

MB-220T00-A | Microsoft Dynamics 365 Marketing

Sobre este 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 de audiencia Este curso está diseñado para profesionales de TI o marketing que desean aprender a aprovechar Dynamics 365 for Marketing para empresas.

Requisitos previos Conocimiento de la plataforma Dynamics 365 y comprensión de los principios básicos de marketing.

Aptitudes obtenidas

- 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.

Esquema del curso

Módulo 1: Configuración de la aplicación de marketing

En este módulo, aprenderá sobre configuraciones avanzadas, contenido de marketing, plantillas e integraciones en Dynamics 365 for Marketing.

Lecciones

- Configurar ajustes avanzados
- Administrar contenido de marketing y plantillas
- Administrar las integraciones de LinkedIn y Power BI

Después de completar este módulo, podrá:

- Configurar ajustes avanzados como organización, gestión empresarial y contenido.
- Administrar contenido de marketing y plantillas.

Módulo 2: Clientes potenciales

Este módulo revisará cómo crear, administrar y calificar clientes potenciales.

Lecciones

- Crear y gestionar clientes potenciales
- Evaluar la disponibilidad de ventas

Después de completar este módulo, podrá:

- Crear y gestionar clientes potenciales.
- Sincronizar clientes potenciales de LinkedIn.
- Evaluar la preparación de ventas usando modelos de puntuación.

Módulo 3: Formularios y páginas de marketing

Este módulo cubrirá cómo crear formularios y páginas de marketing.

Lecciones

- Crear formularios de marketing
- Crear páginas de marketing
- Administrar marketing en internet

Después de completar este módulo, podrá:

- Crear formularios de marketing e incrustarlos en páginas de marketing.
- Crear una página de marketing.
- Obtener una vista previa validar y poner en marcha una página de marketing.
- Crear formularios de marketing y plantillas de página.

Módulo 4: Segmentos y listas

Este módulo cubrirá cómo administrar segmentos, centros de suscripción, listas y doble suscripción.

Lecciones

- Crear y administrar segmentos

- Crear y administrar centros de suscripción
- Participación doble

Después de completar este módulo, podrá:

- Configurar segmentos estáticos y dinámicos.
- Crear una lista de suscripción.
- Configurar una página del centro de suscripción.
- Configurar y habilitar un proceso de doble suscripción.

Módulo 5: Correos electrónicos de marketing

Este módulo cubrirá cómo crear mensajes de correo electrónico en Dynamics 365 Marketing.

Lecciones

- Crear mensaje de correo electrónico

Después de completar este módulo, podrá:

- Crear y diseñar mensajes de correo electrónico.
- Obtener una vista previa validar e iniciar con mensajes de correo electrónico.
- Guardar un mensaje de correo electrónico como plantilla.

Módulo 6: Recorridos del cliente

Este módulo revisará el proceso de creación del recorrido del cliente.

Lecciones

- Crear recorridos de clientes

Después de completar este módulo, podrá:

- Crear un recorrido del cliente desde una plantilla.
- Identificar mosaicos y propiedades del recorrido del cliente.
- Validar y emitir un recorrido del cliente.
- Crear un recorrido de cliente basado en la cuenta.
- Comprender las características del calendario de marketing.

Módulo 7: Información

Este módulo demostrará cómo ver, comprender y administrar los conocimientos de los clientes.

Lecciones

- Perspectivas de marketing
- Perspectivas del cliente
- Perspectivas de ejecución de marketing
- Perspectivas de gestión de clientes potenciales
- Perspectivas de marketing en Internet

Después de completar este módulo, podrá:

- Localizar perspectivas.
- Comprender información de marketing como contacto, segmento, recorrido del cliente, correo electrónico de marketing y clientes potenciales.

Módulo 8: Eventos

En este módulo, aprenderá a administrar la planificación y ejecución de eventos en Dynamics 365 for Marketing.

Lecciones

- Gestionar la planificación de eventos
- Administrar la ejecución de eventos

Después de completar este módulo, podrá:

- Crear eventos en persona y seminarios web.
- Configure funciones de planificación de eventos como sesiones, oradores, pases de eventos, listas de espera y lugares.
- Crear y gestionar eventos recurrentes.

Módulo 9: Encuestas

En este módulo, revisará cómo configurar, diseñar y distribuir encuestas en Dynamics 365 for Marketing.

Lecciones

- Crear encuestas

Después de completar este módulo, podrá:

- Crear un tema de encuesta reutilizable.
- Crear, diseñar, previsualizar y publicar una encuesta.

Módulo 10: Resultados

En el módulo Resultados, revisará el evento de marketing y la información de la encuesta.

Lecciones

- Revisar eventos y resultados de encuestas

Después de completar este módulo, podrá:

- Utilizar el panel de eventos para evaluar el resultado de sus eventos.