

Rödl & Partner

MICROSOFT DYNAMICS 365
FOR CUSTOMER ENGAGEMENT

MARKETING



Microsoft Dynamics 365 Marketing

Mit Microsoft Dynamics 365 Marketing erfinden Sie Ihr eigenes Marketing neu: Die App bietet Ihnen eine gebündelte Informationsquelle für Vertrieb und Marketing, sodass Sie mit Hilfe der automatisierten Prozesse intelligente Entscheidungen treffen können. Das Resultat: maximaler Marketing-ROI.

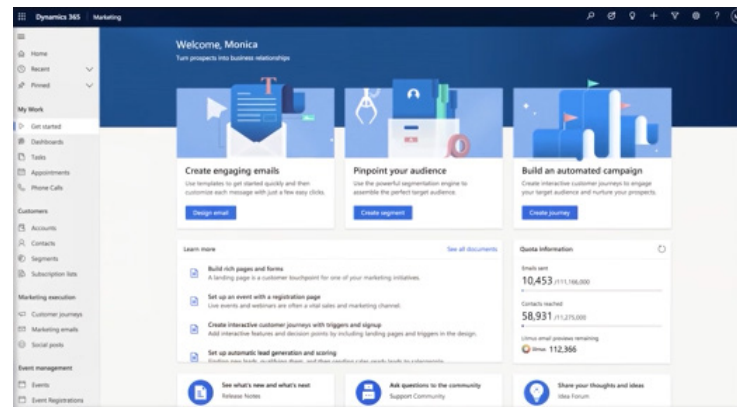
Generieren Sie diverse Leads auf unterschiedlichen Kanälen und kreieren Sie persönliche Erlebnisse, um potenzielle Neukunden zu begeistern. Priorisieren Sie Leads und verfolgen Sie deren Entwicklung in einem System. Nutzen Sie die Erkenntnisse, die Sie aus den Kundendaten gewinnen, um Ihren Marketing-ROI zu verbessern und die Vermarktungsleistung zu verfolgen und zu analysieren.

Funktionen

KANALÜBERGREIFENDE KAMPAGNEN

Generieren Sie Leads auf mehreren Kanälen: Gewinnen Sie dank übergreifender Kampagnen die besten Leads aus E-Mail-Marketing, Landingpages, LinkedIn, Webinaren und Events.

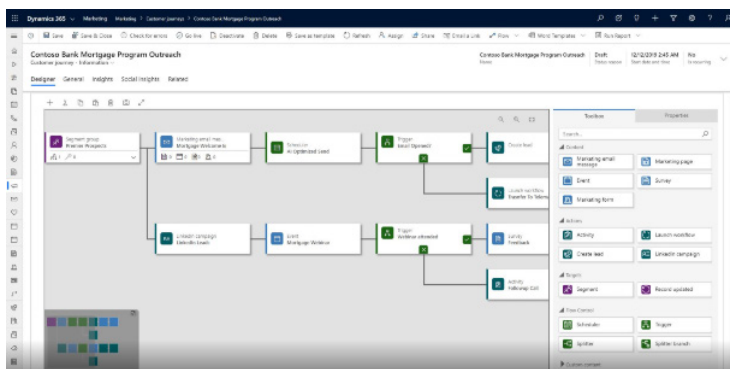
- Erstellen Sie mit Drag-and-Drop-Design-Tools und konfigurierbaren Vorlagen ganz einfach professionelle E-Mails, Landingpages, Foren und Umfragen.
- Sprechen Sie durch LinkedIn Lead-Gen-Forms die richtige Zielgruppe an und gewinnen Sie neue Leads über die Plattform.
- Organisieren Sie Events und Webinare, um Beziehungen zu stärken und mehr Abschlüsse zu erzielen.
- Importieren Sie mit bekannten Tools wie Microsoft Excel ganz einfach Leads aus Marketinglisten.



ABSTIMMUNG VON VERTRIEB UND MARKETING

Erzielen Sie durch das Vernetzen Ihrer Teams mehr Abschlüsse: Stimmen Sie mit Dynamics 365 Sales Ihre Vertriebs- und Marketingteams über eine zentrale Informationsquelle miteinander ab.

- Erfahren Sie durch eine zentrale Informationsquelle für Kontakte, Leads und Kunden mehr über die Auswirkungen jeder Interaktion.
- Priorisieren Sie Leads basierend auf dem Kampagnenverhalten und unterstützen Sie Teams beim Aufzeigen vielversprechender Interessenten.
- Vernetzen Sie Vertriebs- und Marketingprozesse, um den Fortschritt der Leadgenerierung zu dokumentieren.
- Verwenden Sie vertraute Office-365-Tools, um mit Kollegen, Leads und Kunden zusammenzuarbeiten.



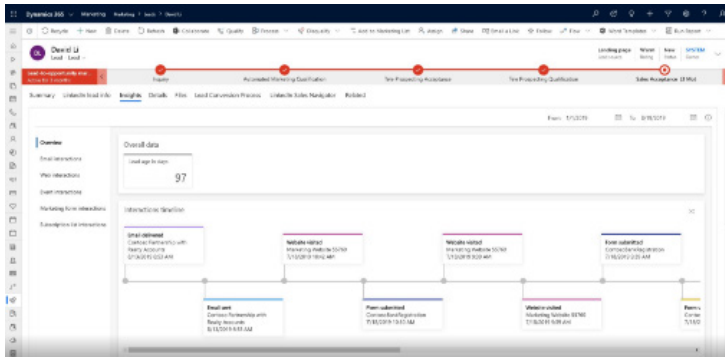
LEADVERWALTUNG

Begeistern Sie mögliche Neukunden mit personalisierten Inhalten: Generieren Sie Leads, indem Sie mithilfe von Echtzeitinformationen relevante Nachrichten zum perfekten Zeitpunkt erstellen. Verfolgen Sie Kampagnen und analysieren Sie die Ergebnisse, um wertvolle, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

- Betrachten Sie Ihre möglichen Neukunden ganzheitlich, um ein besseres Verständnis für deren Bedürfnisse zu erhalten.
- Gestalten Sie die Customer Journey auf mehreren Kanälen passend zum Verhalten der Käufer.
- Priorisieren Sie Leads mit flexiblen Bewertungsmodellen und stufen Sie die Umsatzbereitschaft ein.

Funktionen

MARKETINGANALYSEN



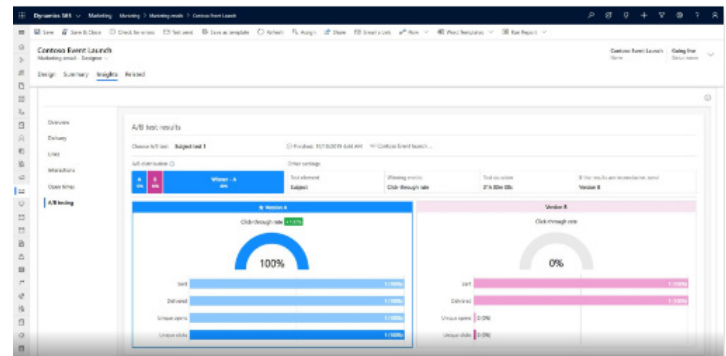
Verbessern Sie Ihren Marketing-ROI: Verfolgen Sie die Kampagnenleistung, und ermitteln Sie Ihre besten Leadquellen und Marketingaktivitäten mit konfigurierbaren Dashboards.

- Erhalten Sie ein umfassendes Bild von der Nachfrage Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
- Verwalten Sie eine erfolgreiche Lead-Pipeline, indem Sie diese in Phasen ermitteln, Engpässe reduzieren und hochwertige Kontakte generieren.
- Finden Sie heraus, welche Kampagnenaktivitäten Ihre besten Leads generieren, um sie zu etablieren.
- Führen Sie Online-Umfragen durch, um die Kundenanforderungen besser zu verstehen.

EVENTVERWALTUNG

Organisieren Sie ganz einfach Events: Verwalten Sie Webinare und Präsenzveranstaltungen in einem benutzerfreundlichen Portal, um mehr Teilnehmer zu gewinnen. Organisieren Sie Ihre Teams, um weitere Leads zu generieren, Beziehungen auszubauen und mehr Abschlüsse zu erzielen.

- Erstellen Sie Webinare und Simulcasts mit Anwesenheitsmetriken – in Zusammenarbeit mit dem branchenführenden Webinaranbieter ON24.
- Verwalten Sie die Registrierung zu Präsenzveranstaltungen, Referenten, Teilnehmerlogistik, Sponsoren und Veranstaltungsräumen.
- Prüfen Sie die Anwesenheitsdaten, um Leads zu generieren und durch die Nachbetreuung Kundenkontakte zu stärken.



Das macht uns besonders

Durch unsere jahrelange Erfahrung und eine lückenlose Anforderungsanalyse passen wir die Lösung den individuellen Bedürfnissen Ihres Unternehmens und der bestehenden Applikations-Landschaft an. Mit Hilfe unserer Integrationsabteilung garantieren wir eine optimale Einbindung Ihrer bestehenden Systeme und durch agile Projektmethodik können wir schnell und effizient die individuellen Funktionalitäten passgenau für Ihren Geschäftsalltag adaptieren.

Kontakt

KARINA SISKIND
Sales Manager

T +49 731 7255 7362
karina.siskind@roedl.com
www.roedl.de/dynamics



Gold Data Analytics
Gold Enterprise Resource Planning
Silver Collaboration and Content
Gold Cloud Productivity
Gold Cloud Platform

