

Best Practices - Microsoft Dynamics 365 for Marketing

9-Tage Standard-Einführungspaket
zur Optimierung Ihrer Digitalen
Kundenkommunikation und
Marketingprozesse



- Einleitung
- Unternehmensnutzen
- Lieferumfang
- Projektplan
- Preis



Einleitung

Einleitung

Marketing mit Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 Marketing bietet Marketing-Automatisierung für Unternehmen, welche effektiver mit Ihren Kunden kommunizieren wollen. Dynamics 365 Marketing bietet die Möglichkeit der Abbildung personalisierter sowie automatisierter Customer Journey und nutzt hierbei Kommunikationskanäle wie E-Mail, Social Media oder online Webinare als Veranstaltungsmedium.

Nutzen Sie das volle Potenzial Ihrer Kundendatenbasis und senken Sie die Marketingkosten, wenn Sie Vertrieb und Marketing mit einer integrierten Lösung auf derselben Plattform effektiver zusammenarbeiten lassen. Im möglichen Zusammenspiel mit Microsoft Dynamics 365 Sales richten Sie Ihr Marketing und Ihren Vertrieb für effektive Kundenkommunikation aus und erhöhen Ihre Unternehmensumsätze.



INKUBIT



Unternehmensnutzen

Marketingleitung

- Marketing-Erfolgs-Monitoring durch Dashboards und Einsicht von relevanten Marketing KPIs
- Transparenz über Absprungraten und Performance Probleme in Customer Journey und Identifizierung von Optimierungspotenzialen
- Erhöhung der Kundendatenqualität und Zentralisierung von Kundendaten zur System- und Prozessübergreifenden Nutzung
- Initialer Datenimport von Kundendaten aus bestehenden Systemen oder Excel zur schnellen Systemeinführung im Unternehmen
- Mit Interaktionserkenntnissen und Beziehungsanalysen. Verfolgen und steigern Sie die Vertriebs- und Marketingleistung
- Adaptierbare Marketingplattform zur Abbildung von einfachen bis komplexen Marketingautomatisierungen

Unternehmensnutzen

Marketingmitarbeiter

- Transparenz über Kundeninteressen und Vertriebspotenziale durch Dashboards und KPIs
- Effektives E-Mail-Marketing und Analyse
- Einblick in Kunden Interaktionsebene bis auf Kontaktebene von Websitebesuchen bis hin zu E-Mail-Klickraten
- Aufbau strukturierter Marketinginformationen innerhalb der Kundendaten für gezielte Outbound Marketingmaßnahmen (z.B. Direktmarketing via E-Mail-Marketing und Social Media Marketing)
- Lead-Nurturing Funktionen zur Verbesserung der Kundeninteressenten Beziehungen
- Implementierung von Leadscoring-Mechanismen zur automatischen Bewertung von Leads anhand konfigurierbarer Indikatoren
- Erhöhung der Leadqualität zur Übergabe qualitativ hochwertiger „*Marketing Qualified Leads*“ (MQL)





Unternehmensnutzen

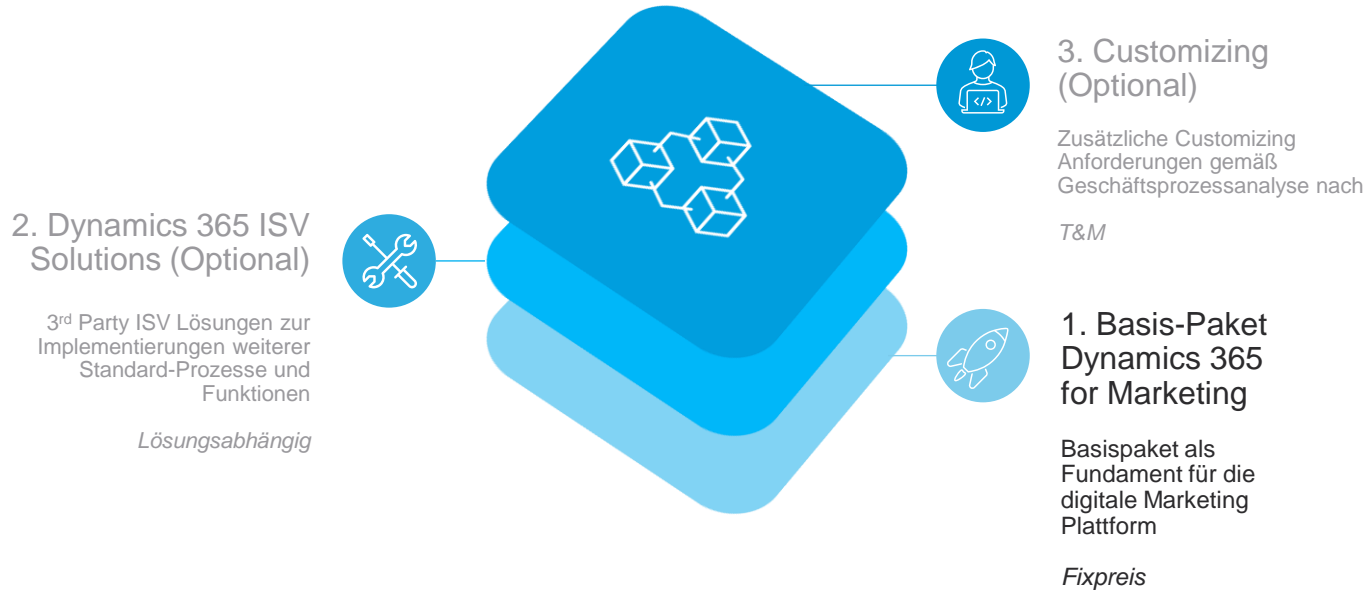
Vertrieb

- Verbesserte Zusammenarbeit und Koordinierung zwischen Vertrieb und Marketing durch einheitliche Kundendatenbasis
- Erhöhung des Vertriebs Erfolges durch Lead-Scoring Bewertungen
- Einsicht in Kundeninteraktionen und Ereignisdokumentationen zur gezielten Kontaktaufnahme mit Interessenten und Kunden



Lieferumfang

Best Practices Projekt Implementierungs-Ebenen



Lieferumfang

9-Tage Einführungspaket zur Optimierung Ihrer Digitalen Kundenkommunikation und Marketingprozesse

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
1	Demo Standardfunktionen Microsoft Dynamics 365 Marketing	Demonstration der Standardfunktionen von Microsoft Dynamics 365 Marketing	2,00 h
2	Anforderungsworkshop mit den Themenblöcken: <ul style="list-style-type: none">- Einführung in Projektmanagement-Tool (Azure DevOps) zur Zusammenarbeit- Kunden & Stammdatenmanagement mit Fokus auf Marketinginformationen- Lead Strategie- Subscription Center für E-Mail Marketing- E-Mail Marketing Templates- Definierung Customer Journey	Microsoft Dynamics 365 Systemeinführungskonzept	8,00 h

Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
2	<p>Anforderungsworkshop mit den Themenblöcken:</p> <ul style="list-style-type: none">- Kundensegmentierung- Website Tracking- Produkt & Dienstleistungskatalog- Marketing-Performance Dashboards & Marketing KPIs- Datenbasis für Initial-Datenimport (Kontakte, Firmen)- End-User Trainingskonzept	Microsoft Dynamics 365 Systemeinführungskonzept	8,00 h

Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
3	Erstellung der Anforderungsdokumentation in Azure DevOps	Anforderungsdokumentation in Azure DevOps zur Projektimplementierung	4,00 h
4	Initiales System-Setup für 3 Microsoft Dynamics 365 Instanzen (Dev, Test, Prod) und Basiskonfiguration von Microsoft Dynamics 365 Marketing	3 verfügbare Microsoft Dynamics 365 Instanzen im Microsoft Kunden-Tenant	8,00 h

Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
5	System Basis-Integration Office 365 (Outlook, Exchange Server Online, SharePoint Online)	Nutzung der Basis Office 365 Integrationen	4,00 h
6	System-Customizing in Kundeninformationen & Dynamics 365 Marketing Prozessen gemäß Anforderungsdokumentation in Azure DevOps und Workshop, Qualitätssicherung und Testphase	Systemanpassungen zur Erhöhung des System-Fit orientiert am Kundenbedarf	38,00 h
7	End-User Training mit Übungseinheiten gemäß Trainingskonzept auf Test-System	Wissenstransfer zu Prozessen und Systemnutzung zur Etablierung der Lösung im Unternehmen	4,00 h

Lieferumfang

Nr.	Arbeitspaket	Ergebnis	Geplantes Investment von INKUBIT
8	Go-Live Support	System Go-Live	4,00 h
		SUMME	72,00 h



Projektplan & Liefermethodik



Aufwand INKUBIT: 9 Tage (72 Stunden)

Die Projektumsetzung erstreckt sich erfahrungsgemäß über eine mehrwöchige Zusammenarbeit, welche stark und direkt von der Verfügbarkeit und der Mitwirkung des Kunden bezüglich benötigter Informationen abhängt. Hier sehen Sie einen beispielhaften Projektablauf.

Preis

**Alle Preise verstehen sich netto zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.*

Position	Paket	Anzahl	Einzelpreis
1	Microsoft Dynamics 365 for Marketing 9-Tage Einführungspaket zur Optimierung Ihrer Digitalen Kundenkommunikation und Marketingprozesse	1	13.869,00 €
2	Optionales Kontingent - Microsoft Dynamics 365 Beratung & Implementierung – Stundensatz	1	137,50 €
3	Microsoft Dynamics 365 Marketing Lizenzkosten – Preis pro Instanz / Monat - "Attach Offer"	1	632,50 €

Es fallen keine zusätzlichen Kosten für weitere Nutzer der Dynamics 365 Marketing App an. Das Preismodell „Attach Offer“ geht von der Nutzung mindestens einer weitere Dynamics 365 App im Unternehmen aus, ansonsten ist der **Lizenzpreis 1.265,00 €

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



INKUBIT Business Solutions GmbH

Ludwig-Erhard-Straße 18
20459 Hamburg
Deutschland

Geschäftsführer: Kai Gutzeit

INKUBIT Business Solutions Sp. z o. o.

Al. Grunwaldzka 345/347
80-309 Gdańsk
Poland

Geschäftsführer: Kai Gutzeit

www.inkubit.com

info@inkubit.com

 [INKUBIT](https://www.linkedin.com/company/inkubit)

 [INKUBIT](https://www.inkubit.com)

INKUBIT