



MB-220T00-A

Dynamics 365 Customer Insights - Journeys



Durata: 1 giorno

Descrizione

Il corso esaminerà la configurazione dell'applicazione Dynamics 365 Customer Insights – Journeys per favorire la crescita aziendale. Verranno anche approfonditi la gestione dei lead, i moduli e le pagine di marketing, la segmentazione, il marketing in tempo reale e i messaggi di marketing e-mail. Tutti questi elementi sono legati insieme attraverso la progettazione interattiva del percorso del cliente, inclusa la configurazione di eventi e sondaggi.

Contenuti

Modulo 1: Configurazione dell'applicazione di marketing

- ✓ Configura le impostazioni avanzate
- ✓ Gestisci contenuti e modelli di marketing
- ✓ Gestisci le integrazioni di LinkedIn e Power BI
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Configura impostazioni avanzate come organizzazione, gestione aziendale e contenuti.
- ✓ Gestisci contenuti e modelli di marketing.

Modulo 2: Lead

- ✓ Creare e gestire lead
- ✓ Valutare la preparazione alle vendite
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Creare e gestire lead.
- ✓ Sincronizza i lead da LinkedIn.
- ✓ Valuta la preparazione alle vendite utilizzando modelli di lead scoring.

Modulo 3: Moduli e pagine di marketing

- ✓ Creare moduli di marketing
- ✓ Crea pagine di marketing
- ✓ Gestire il marketing su Internet
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Crea moduli di marketing e incorporali nelle pagine di marketing.
- ✓ Crea una pagina di marketing.
- ✓ Visualizza in anteprima, convalida e pubblica una pagina di marketing.
- ✓ Crea moduli di marketing e modelli di pagina.

Modulo 4: Segmenti ed elenchi

- ✓ Creare e gestire segmenti
- ✓ Creare e gestire centri sottoscrizioni
- ✓ Doppio consenso
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Configura segmenti statici e dinamici.
- ✓ Crea un elenco di abbonamenti.
- ✓ Configura una pagina del centro abbonamenti.
- ✓ Configura e abilita un processo di doppio consenso esplicito.

Modulo 5: e-mail di marketing

- ✓ Crea messaggio e-mail
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Creare e progettare messaggi di posta elettronica.
- ✓ Visualizza in anteprima, convalida e pubblica i messaggi e-mail.
- ✓ Salvare un messaggio e-mail come modello.

Modulo 6: Percorsi del cliente

- ✓ Crea percorsi del cliente
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Crea un percorso del cliente da un modello.
- ✓ Identificare i riquadri e le proprietà del percorso del cliente.
- ✓ Convalida e avvia il percorso del cliente.
- ✓ Crea un percorso del cliente basato sull'account.
- ✓ Comprendere le funzionalità del calendario di marketing.

Modulo 7: Approfondimenti

- ✓ Approfondimenti di marketing
- ✓ Opinioni dei clienti
- ✓ Approfondimenti sull'esecuzione del marketing
- ✓ Approfondimenti sulla gestione dei lead
- ✓ Approfondimenti sul marketing su Internet

- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Individuare approfondimenti.
- ✓ Comprendere informazioni di marketing quali contatto, segmento, percorso del cliente, e-mail di marketing e lead.

Modulo 8: Eventi

- ✓ Gestire la pianificazione degli eventi
- ✓ Gestire l'esecuzione dell'evento
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Crea eventi dal vivo e webinar.
- ✓ Configura funzionalità di pianificazione degli eventi come sessioni, relatori, pass per eventi, liste d'attesa e luoghi.
- ✓ Creare e gestire eventi ricorrenti.

Modulo 9: Sondaggi

- ✓ Crea sondaggi
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Crea un tema di sondaggio riutilizzabile.
- ✓ Crea, progetta, visualizza in anteprima e pubblica un sondaggio.

Modulo 10: Risultati

- ✓ Esaminare i risultati degli eventi e dei sondaggi
- ✓ Dopo aver completato questo modulo sarai in grado di:
- ✓ Utilizza la dashboard degli eventi per valutare l'esito dei tuoi eventi.