



# CURSO LIBRE DYNAMICS 365 FOR MARKETING



+506 4000-1771



info@itcoint.com



www.itcoint.com



San José, Catedral, Barrio Tabacalera, de la Antigua Casa  
Matute Gómez, 200 mts Este y 150 mts Sur, Calle 25

#### DESCRIPCION DEL CURSO

- Este curso revisará la configuración de la aplicación de marketing necesaria para impulsar el crecimiento del negocio. También se sumergirá en la gestión de leads, formularios y páginas de marketing, segmentación y mensajes de marketing por correo electrónico. Todas estas piezas están unidas mediante un diseño interactivo de viaje del cliente, incluida la configuración de eventos y encuestas.

#### PERFIL DEL CURSO

- Este curso está diseñado para profesionales de TI, marketing y encargados de estrategias comerciales; que desean aprender a aprovechar Dynamics 365 for Marketing para crear experiencias de los compradores establecer relaciones empresariales más gratificantes

#### OBJETIVOS

- Al final de este curso, el usuario podrá crear experiencias fluidas que aumenten la generación de clientes potenciales, fortalecen las capacidades de marketing y amplían las oportunidades de ventas.

#### AL FINAL DEL CURSO EL PARTICIPANTE SERA CAPAZ DE:

- Configurar ajustes avanzados.
- Administrar contenido de marketing plantillas e integraciones.
- Crear y gestionar clientes potenciales.
- Diseñar y crear formularios y páginas de marketing.
- Crear y administrar segmentos.
- Configurar y lanzar recorridos de clientes.
- Crear y gestionar eventos.
- Distribuir y analizar encuestas.

#### REQUERIMIENTOS

- Licencias temporales para llevar el curso.
- Importante: No es ideal el uso de licencias definitivas ya que no se recomienda la ejecución de practicas en un ambiente productivo.



## CONFIGURAR AJUSTES DE MARKETING

- Verificar la configuración de la organización y la gestión empresarial.
- Definir estrategias de coincidencia por defecto.
- Configurar límites de cuota.
- Configurar los ajustes de evento.
- Configurar la sincronización de Customer Insights.
- Administrar palabras clave para imágenes para una organización.
- Crear plantillas.
- Configurar el banner de privacidad.
- Configurar ajustes para páginas de destino.
- Configurar herramientas de protección de datos.

## CREACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE SEGMENTOS

- Determinar el tipo de segmento.
- Crear segmentos de mercado.
- Configurar segmentos dinámicos utilizando designer, flow o query.
- Combinar segmentos usando la lógica de unión, exclusión o intersección

## CREAR Y ADMINISTRAR CENTROS Y LISTAS DE SUSCRIPCIÓN

- Determinar escenarios de uso para listas de suscripción.
- Crear una lista de suscripción.
- Agregar una lista de suscripción o listas a un formulario.
- Crear un segmento basado en una lista de suscripción.
- Crear y gestionar el centro de suscripciones.

## CREAR FORMULARIOS DE MARKETING

- Determinar qué tipo de formulario de marketing utilizar.
- Determinar los requisitos y limitaciones del formulario.
- Crear un formulario de marketing utilizando una plantilla.
- Habilitar el llenado previo de formularios.
- Incrustar un formulario en un sitio web externo.
- Crear nuevos campos para agregar a formularios de marketing.



## CREAR Y ADMINISTRAR PÁGINAS DE MARKETING

- Determinar qué tipo de página de marketing utilizar.
- Crear una página de marketing utilizando una plantilla.
- Añadir bloques de formulario a páginas de marketing.
- Personalizar una página de marketing.
- Crear y utilizar enlaces de prueba dinámicos.
- Implementar bloques de páginas de marketing dedicados.
- Previsualizar y validar páginas de marketing.
- Publicar una página de marketing.

## CREAR Y ADMINISTRAR CLIENTES POTENCIALES

- Crear clientes potenciales manualmente o automáticamente.
- Sincronizar clientes potenciales de LinkedIn mediante el Conector de LinkedIn.
- Crear y gestionar clientes potenciales y segmentos de clientes potenciales a través de contactos/cuentas principales.

## CREAR Y EVALUAR LA PREPARACIÓN DE VENTAS

- Crear y gestionar modelos de puntuación de clientes potenciales.
- Crear condiciones de puntuación explícitas e implícitas.
- Crear condiciones compuestas.
- Configurar modelos de condiciones.
- Configurar umbrales.

## CREAR MENSAJES DE CORREO ELECTRÓNICO

- Crear un mensaje de correo electrónico.
- Definir campos obligatorios.
- Agregar contenido dinámico a los mensajes de correo electrónico.
- Integrar páginas de marketing con correos electrónicos de marketing.

## PUBLICAR Y ADMINISTRAR MENSAJES DE CORREO ELECTRÓNICO

- Previsualizar y probar mensajes.
- Validar y publicar mensajes.
- Editar correos electrónicos en directo.



## CREAR LOS RECORRIDOS DE CLIENTES

- Determinar los tipos de plantilla.
- Implementar tipos de contenido.
- Configurar un recorrido de cliente.
- Implementar la actividad y lanzar las opciones de flujo de trabajo.
- Implementar objetivos.
- Implementar control de flujo para trayectos de clientes.

## PUBLICAR Y GESTIONAR LOS TRAYECTOS DE CLIENTES

- Validar y publicar un trayecto de cliente.
- Editar trayectos de clientes en directo.

## CREAR Y ADMINISTRAR EVENTOS

- Crear un equipo del evento.
- Establecer agendas, incluyendo seguimientos internos y externos.
- Administrar ponentes, registro y asistentes.
- Gestionar vendedores, logística, y alojamiento.

## CREAR Y ADMINISTRAR WEBINARS

- Validar y publicar un trayecto de cliente.
- Determinar los tipos de webinar.
- Configurar las opciones de webinar.

## CREAR Y GESTIONAR ENCUESTAS Y RESPUESTAS DE ENCUESTAS

- Identificar los tipos de preguntas de la encuesta.
- Determinar los tipos de encuestado.
- Configurar enrutamiento de respuesta.
- Vista previa y exámenes de prueba.
- Publicar encuestas para recorridos de clientes.
- Implementar la lógica condicional del flujo de trabajo para las acciones de encuesta.



## GESTIONAR CUSTOMER INSIGHTS

- Determinar los tipos de informe.
- Analizar información de contacto.
- Analizar información de clientes potenciales.
- Analizar información de segmento.
- Analizar información de recorrido del cliente.
- Analizar información de correos electrónicos.
- Analizar las perspectivas del modelo de puntuación de clientes potenciales.
- Analizar información de la página de marketing.
- Analizar la información de formulario de marketing.
- Analizar las ideas del sitio web.
- Analizar redirigir las ideas de URL.
- Reunir y resumir los resultados de la encuesta.



info@itcoint.com



+506 4000-1771



www.itcoint.com



San José, Catedral, Barrio Tabacalera, de la Antigua Casa  
Matute Gómez, 200 mts Este y 150 mts Sur, Calle 25