



## Mehr Effizienz mit Enablement von CallidusCloud

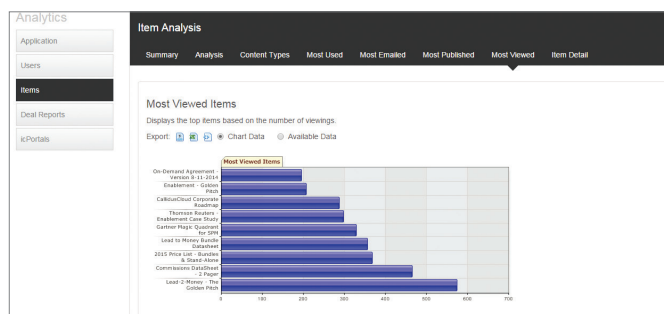
Stoßen Sie beim Umfang Ihrer Marketing- und Vertriebsinhalte an Ihre Grenzen? Befinden sich alle Ihre Vertriebs- und Marketinginhalte an einem zentralen Ort? Verfügen Sie über die Möglichkeit, Feedback zur Verwendung Ihrer Inhalte zu sammeln? Können Sie Ihren Channelpartnern bei Bedarf problemlos Zugriff auf dringend benötigte Inhalte gewähren?

Mit Enablement von CallidusCloud können Sie die passenden Informationen, Tools, Fachleute und Ressourcen zur richtigen Zeit für die Vertriebskanäle bereitstellen. Dadurch können Verkaufsmitarbeiter und Partner besser mit Käufern kommunizieren und den Verkauf vorantreiben.



### Zentrale Vorteile:

- Verbesserung der Erfolgsquote durch Erkennung relevanter Inhalte für potenzielle Kunden
- Verkürzung des Verkaufszyklus durch Vermeidung unnötiger Zeitverluste bei der Suche nach benötigten Inhalten
- Detaillierte Analyse der Inhaltsnutzung
- Besseres Verständnis des Kunden- und Käuferverhaltens mit ausführlicher Inhaltsnutzungsanalyse



📊 Daten und Analysen zur Bewertung des Erfolgs

Enablement ist ein hoch-modernes Inhaltsportal. Es fungiert als zentrale, verlässliche Informationsquelle, die jederzeit und überall komfortabel nach Inhalten durchsucht werden kann und so die Effizienz im Verkauf steigert.

Enablement analysiert, welche Inhalte von wem in welcher Phase des Kaufzyklus verwendet werden, und vermittelt so ein besseres Verständnis für die Bedürfnisse Ihrer Vertriebskanäle und Kunden.

## Vier Argumente für Enablement von CallidusCloud



☉ Mobiler Zugriff für Verkaufsmitarbeiter

### Zentrale, verlässliche Informationsquelle:

Umfassende, rollenbasierte Unterstützung für Direktvertrieb, Partnervertrieb und Kundenbeziehungen mit nur einer Lösung und einem Repository. Alle Rollen (einschließlich Direktvertrieb, Marketing, Produktmarketing, Channelvertrieb und Partner) können also an einem zentralen Ort implementiert und gepflegt werden.

### Zusammenarbeit:

Inhaltsfeedback und -bewertungen sowie die umfassende Analyse der verwendeten Inhalte verbessern die Inhaltsqualität und tragen zu einer besseren Abstimmung mit dem Außendienst bei. Mit Collaboration können Ihre Verkaufsmitarbeiter bei jedem Verkaufsgespräch auf das geballte Know-how Ihrer besten Marketing-, Vertriebs- und Fachexperten zurückgreifen.

### Deal Rooms – Portale:

Auf der Grundlage fundierterer Daten (Wer ist an den Kaufentscheidungen beteiligt? Was wird angesehen und mit wem wird es geteilt?) können Verkaufsmitarbeiter besser nachvollziehen, wer Einfluss auf das Geschäft hat, wer die Entscheidungsträger und Käufer sind und in welcher Phase des Kaufzyklus sie sich befinden. Dadurch können sie zum richtigen Zeitpunkt mit den passenden, für den Käufer relevanten Informationen an diesen herantreten.

### Enablement für Channelpartner:

Stellen Sie Channelpartnern vorgefertigtes Vertriebsmaterial zur Verfügung, um deren Effektivität zu steigern. Partner sind nicht verpflichtet, mit Ihnen Geschäfte zu machen und Ihre Tools zu verwenden. Daher müssen Sie es ihnen so einfach wie möglich machen, sich über Ihre Produkte zu informieren und diese zu verkaufen, um die Entscheidung zu Ihren Gunsten zu beeinflussen. Stellen Sie automatisierte, angepasste Privatportale für verschiedene Partnerzielgruppen bereit, um die Zusammenstellung spezieller Inhaltspakete für den Benutzer zu vereinfachen. Aus Sicherheitsgründen können Sie steuern, welcher Partner auf welche Inhalte Zugriff haben soll. Und mithilfe von Analysen für das Partnerportal können Sie ermitteln, wer was heruntergeladen hat und welche Inhalte für die Verkaufsmitarbeiter am hilfreichsten sind.

## Informationen zu CallidusCloud

Callidus Software Inc. (NASDAQ: CALD) firmiert unter dem Namen CallidusCloud® und ist Weltmarktführer bei cloudbasierten Vertriebs-, Marketing-, Lern- und Kundenumgebungslösungen. CallidusCloud unterstützt Organisationen mit einer umfassenden Lösungssuite bei der Beschleunigung und optimalen Nutzung ihres Lead To Money-Prozesses. Die Suite umfasst Lösungen zur Ermittlung geeigneter Leads, zur Gewährleistung einer ordnungsgemäßen Gebiets- und Quotenverteilung, zur Unterstützung von Verkaufsmitarbeitern, zur Automatisierung der Konfiguration von Preisangeboten sowie zur Optimierung der Vertriebsvergütung, um Geschäftsabschlüsse zu beschleunigen und das Volumen zu erhöhen. Mehr als 3700 führende Organisationen aus allen Branchen nutzen Lösungen von CallidusCloud, um ihren Lead To Money-Prozess zu optimieren und dadurch in Rekordzeit die Anzahl lukrativer Abschlüsse zu steigern.



☉ Ortsunabhängige Informationsverfügbarkeit