

Les avantages de l'enablement moderne : un guide pour les sociétés de services financiers

Au cours des dernières années, l'utilisation d'outils et de canaux digitaux s'est accélérée dans l'ensemble du secteur des services financiers. Les vidéos courtes, les réunions virtuelles, le travail hybride, le marketing sur les réseaux sociaux et les e-mails personnalisés sont devenus les principaux enjeux de tous les conseillers, agents, banquiers, chargés de relations, courtiers et dirigeants de services clients. De plus, ces professionnels doivent faire la preuve d'un éventail plus large de connaissances, car leur expertise est essentielle à leur proposition de valeur. Répondre à ces exigences en tenant compte de la productivité, de l'efficacité et de la conformité est un défi pour un grand nombre de banques, de sociétés de gestion d'actifs et de patrimoine, de compagnies d'assurance et de fintechs.

C'est dans ces domaines qu'une plateforme d'enablement moderne entre en jeu. Que ce soit pour optimiser l'organisation des bibliothèques de contenu, pour personnaliser et partager du contenu par e-mail et sur les réseaux sociaux, pour collecter et analyser des données relatives à la consommation de contenu ou aux résultats de formation, une plateforme d'enablement est aujourd'hui un outil fondamental pour toutes les entreprises à la pointe de leur secteur. En effet, cette technologie est en phase avec les objectifs du secteur visant à améliorer l'efficacité et l'efficacité opérationnelle et à mieux répondre aux attentes clients en matière de digital grâce à des analyses pertinentes. Ce guide est une introduction détaillée de la façon dont il est possible d'exploiter la puissance d'une plateforme d'enablement moderne pour répondre aux exigences les plus critiques de toute institution de services financiers.



Améliorez l'efficacité et l'efficacité opérationnelle

Gestion du contenu commercial



Créez, entretenez et contrôlez votre contenu au sein d'une plateforme évolutive qui facilite l'organisation, la recherche et le partage de documents différenciés.

- Trouver facilement du contenu
- Gérer efficacement le contenu
- Assurer la gouvernance du cycle de vie du contenu

Cas d'utilisation 1

Augmentez l'impact des lancements produits

Cas d'utilisation 2

Augmentez l'impact et la valeur ajoutée des lancements de campagnes

Cas d'utilisation 3

Identifiez les éléments dédiés à des clients et/ou des opportunités spécifiques

Cas d'utilisation 4

Optimisez les processus de validation du contenu et de gestion des dates d'expiration, y compris les validations des distributeurs partenaires

Avantages

- ↑ -Productivité des conseillers, agents, banquiers, chargés de relations clients, courtiers, services
- ↑ Satisfaction clients
- ↑ Délais de mise à disposition de livrables de qualité
- ↑ Impact du contenu
- ↑ Satisfaction des employés

Objectif

Libérez du temps pour mieux vous concentrer sur les clients



Formation et coaching

Améliorez l'efficacité et l'efficacité opérationnelle

Cas d'utilisation 1

Accélérez l'onboarding des nouvelles recrues

Cas d'utilisation 2

Développez l'éventail de compétences et les connaissances des équipes en contact avec les clients

Cas d'utilisation 3

Améliorez l'expérience de service

Cas d'utilisation 4

Identifiez les meilleures pratiques pour améliorer les performances de l'équipe

Avantages

- ↑ Implication et fidélisation des employés
- ↑ Satisfaction des employés
- ↓ Nombre de canaux de feedback
- ↓ Délai de montée en compétences
- ↓ Délai de création de contenu
- ↑ Augmentation des taux de fidélisation des clients
- ↓ Délais de résolution des appels entrants



Solutions concrètes et intuitives pour la formation, le coaching et le développement des compétences des équipes en contact avec les clients

- Réduire le temps de développement professionnel
- Offrir une formation continue
- Coacher des équipes qui gagnent

Objectif

Boostez l'efficacité du personnel en contact avec les clients



Stratégie et planification

Améliorez l'efficacité et l'efficacité opérationnelle



Définissez et mettez en œuvre des programmes et des stratégies de contenu. Planifiez, exécutez, mesurez et recommencez dans un workflow unique, coordonné et optimisé

- Hiérarchisation complexe
- Planification des ressources
- Workflows d'exécution

Cas d'utilisation 1

Définissez et mettez en œuvre des programmes et des stratégies de contenu. Planifiez, exécutez, mesurez et recommencez dans un workflow unique, coordonné et optimisé

Cas d'utilisation 2

Planifiez des programmes d'enablement et de formation pour accompagner vos lancements produits et autres annonces

Cas d'utilisation 3

Priorisez les demandes des commerciaux vis-à-vis des équipes marketing, produits, services, ainsi que de l'équipe apprentissage et formation

Cas d'utilisation 4

Organisez les programmes d'onboarding pour les nouvelles recrues

Avantages

- ↓ Opérations et processus manuels
- ↑ Impact de la planification de projets
- ↓ Complexité relative aux audits de contenu
- ↑ Alignement sur les priorités

Objectif

Boostez la productivité et la collaboration de l'ensemble des équipes



Automatisation du contenu

Améliorez l'efficacité et l'efficacité opérationnelle

Cas d'utilisation 1	Cas d'utilisation 2	Cas d'utilisation 3	Cas d'utilisation 4	Avantages
Automatisez la création de pitch books, de fiches d'informations et de notes	Automatisez et optimisez les avis clients et autres livrables clients	Automatisez et optimisez les processus d'appels d'offres	Automatisez et optimisez les processus d'onboarding	<ul style="list-style-type: none">↑ Interactions avec les clients↑ Capacité de travail des équipes↑ Valeur ajoutée et qualité du contenu↓ Démultiplication du contenu↓ Dépenses et temps consacrés aux référentiels de contenu actuels"



Offrez des expériences personnalisées de manière efficace et à grande échelle grâce à un montage rapide, des composants réutilisables et des modèles dynamiques. Vous pouvez aussi optimiser la production en masse de documentations, y compris de celles qui exigent des intégrations de données.

- Accélérez la production de contenu
- Assurez la conformité du contenu

Objectif

Augmentez l'impact de votre contenu



Interactions avec les clients

Modernisez vos outils pour vous aligner sur les attentes des acheteurs en matière de digital



Donnez les moyens aux équipes de créer des expériences mémorables et d'interagir efficacement sur l'intégralité des points de contact et des canaux pour approfondir les relations et faire avancer les affaires.

- Exploitez les canaux digitaux
- Créez des expériences mémorables

Cas d'utilisation 1

Approfondissez les interactions avec les clients et augmentez l'impact des initiatives de cross selling

Cas d'utilisation 2

Attirez de nouveaux clients

Cas d'utilisation 3

Améliorez l'impact du recrutement de conseillers, agents, banquiers, chargés de relations

Cas d'utilisation 4

Contribuez à la conformité de la gestion des affaires

Avantages

- ↑ Chiffre d'affaires
- ↑ Compréhension du marché
- ↑ Interactions avec les acheteurs
- ↓ Coût par vente
- ↑ Adoption des technologies
- ↑ Valeur des relations clients

Objectif

Offrez à vos clients des expériences mémorables pour accroître leur fidélité



Enablement Veille

Gagnez en performance grâce à des analyses pertinentes

Cas d'utilisation 1

Affinez et améliorez les programmes de formation et d'onboarding

Cas d'utilisation 2

Reproduisez les meilleures pratiques et développez les programmes de formation correspondants

Cas d'utilisation 3

Évaluez l'impact du contenu afin d'affiner votre stratégie sur ce volet

Cas d'utilisation 4

Unifiez les sources de données pour rationaliser différents workflows

Avantages

- ↑ Productivité des conseillers, agents, banquiers, chargés de relations clients, courtiers, services
- ↑ Fidélisation des meilleurs talents
- ↑ Augmentez l'impact du marketing
- ↓ Délai de traitement des demandes, validations et autres processus internes"



Donnez aux dirigeants les moyens d'améliorer les performances grâce à des analyses sur les comportements, les activités et le contenu qui permettent de générer les meilleurs résultats. Combinez les analyses manuelles et automatisées pour accroître la productivité et réitérer les succès.

- Améliorez les performances de l'équipe
- Optimisez la stratégie de contenu
- Unifiez les sources de données

Objectif

Offrez à vos clients des expériences mémorables pour accroître leur fidélité



Plateforme	Gagnez en performance grâce à des analyses pertinentes				
	Cas d'utilisation 1	Cas d'utilisation 2	Cas d'utilisation 3	Cas d'utilisation 4	Avantages
 <p>Intégrations avec les CRM, les fournisseurs de données, les référentiels de contenu, les outils de business intelligence, les outils d'automatisation marketing et bien d'autres.</p>	Augmentez l'utilisation du CRM grâce à l'intégration	Permettez une meilleure coordination entre les communications et les campagnes des services commerciaux et marketing	Générez davantage de valeur ajoutée à partir des investissements dans les données	Améliorez l'efficacité grâce à des intégrations aux outils les plus répandus (par exemple, Google, Microsoft Outlook, Slack)	<ul style="list-style-type: none"> ↑ Chiffre d'affaires ↑ Compréhension du marché ↑ Interactions avec les acheteurs ↓ Coût par vente ↑ Adoption des technologies ↑ Valeur des relations clients ↑ Satisfaction des employés

Objectif

Unifiez vos investissements technologiques afin de générer davantage de valeur



[Pour en savoir plus, consultez notre site internet.](#) →

[Pour vous lancer, contactez un expert Seismic.](#) →



Seismic