

Marketing Automation Fasttrack

Met meer dan 20 jaar ervaring in het implementeren van CRM-systemen weten wij nodig is om resultaat te behalen. Bij elke implementatie kijken wij naar specifieke doelen, wensen en eisen voor uw organisatie.



Dynamics 365 voor Marketing

Met Microsoft Dynamics 365 for Marketing vergroot u het resultaat van uw marketingcampagnes. Het biedt veel mogelijkheden zoals nieuwe leads genereren, 1-op-1 campagnes starten voor een betere conversie maar ook evenementen organiseren met een goede opvolging van leads door geautomatiseerde marketing en sales. U bent zelf in staat om nieuwe campagnes en templates te maken zonder dat u de hulp van technici nodig heeft. Dit biedt u de mogelijkheid om campagnes steeds slimmer en effectiever te maken.



1-op-1 marketing met Customer Journeys

U bent zelf in staat om eenvoudig een unieke customer journey voor zowel bestaande klanten als (potentiële) leads te creëren. De customer journey is een belangrijk onderdeel binnen de marketing. Door handige segmenten en filters te definiëren kunt u door middel van geautomatiseerde campagnes klanten en leads op het juiste moment informeren.



Meer leads met geautomatiseerde lead generatie

Met Dynamics 365 voor Marketing kunt u via verschillende kanalen zoals uw website, specifieke landingspagina's of advertenties via bijvoorbeeld LinkedIn, leads genereren. De leads worden op basis van een score model aangeboden om te kwalificeren en op te volgen. Hiermee kunt onbekende bezoekers converteren naar klanten.



Evenementen en opvolgingen

Of u nu een webinar of een klant evenement op locatie wilt organiseren. Dynamics voor Marketing ondersteunt u bij het hele proces vanaf de voor aankondiging tot aan inschrijving en evaluaties. Afhankelijk van het soort evenement kunt u zelf templates, herinneringsemails en bevestigingen inrichten. Dit neemt veel handmatig werk uit handen en u kunt het evenement samen met uw sales collega's professioneel opvolgen.



Inzicht en sturen op resultaat

Dynamics 365 for Marketing geeft centraal inzicht in de resultaten en conversie. Dit elimineert bijvoorbeeld handmatige stappen en overzichten in Excel en biedt een actueel inzicht in het resultaat van uw marketingbudget. Dankzij de naadloze samenwerking met Dynamics 365 for Sales versterken de sales- en marketingafdeling elkaar. Automatisch leads doorzetten naar de juiste collega zorgt ervoor dat geen contact meer verloren gaat.



Wat maakt Dynamics 365 for Marketing zo uniek:

E-mailmarketing

Met aanpasbare sjablonen kunt u gepersonaliseerde e-mails vervaardigen. Het systeem biedt mogelijkheden om zelf een lay-out te maken met behulp van laagdrempelige bouwstenen in de ingebouwde e-maileditor.

Landingspagina

Met aanpasbare sjablonen kunt u landingspagina's vormgeven en vervaardigen. U kunt deze geheel laten aansluiten bij lopende marketingacties. Ook hiervoor geldt dat er een ingebouwde pagina editor is die geschikt is voor elke marketeer.

A/B Testen

Door de juiste segmentatie binnen de doelgroep te maken is het mogelijk om a/b testen toe te passen en in een overzichtelijk dashboard de resultaten te monitoren. Hierdoor kunt u relatief eenvoudig campagnes optimaliseren met de behaalde resultaten.

LinkedIn koppeling

Door LinkedIn te integreren is het mogelijk om vanuit Dynamics for Marketing campagnes binnen linkedin te voeren. Alle leads kunnen eenvoudig geïmporteerd worden in Dynamics 365.

Processen verbinden

Verbind verkoop- en marketingprocessen met elkaar zodat alle relevante informatie over contactpersonen met diverse afdelingen gedeeld kan worden. Hierdoor kan er snel geanticipeerd worden op activiteiten en verkoopkansen.

Data verrijking

Doordat zowel Sales als Marketing in dezelfde database werken en alle data centraal bewaard wordt, wordt deze data veel waardevoller voor een organisatie. Informatie zoals hoe contactpersonen reageren op een campagne wordt bewaard en geanalyseerd. Custom made aanbiedingen kunnen nog nauwkeuriger ingezet worden.

Effectieve leadgeneratie

Het is voor organisaties lastig om de Sales afdeling continu te voorzien met de juiste leads en deze ook op het juiste moment te benaderen. Door dit proces binnen de marketing afdeling te automatiseren door middel van leadscoring kan marketing het verschil maken in leadgeneratie. Door het gedrag van leads te monitoren biedt dit slagkracht voor sales en verhoogt dit de kans van slagen

Wilt u meer weten? Neem dan contact met ons op voor een gratis (online) demo.

