



CX360
Gode opplevelser betyr alt

Marketing

....

Innsikt

E-Post maler

Kundereiser

Kampanjer

Arrangmeenter



cX360
Kundepuls



cX360
Kundeservice



cX360
Marketing



cX360
Salg

cX360
Suksessplattform



91%

91% av markedsautomasjonsbrukere sier at dette er «veldig viktig» i deres markedsføring.

Tidsbesparelse og bruke tid på de riktige kundene trekkes frem som det viktigste.

57%

Undersøkelser har vist at kundene dine er 57% gjennom sin kjøpsprosess før de snakker med en leverandør.

Hvordan kan dere få kontroll på kunden og påvirke tidligere?

303
millioner

LinkedIn har i dag 303 millioner aktive brukere hver måned.

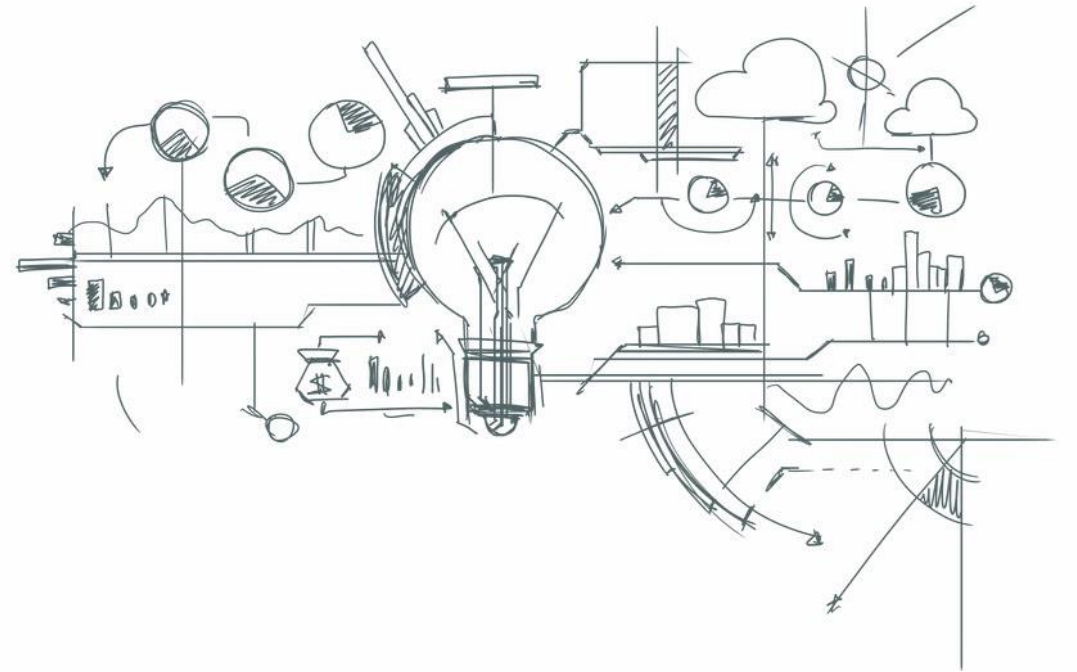
Markedsføringslandskapet er under konstant endring.

Hvorfor velge CX360 Marketing?

CX360 Marketing er ikke bare en teknisk leveranse, men inneholder aktiviteter hvor vi sammen **evaluerer organisasjonens prosesser og markedsaktiviteter**.

Prosjektet vil ha **prosjektdeltakere med markedsføringsbakgrunn** og bred erfaring fra ulike virksomheter.

Vi vil evaluere teknikker som f.eks **Inbound Marketing og Account Based Marketing** - vi diskuterer og evaluerer hvordan virksomheten bruker slike teknikker og hvordan systemet skal understøtte dette på best mulig måte.



Hvorfor velge CX360 Marketing?



Modulen er basert på Dynamics 365 Marketing som er **fullintegrert med Dynamics 365**. Ingen integrasjoner eller transaksjoner mot 3. parts verktøy.



Microsoft Common Data Service (CDS) ligger i bunn slik at man kan få **full utnyttelse av Microsoft Power Platform**, samt sømløs brukeropplevelse via **Office 365**.



At dette er en CX360 modul, betyr at Skill har laget et sett **ferdige komponenter** og maler som sikrer en effektiv implementering etter beste praksis, men også sørger for god **utnyttelse av data og innsikt for å skape bedre kundeopplevelser**.



CX360 inkluderer brukeradopsjonsprogram slik at markedsavdelingen kommer raskt i gang på ny plattform.

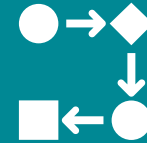
Nøkkelfunksjonalitet CX360 Marketing



Segmenetering



E-post markedsføring



Kundereiser og
automasjon



Integrasjon
sosiale medier



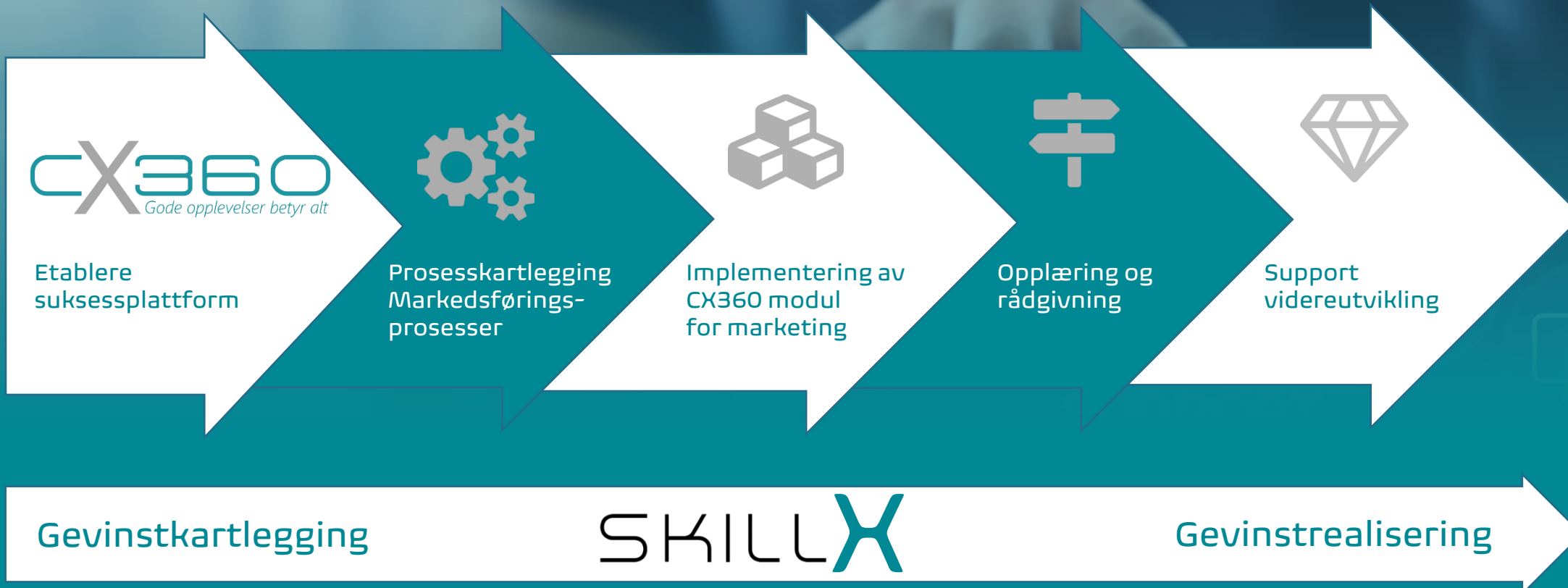
Beslutningsstøtte



GDPR & Personvern

Strategisk rådgivning | Implementering | Brukeradopsjon & Gevinstrealisering

Hva består en leveranse av?



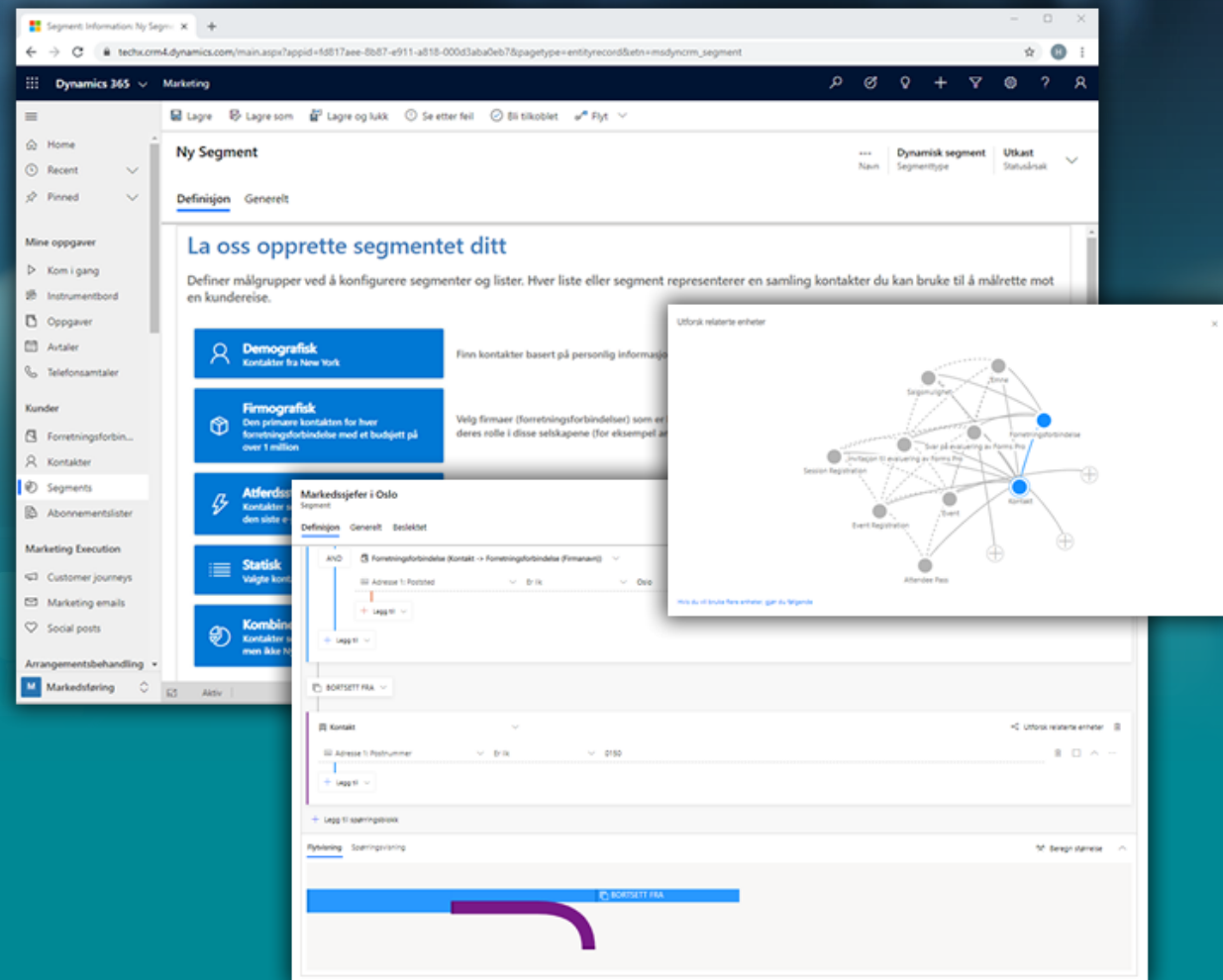
Segmentering

Hver eneste dag produseres det masse informasjon i virksomhetens CRM-system. Informasjon som kan være gull for markedsføreren om det brukes riktig.

I CX360 er vi opptatte av å lage gode segmenter som kan gjøre at vi skaper fornøyde kunder gjennom målrettet kommunikasjon.

Dette gjør vi med en kombinasjon av adferdsstyrte, demografiske og firmografiske segmenter.

Det er ikke umulig at denne delen av prosjektet vil sette krav til både interne rutiner og oppsett av Dynamics-plattformen.



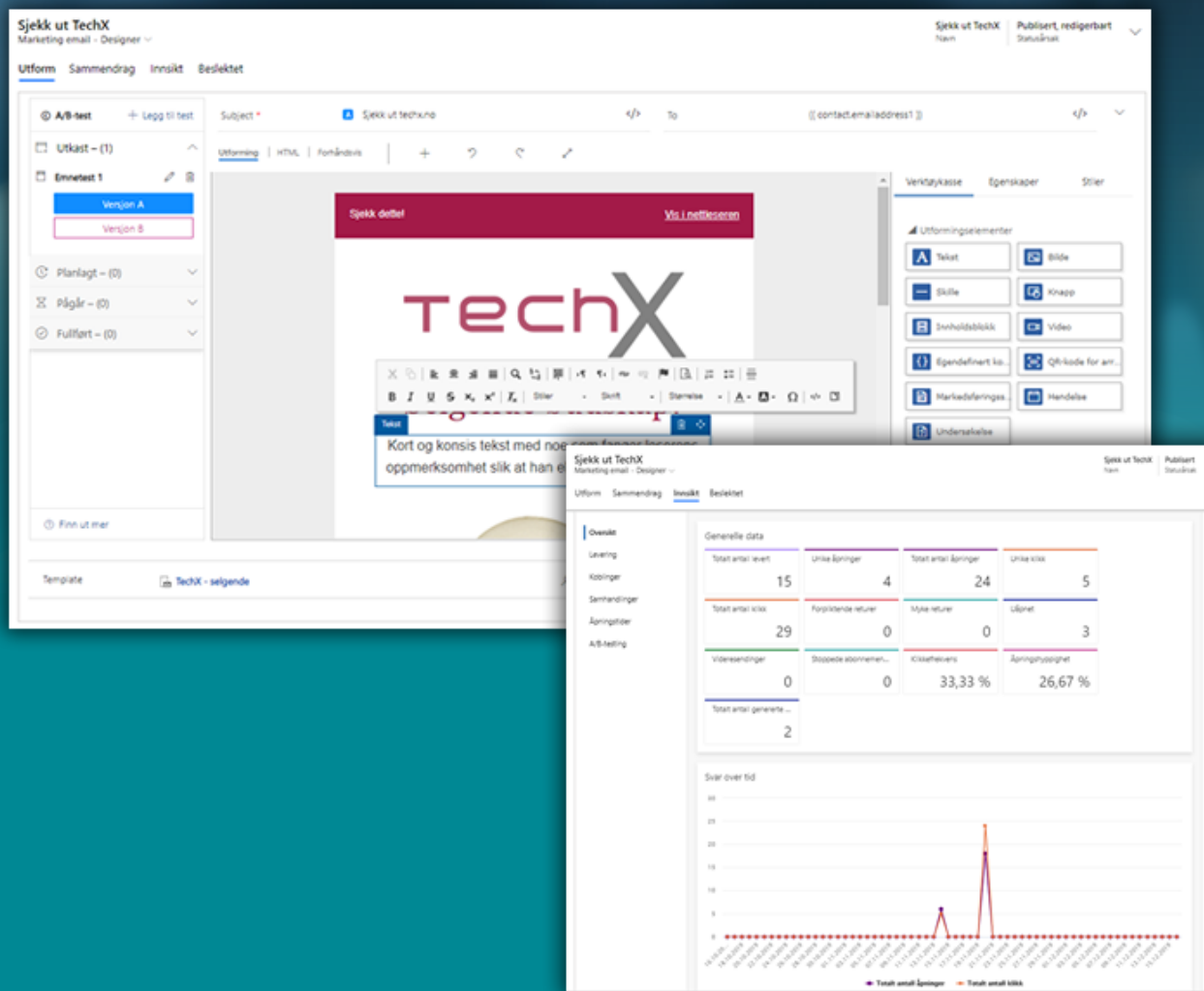
E-Postmarkedsføring

Ferdige responsive maler tilpasset deres profil

Gjenbrukbare designblokker og faste designelementer gjør at alle, uten html/css erfaring kan utarbeide gode e-postutsendelser.

Malene tilrettelegges for A/B-testing.

Malene har full designfrihet uten at det går på bekostning av brukervennligheten for de som skal benytte malene.

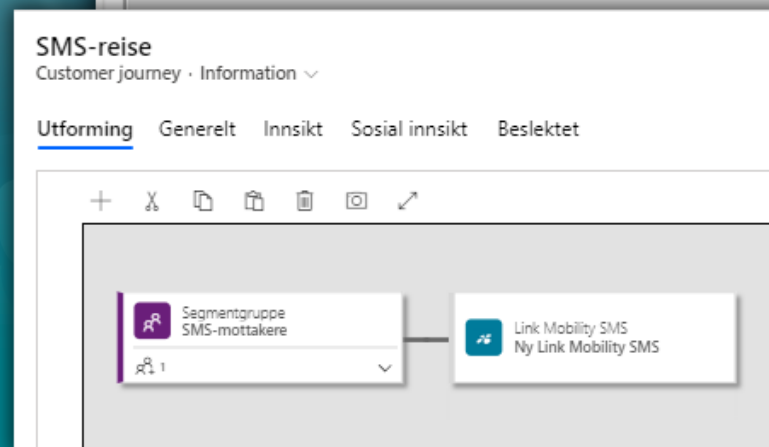
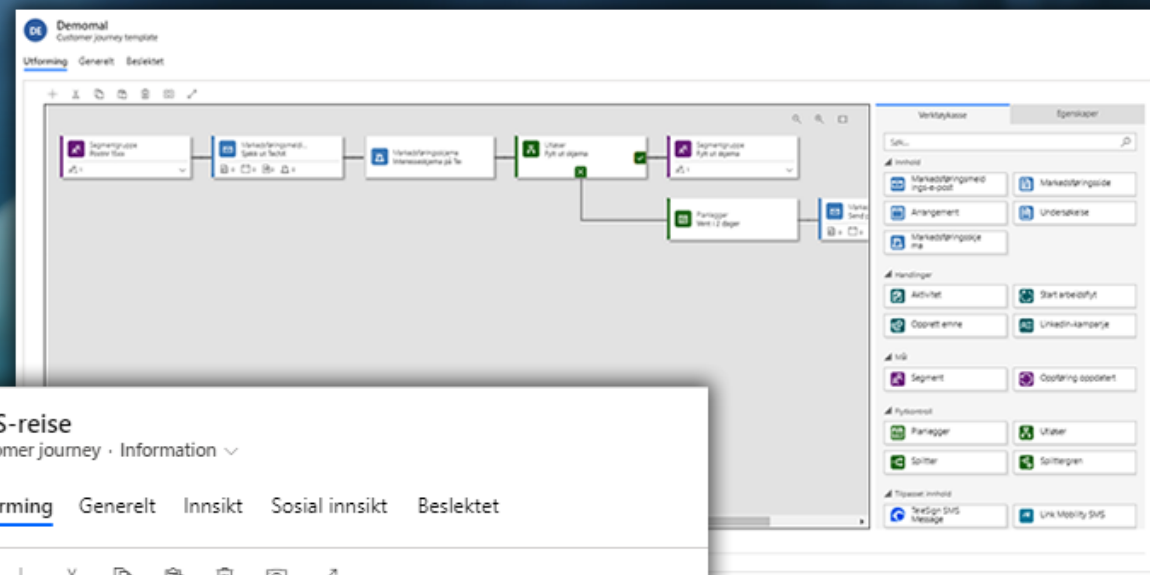


Kundereiser

Kundereiser er «hjertet» i en marketingautomation-plattform.

I CX360 har vi fokus på å automatisere og effektivisere for å gi kundene en bedre opplevelse.

CX360-modulen inneholder et sett standardmaler for effektive kundereiser basert på vår beste praksis. Som en del av leveransen etablerer vi 2 maler skreddersydd for deres virksomhet.



Webintegrasjon

Markedsføringsverktøyet skal tilpasse seg deres eksisterende websider, ikke omvendt.

I vår modul, har vi etablert webskjemaer som er designet for å tilpasse seg eksternt stylesheet for en native opplevelse på deres websider.

ENKEL DEMO KAMPANJESIDE FOR
CX360

Hvorfor "tenk ippå kjøp på nytt" når man har CX360?
CX360 Marketing gir dere en rekke fordeler:

- ✓ Automatisering på prosess og markedsføringsfunksjoner
- ✓ Fullstøttet med Dynamics 365, ingen integrasjon
- ✓ Full markedsføring automatisering
- ✓ Svedige maler for utvalgte og teknisk support
- ✓ Bygget på topp av Dynamics plattformen

La oss ta deg med på en spennende reise:

First Name

Last Name

Email

Vil du bli påmeldt på listen? Vil du personvernerklære kan du lese mer om her:

Jeg har lest og samtykker til personvernerklæring

Tillegg berolig deg om å besvarene hva of kan bli og vil å sende deg en informasjon på et senere tidspunkt

Nyløst

Kjent

HVA SIER VÅR ANSATTE?

Integrasjon med sosiale medier

Vår modul inneholder oppsett av integrasjon mot Facebook, LinkedIn og Twitter for automatisk innholdspubliserings basert på publiseringskalenderen i Dynamics 365 Marketing.

I tillegg setter vi opp integrasjon mot LinkedIn sin annonseplattform og setter opp eksempel på hvordan LinkedIn Lead Gen Forms integrerer seg med segmenter og kundereiser.

The image displays a collage of digital marketing elements. At the top right, a Facebook profile for 'Skill AS' is shown, featuring a teal logo and 1,272 followers. Below it, a Facebook post from 'TechX' is visible, published by Dynamics 365 for Marketing on November 14 at 10:55 AM. The post features a cityscape image with the 'TechX' logo and reports 4 people reached and 0 engagements. To the right, a LinkedIn post snippet is visible, mentioning 'e Linked LeadGen-skjemaet' and 'tema for del 3 i markedsjefens artikkelserien'. The bottom portion of the image shows a screenshot of the Dynamics 365 Marketing interface, including a flowchart for a customer journey, a 'Register' button, and a network diagram.

GDPR og Personvern

Dynamics 365 Marketing inneholder en rekke funksjoner for å sørge for at virksomheten er compliant med GDPR.

Vi sørger for en god implementasjon og snur GDPR til noe positivt og har laget funksjonalitet for at dine kunder kan oppdatere både sine data og kontaktpreferanser.

Loggføring og sporbarhet er også en del av løsningen, samt god håndtering av varslingsplikt knyttet til løsningens 3. parts cookies.

Oppdater dine kontaktopplysninger

Vi er opptatt av lovlig og rettmessig behandling av dine kontaktopplysninger i henhold til GDPR, derfor gir vi deg her mulighet til å oppdatere dine kontaktdata og kontaktpreferanser.

Fornavn

Etternavn*

Stilling

E-post

Invitasjon til arrangementer og seminarer

Generell e-postmarkedsføring

Faglig tips og råd til våre forvaltningskunder

Om du ønsker å reservere deg for all e-postkommunikasjon fra Skill som ikke er rettet kun til deg, kan du gjøre det ved å huke av valget under. Vi anbefaler ikke å gjøre dette hvis du jobber i en virksomhet som har et kundeforhold med Skill.

Jeg ønsker ingen e-post fra Skill

Oppdater dine data og kontaktpreferanser

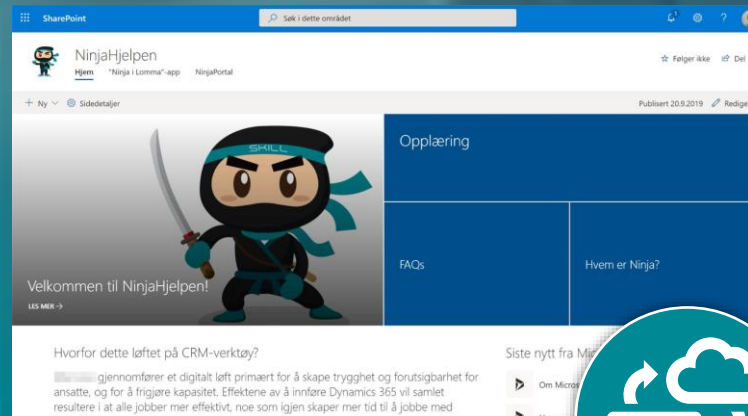
Brukeradopsjon

SKILL

Rådgivning



Hjelpesenter



Trening



Hvordan sikre suksess?



CX360 er vårt produkt for å hjelpe våre kunder med å definere og levere gode kundeopplevelser.

Forventningene til kunden endres stadig og man står i dag ovenfor større endringer enn noen gang. Vi som mennesker opplever stadig nye måter å både skaffe og konsumere produkter og tjenester. Disse opplevelsen tar vi med oss og er på å skape forventninger vi måler alle våre leverandører mot.

CX360 er et sett med produkter som skal hjelpe våre kunder å levere i henhold til våre kunders forventninger. Godt nok til at vår kunde når sine mål og visjoner.

For til syvende og sist er gode kundeopplevelser det viktigste i kampen om kunden.



SkillX er metoden som sikrer at alle kundeleveransene til Skill har riktig fokus og prioriteringer

Suksess i Skill sine prosjekter er ikke alene tuftet på å levere på «tid, kost og kvalitet», men også å aktivt bidra til å realisere avtalte gevinster sammen med kunden. Fundamentet for dette er å fokusere på de gjensidig avhengige pilarer: Forretning, Mennesket & Teknologi. Vår erfaring tilsier at når man har kontroll på alle tre elementer i fasene av et IT-prosjekt, så er veien til målbare gevinster tilstede. Teknologi-implementeringen må være forankret i forretningens utfordringer og behov, og menneskene må læres opp og motiveres til å benytte løsningen som tiltenkt. Kort sagt må løsningen være forankret i både forretningen og organisasjonen.

«Vi tror på en reise som ikke består av et leverandør-kunde-forhold, men et partnerskap hvor vi sammen jobber mot felles mål og gevinstrealisering.»

Kai Atle Rød - Daglig leder Skill AS

