzte Flexibilität und Anpassungsmöglichkeiten

Einige Anwender berichten von einer eingeschränkten Flexibilität und geringen Anpassungsmöglichkeiten bei der Erstellung und Verwaltung von Inhalten. Dies kann die Fähigkeit beeinträchtigen, spezifische geschäftliche Anforderungen und individuelle Nutzerbedürfnisse zu erfüllen.

Einarbeitungszeit

Obwohl die Plattform als benutzerfreundlich gilt, kann die anfängliche Einrichtung und Einarbeitung etwas komplex sein. Dies erfordert zusätzliche Zeit und Ressourcen, um alle Funktionen vollständig nutzen zu können.

05

FAZIT

FAZIT



Unser Whitepaper zu Sales Enablement Tools zeigt deutlich, wie entscheidend diese Werkzeuge für die Optimierung der Vertriebsprozesse sind. Die Untersuchung der verschiedenen Tools wie Seismic, Highspot, Showpad, Allego, Bigtincan und Mediafly Revenue360 verdeutlicht, dass jedes Tool spezifische Stärken und Schwächen aufweist, die je nach den individuellen Bedürfnissen eines Unternehmens mehr oder weniger relevant sein können. Besonders hervorzuheben sind Funktionen wie intelligente Suchfunktionen, Offline-Fähigkeit und Flexibilität, die insbesondere für Außendienstmitarbeiter von großem Nutzen sind.

Ein zentrales Ergebnis dieser Untersuchung ist, dass die Sales Content Management Tools nicht nur die Effizienz und Effektivität von Vertriebsaktivitäten erhöhen, sondern auch die Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb verbessern. Dies trägt wesentlich dazu bei, dass alle Teams auf dem gleichen Stand sind und ein einheitliches und professionelles Auftreten gegenüber den Kunden gewährleisten können. Zudem unterstützen diese Tools die Automatisierung und Standardisierung von Vertriebsprozessen, was zu einer erheblichen Zeiterparnis und einer Reduktion administrativer Aufgaben führt.

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Auswahl des richtigen Sales Enablement Tools von den spezifischen Anforderungen und Zielen des Unternehmens abhängt. Unternehmen sollten die verschiedenen verfügbaren Lösungen sorgfältig evaluieren und diejenigen wählen, die am besten zu ihrer Vertriebsstrategie passen und ihren Mitarbeitern die notwendige Unterstützung bieten. Mit der richtigen Lösung können Unternehmen ihre Vertriebsziele schneller und effektiver erreichen, die Kundenzufriedenheit steigern und letztlich ihren Umsatz erhöhen.

**Sie möchten mehr erfahren?
Kontaktieren Sie uns gerne!**

 **089 / 878 0 676 - 0**
 **info@factory42.com**

MAIL SENDEN

BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN

06

SCHLUSSBEMERKUNGEN UND HANDLUNGS- EMPFEHLUNGEN

SCHLUSSBEMERKUNGEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Die integrierte Sales & Marketing Planung für das Jahr 2024 bietet erhebliche Vorteile, darunter Effizienzsteigerung, bessere Kundenerlebnisse, Umsatzsteigerung und Kostenreduktion.

Eine erfolgreiche Umsetzung erfordert die Unterstützung des Managements, Change-Management, klare Zielsetzungen, kontinuierliche Verbesserung, effektive Datenintegration und verstärkte Kommunikation.



Michael Frohn

Michael Frohn

Gründer und Geschäftsführer factory42

**SIE MÖCHTEN EINEN SPARRING PARTNER
IN SACHEN INTEGRIERTER SALES- UND
MARKETINGPLANUNG? DANN KONTAK-
TIEREN SIE UNS GERNE.**

Unser Team steht bereit, Sie bei jedem Schritt
Ihres CRM-Abenteuers zu begleiten und zu
unterstützen.

☎ 089 / 878 0 676 - 0

✉ info@factory42.com

BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN



Ihnen hat das
Whitepaper gefallen?
Wir freuen uns über
Deine Google-Bewertung!
5,0 ★ ★ ★ ★ ★



VEREINBAREN SIE JETZT IHR BERATUNGSGESPRÄCH!

JETZT BERATUNGSGESPRÄCH VEREINBAREN



WHITEPAPER AUSGEDRUCKT?
Einfach scannen und Termin vereinbaren

factory42 GmbH
Balanstraße 73
Haus 19, 1.OG
81541 München

☎ 089 / 878 0 676 - 0
✉ info@factory42.com

www.factory42.com

UNSERE VISION

Unsere Vision ist es, dass wir für
die erfolgreichsten
digitalen Pioniere sorgen.

