



Instituto Nacional de Seguros - INS

# PLAN DE TRABAJO DYNAMICS 365 FOR MARKETING

DURACIÓN DEL CURSO: 40 HORAS



+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

## Descripción del curso

Este curso revisará la configuración de la aplicación de marketing para impulsar el crecimiento del negocio. También se sumergirá en la gestión de leads, formularios y actividades, segmentación y mensajes por correo electrónico. Todas estas piezas están unidas mediante un diseño interactivo del desarrollo adecuado del módulo como tal.

## 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

- 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 prácticas en un ambiente productivo.



## Temas

<b>Configurar ajustes de marketing</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar la configuración de la organización y la gestión empresarial.</li> <li>• Definir estrategias de coincidencia por defecto.</li> <li>• Configurar límites de cuota.</li> <li>• Configurar los ajustes de evento.</li> <li>• Configurar la sincronización de Customer Insights.</li> <li>• Administrar palabras clave para imágenes para una organización.</li> <li>• Crear plantillas.</li> <li>• Configurar el banner de privacidad.</li> <li>• Configurar ajustes para páginas de destino.</li> <li>• Configurar herramientas de protección de datos.</li> <li>• <b>Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.</b></li> </ul>
<b>Creación y administración de segmentos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar el tipo de segmento.</li> <li>• Crear segmentos de mercado.</li> <li>• Configurar segmentos dinámicos utilizando designer, flow o query.</li> <li>• Combinar segmentos usando la lógica de unión, exclusión o intersección.</li> <li>• <b>Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.</b></li> </ul>
<b>Crear y administrar centros y listas de suscripción</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar escenarios de uso para listas de suscripción.</li> <li>• Crear una lista de suscripción.</li> <li>• Agregar una lista de suscripción o listas a un formulario.</li> <li>• Crear un segmento basado en una lista de suscripción.</li> <li>• Crear y gestionar el centro de suscripciones.</li> <li>• <b>Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.</b></li> </ul>
<b>Crear formularios de marketing</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar qué tipo de formulario de marketing utilizar.</li> <li>• Determinar los requisitos y limitaciones del formulario.</li> <li>• Crear un formulario de marketing utilizando una plantilla.</li> <li>• Habilitar el llenado previo de formularios.</li> <li>• Incrustar un formulario en un sitio web externo.</li> <li>• Crear nuevos campos para agregar a formularios de marketing.</li> <li>• <b>Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.</b></li> </ul>
<b>Crear y administrar páginas de marketing</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar qué tipo de página de marketing utilizar.</li> <li>• Crear una página de marketing utilizando una plantilla.</li> <li>• Añadir bloques de formulario a páginas de marketing.</li> </ul>



- 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### Crear y administrar clientes potenciales

- Crear clientes potenciales manual 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### 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
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### Publicar y administrar mensajes de correo electrónico

- Previsualizar y probar mensajes.
- Validar y publicar mensajes.
- Editar correos electrónicos en directo.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### Crear y administrar webinars

- Validar y publicar un trayecto de cliente.
- Determinar los tipos de webinar.
- Configurar las opciones de webinar.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**

### 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.
- **Práctica o prueba de conocimientos de lo visto en temas anteriores.**



Cada uno de los módulos existentes en dicho curso, será de modo teórico práctico, en el cual se evaluará lo aprendido en cada uno de estos.

Toda la información correspondiente al curso es tomada de la documentación de aprendizaje brindada por Microsoft, en este caso todos los alcances de la herramienta serán evaluados en base a esta información, así como también por experiencia del especialista.



[info@itcoint.com](mailto:info@itcoint.com)



+506 4000-1771



[www.itcoint.com](http://www.itcoint.com)



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