

Erfolgreiche Kundengewinnung mit Dynamics 365 Marketing

Eine integrierte Marketing Lösung für Ihre Unternehmensbedürfnisse



Heben Sie Ihr Marketing auf die nächste Stufe, um Ihre Kunden zielgerichteter anzusprechen. Dynamics 365 for Marketing ist eine moderne Marketing Lösung, die mit Ihren alltäglich genutzten Tools, wie Microsoft 365, zusammenarbeitet. Damit können Sie nicht nur die Effektivität im Marketing erhöhen, sondern die Integration von Vertrieb und Marketing vorantreiben.

Richten Sie Ihr Marketing auf die Zukunft aus



Das Marketing-Rundum-Paket

Haben Sie einen 360° Blick auf Ihre Kunden?

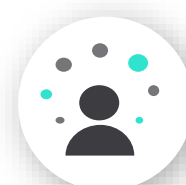
Nutzen Sie eine Kombination aus E-Mail Marketing, Marketing-Automatisierung, Event-Management, Customer-Insights, LinkedIn-Integration und KI unterstützten Funktionen.



Integrieren Sie Sales & Marketing

Ziehen Vertrieb & Marketing an einem Strang?

Sorgen Sie dafür, dass Vertrieb & Marketing nahtlos ineinandergreifen und eine nie dagewesene Symbiose entsteht. Sorgen Sie so für ein klares, gemeinsames Ziel in Ihren Teams.



Messen Sie Ihren Erfolg

Wie gut messen Sie momentan den Erfolg des Marketings?

Nutzen Sie die out-of-the-box Charts und Dashboards um Ihren Marketing-ROI zu messen oder erstellen Sie unternehmensspezifische Reports mithilfe von Microsoft Power BI.

Modernisieren & digitalisieren Sie Ihre Marketing-Prozesse

"With customer-led journey orchestration in Dynamics 365 Marketing, our agents can gain a real-time, 360-degree view of each customer and their support experience."

-Brian Johnston: Business Architect HP Inc.



Nutzen Sie das volle Reportaire an Marketing-Werkzeugen.



Nutzen Sie die Symbiose aus Vertrieb & Marketing.



Wichtige Leistungskennzahlen auf einen Blick.

Mit Dynamics 365 for Marketing:

Vermissten Sie kein Werkzeug:

- **Erstellen Sie kinderleicht E-Mail-Vorlagen** mithilfe des Templatedesigners und versenden Sie personalisierte E-Mails.
- **Erstellen Sie genaue Zielgruppen** mit den Segmentierungsfunktionen.
- **Steuern Sie Aktionen mit der Customer Journey** und schicken Sie Kunden auf unterschiedliche Reisen, abhängig davon, wie der Kunde mit Ihnen interagiert.
- **Das integrierte Event-Management** gibt Ihnen die Möglichkeit Events zu planen, verwalten und im Nachgang auszuwerten.
- **Nutzen Sie die Marketing-Insights** um der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.

Fördern Sie Kooperation:

- **Lead-Nurturing nach Ihren Vorstellungen.** Führen Sie in Kooperation mit dem Vertrieb, Multi-Channel-Kampagnen aus, um die Anzahl der SQL's (Sales Qualified Leads) zu erhöhen.
- **Mitarbeiter aus Vertrieb & Marketing nutzen eine Kundendatenbank.** Vernichten Sie existierende Datensilos.
- **Minimieren Sie Bruchstellen in der Kommunikation** zwischen dem Vertrieb & Marketing durch eine nahtlose Integration der Geschäftsprozesse.
- **Erhöhen Sie die Transparenz, wie Vertrieb & Marketing miteinander** agieren, um Optimierungspotential zu identifizieren.

Einfache Erfolgsmessung:

- **Marketing-Erfolgs-Monitoring** durch Dashboards und Einsicht von relevanten Marketing KPIs.
- **Transparenz über Absprungraten und Performance Problemen** in der Customer Journey und Identifizierung von Optimierungspotenzialen.
- **Interaktionserkenntnisse und Beziehungsanalysen** helfen Ihnen dabei die richtigen Entscheidungen zu treffen und den Erfolg des Marketing messbar zu steigern.

Mehr Infos unter:

<https://www.inkubit.com/bestpractices>